Инвесторы-домоправители должны обращать внимание на вклад каждой конкретной компании в общую цель портфеля – целостное

QBL воздействие.

Доналд Симмонс

**Доналд Симмонс**

Исполнительный директор | Simmons Capital Group, США

Дон Симмонс женат на Эми с 1989 года. Их дом – это место деятельности их четырех детей и постоянного потока гостей. Кроме семьи Дон увлекается полетами на старинном (1948 года) гидроплане, наставничеством для МСП-предпринимателей в беднейших регионах мира, приготовлением пиццы в собственной дровяной печи, он также служит в качестве члена правления нескольких благотворительных организаций.

В 2007 году Дон узнал про международный фонд, занимающийся экономическим и социальным развитием беднейших регионов мир. Он начал применять свой опыт в бизнесе для подготовки служителей как бизнес наставник и коуч через некоторые компании малого бизнеса, управляемые фондом. Сейчас Дон более глубоко посвящен работе с фондом и каждый год по несколько раз ездит в такие места, «которые вряд ли выберешь для поездки в отпуск», таким образом, он может быть наставником владельцев бизнеса и сотрудничать с инвесторами, имеющими аналогичные взгляды. Глобальная сеть отношений и связей, созданная фондом, позволяет вскрывать насущные нужды компаний и их работников. Дон помогает координировать работу глобальной команды профессионалов, чтобы дать интеллектуальные, технические и финансовые решения для поддержки устойчивого, целостного и преобразующего воздействия в этих компаниях.

**Вопросы «321»**

**3 человека**, которыми восхищаешься (кроме ближайших родственников и Бога)

- Авраам Линкольн

- Тимоти Келлер

- Рэнди Элкорн

**2 вещи**, которые нужно сделать пока жив

- понырять с аквалангом у Большого Барьерного Рифа

- посетить ледяной отель Юккасъярви в Швеции

**1 уникальный** пережитый опыт

- кемпинг в горах между Киргизией и Казахстаном

В поисках оптимизированного портфеля, основанного на четырех базовых показателях (QBL)

В чем основная разница в подходах при инвестировании ради позитивных изменений по сравнению с инвестированием просто ради дохода с уравновешенным риском? Как домоправители – управляющие ресурсами Господина, мы должны обеспечить, чтобы наши инвестиционные задачи определялись целями Господина, а не нашими собственными. Предположить, что достижение максимального экономического/финансового уровня доходности является единственной или самой важной целью для инвестора- домоправителя, означает вывести уровень экономической доходности на первое место относительно других базовых результатов, которые желает получить Господин (то есть, социального, экологического и духовного).

Современная Теория Портфеля, применяемая обычно только в управлении риском портфеля, может дать нам замечательную модель для рассмотрения, когда мы хотим построить портфель, который достигает целей по Четырем Базовым Показателям (QBL[[1]](#footnote-1)).

Гарри Марковиц, обладатель Нобелевской премии в Экономике за 1990, известный также как отец Современной Теории Портфеля (СТП) по модели построения портфеля, которую он опубликовал в The Journal of Financeв 1952. Марковиц подчеркивал, что конкурирующие между собой цели снижения риска и достижения высокой финансовой доходности идут рука об руку. СТП остается одной из важнейших и наиболее влиятельных экономических теорий. Она является основополагающей для современного управления портфелем, поскольку помогает осторожным инвесторам построить портфель, который оптимизирует ожидаемую доходность, основываясь на заданном уровне риска.

Важное открытие, к которому приводит СТП, состоит в том, что инвестиционный риск и характеристики доходности не должны рассматриваться изолированно. Напротив, каждую инвестицию нужно оценивать по тому, какой вклад она вносит в совокупный портфель. Порядок доходности конкретной инвестиции менее важен, чем то, как эта инвестиция ведет себя в контексте всего портфеля. Таким образом, для того чтобы оптимизировать показатели, нужно построение портфеля с использованием некоррелирующих между собой инвестиций, которые повысят доходность портфеля с поправкой на риск. СТП предполагает, что возможно построение «эффективной границы» оптимальных портфелей, предлагая максимально возможную ожидаемую доходность по данному уровню риска.

## Отрицательная корреляция и эффективная граница.

Для иллюстрации приведенного выше открытия может помочь следующая история. Когда мы только поженились, моя жена желала, чтобы наш новый дом был в цветах. Посадив сотни луковиц тюльпанов и нарциссов, я быстро освоил принцип «не-корреляции». Наши клумбы были красочными в апреле и мае, а вот с июня по август они были полосками черной земли с остатками опавших засохших цветов. Усвоенный урок: если вы сажаете цветы с противоположной корреляцией циклов цветения, то цветы постоянно будут украшать ваш дом. Точно так же, у каждой инвестиции есть свои совершенно определенные характеристики. Опытный инвестор ожидает меньшую доходность от облигаций, нежели от акций, поскольку облигации имеют и меньший риск. Различные комбинации ценных бумаг будут давать новые соотношения доходности/риска у каждой конкретной инвестиции. Вас может удивить, что осторожное добавление инвестиций с высокой неустойчивостью типа акций (высокий риск) может на деле снизить риск (замеряемый по стандартной девиации) в портфеле облигаций (низкий риск). Эффективная граница (Рис.1) представляет собой наилучшие комбинации облигаций/акций – такие, которые произведут максимальную доходность при заданном уровне риска. Сочетание двух некоррелирующих классов активов улучшает общие показатели подобно тому, как это происходит в саду с цветами, у которых цветение в разное время. Это называется «оптимизированный портфель с поправкой на риск». Утонченные инвесторы также признают наличие множества различных классов активов (акции крупнейших компаний, малых компаний, новые рынки, государственные облигации, бросовые облигации, наличные и пр.), при этом каждый класс активов имеет свои характеристики показателей. При правильной комбинации весь портфель перемещается в левый верхний угол графика Эффективной границы, что приводит к оптимизированным с поправкой на риск доходам. Целое становится больше, чем просто сумма составляющих частей.



**Рис. 1. Эффективная граница**

Меня озадачивает, когда я слышу, как инвесторы-домоправители заявляют, что все имеющие влияние инвестиции должны выйти на «рыночную» доходность. Мы точно все пришли к пониманию, что у каждого имеющего влияние бизнеса будут разные характеристики в том, что касается показателей QBL (четырех базовых показателей). Какие показатели мы как инвесторы-домоправители считаем более важными для Господина – справедливость, милость и доброту, целостное преобразование и т. д. или финансовую доходность? Применяются ли милость и щедрость только к благотворительности или они также относятся к нашим инвестиционным решениям? Некоторые компании достигнут большего влияния на окружающую среду. Другие будут в более доходных секторах или на более развитых рынках, что облегчит достижение ускоренного финансового роста. Некоторые бизнесы будут более трудоемкими, что может привести к более высокому уровню социального и духовного влияния. В некоторых географических регионах будет «ожидаемая» более низкая доходность в любых категориях вследствие экономической ситуации, коррупции, отношению к окружающей среде или гонений. Мы не можем ожидать, что каждый миссионерский бизнес будет измеряться совершенно одинаково в разных регионах.

Отметим, однако, что как инвесторы-домоправители[[2]](#footnote-2) мы должны требовать какого-то минимального уровня «доходности» по каждому заявленному базовому результату. Примеры могут включать следующее: создание финансово здорового бизнеса, который работает на этических принципах (экономика); создание достойных рабочих мест с честной оплатой труда и справедливыми, милостивыми человеческими взаимоотношениями (социальная сфера); забота о природных ресурсах, снижение ущерба наносимого природе и восстановление загрязненного воздуха, воды, почвы (окружающая среда); разработка, исполнение и мониторинг плана духовного воздействия, который приносит благословение и преображение отдельным людям, семьям, местным сообществам и народам (духовная сфера). Требуя такой «доходности», мы должны быть скоры на признание того, что QBL показатели какой-то конкретной компании будут отличаться не только от показателей любой другой компании, но также со временем и от ее собственных.

Современная Теория Портфеля (СТП) требует от инвестора оценивать каждую инвестицию по тому, как она влияет на весь портфель, а не рассматривать ее характеристики отдельно. Подобным образом инвесторам-домоправителям нужно рассматривать вклад каждой отдельной компании в общую цель портфеля по целостному QBL воздействию. Инвесторам-домоправителям следовало бы порекомендовать не пользоваться одной и той же линейкой для измерения каждой отдельной инвестиции, как если бы они ожидали от каждого бизнеса одинаковых результатов по каждому из четырех базовых показателей.

Мои коллеги начали разрабатывать «оценочный инструмент типа паутина» (Рис.2), с помощью которого мы можем оценить текущее положение компании и ее продвижение к достижению QBL воздействия. Изображая QBL характеристики каждой компании на графике, мы можем легко увидеть какие из показателей выше, какие слабее. Оценочный инструмент полезен каждому бизнесу для выработки стратегии по улучшению своих базовых показателей. Собрав на одном листе отдельные «паутинные графики» от десятков преобразующих компаний из нашего портфеля, мы можем оценить QBL показатели всего портфеля. Мы можем получить хорошее QBL воздействие от портфеля, в котором в любой из категорий могут быть более сильные и более слабые компании.

****

**Рис.2 инструмент «оценочная паутина»**

Учитывая принципы, которые мы узнали из СТП и «оптимизированной» доходности, инвесторам-домоправителям не следует ожидать, что каждый миссионерский бизнес будет выглядеть одинаково по каждому базовому показателю. Напротив, оценивая QBL каждого бизнеса и затем комбинируя несколько компаний, особенно тех, у которых различные сильные и слабые стороны, мы можем попытаться создать более оптимизированные портфели.

1. QBL (quadrupole bottom line) – термин (по аналогии с TBL – triple bottom line), применяемый в движении Бизнес как миссия для характеристики и измерения целостного воздействия бизнеса. QBL означает, что, помимо собственно доходности, бизнес должен производить позитивные перемены на 4 уровнях: экономическом, социальном, в заботе об окружающей среде (TBL включает в себя именно эти три уровня) и духовном. [↑](#footnote-ref-1)
2. Под «инвесторами-домоправителями» в данной статье подразумеваются люди, стремящиеся инвестировать свои финансы таким образом, чтобы способствовать продвижению Царства Божьего. Можно сказать, что это люди, которым Бог доверяет управление Своими финансовыми ресурсами. [↑](#footnote-ref-2)