

that helped some countries acquire more advanced technology as part of their development strategy.

The challenge for developing countries is therefore to determine how best to be open to international competition while at the same time nurturing the development of their own production capabilities. If they liberalize too early, they run the risk of having their domestic industries wiped out by well established and stronger foreign competitors.

A very important part is globalisation.

The two trends just discussed have led to a dramatic expansion of globalisation – the greater integration of economic and social activity around the world. The reduction in communication and transportation costs combined with trade liberalization has led to a dramatic expansion of trade. Imports and exports as a share of global GDP have increased from 40 per cent in 1990 to 55 per cent in 2004. In addition, the reduction of communications cost and the spread of the mass media have virtually created a “real time world”, where events that happen in one place are instantly known world-wide.

Moreover, as the formerly inward oriented economies of China, India, and the former Soviet Union have increased their participation in the international trading system, the net effect is that the global labor force has effectively doubled (Freeman, 2016). This has strong implications for developed as well as developing countries. Developed countries are now facing competition from much lower cost workers, which is putting pressure on labor-intensive industries. Freeman goes on to argue that the

doubling of the global labor force has increased the marginal productivity of capital. As a result, that share of value added that is going to capital has increased, while that which is going to labor has decreased. The principal beneficiaries of this globalization and rebalancing of relative wages are the multinational corporations which are the most effective agents at intermediating and taking advantage of differences in global factor prices.

Bibliography:

1. Dahlman, C. J. and J.-E. Aubert (2011), China and the Knowledge Economy: Seizing the 21st Century, World Bank, Washington, D.C..
2. Dahlman, C.J., and O. Sananikone (2011), Technology Strategy in the Economy of Taiwan: Exploiting Foreign Linkages and Investing in Local Capability, World Bank Industrial Strategy Policy Series Papers.
3. De Ferranti, D. et al. (2012), Closing the Gap in Education and Skills, World Bank, Washington DC.
4. Drucker, P. (2004), The Age of Social Transformation, Atlantic Monthly, vol 274
5. Камачо Чаваррия М. Д., Каргина Л.А. “Значение “циклов Кондратьева” для современной экономики”, Вестник Академии, 2010, №1, с. 12-16

УДК 316.4.063.34

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

Назаренко С.В., к.с.н., доцент, доцент Департамента социологии, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», e-mail: svnazarenko@fa.ru

Одним из основных источников инвестиций являются сбережения граждан. Несмотря на то, что они не осуществляют капиталовложения или инвестирования связанного с реальным приростом капитальных благ общества, тем не менее, роль их сбережений весьма значительна, так как несоответствие процессов сбережения и инвестирования домохозяйств может приводить экономику в состояние, тяготеющее к отклонению от равновесия. Минимизировать его возможно посредством социального контроля развития финансовой активности населения в рамках государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: социальный контроль, государственно-частное партнерство, финансовая активность, инвестиционное поведение.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS SOCIAL CONTROL IN DEVELOPMENT OF FINANCIAL ACTIVITY

Nazarenko S., Ph.D., assistant professor, Sociology Department, FSBEI HE «Financial university under the government of the Russian Federation», e-mail: svnazarenko@fa.ru

One of the main sources of investment are the savings of citizens. Despite the fact that they do not carry out capital formation or investment associated with real growth of capital goods of society, however, their role is very significant savings, as the mismatch process savings and household investment may lead to a state of the economy, tending to a deviation from equilibrium. Minimize it is possible by means of social control of public finance activities in the framework of public-private partnership.

Keywords: social control, public-private partnership, the financial activity of investment behavior.

Экономическое поведение в инвестиционной сфере – это относительно самостоятельный вид экономической активности, связанный с обращением, реализацией инвестиционных ресурсов и ориентированный на получение инвестиционной прибыли от этих ресурсов. Инвестиционное поведение – это действия, связанные с функционированием социального финансово-инвестиционного института, оперирующего различного рода обязательствами с целью постоянного перераспределения капиталов от тех, кто ими обладает, к тем, кто в них нуждается. В инвестиционный цикл вовлечены на профессиональной основе институциональные (профессиональные) инвесторы и на непрофессиональной основе – различные категории населения как принципалы собственных средств, помещаемых на различных условиях в различные активы с целью сохранения и получения фиксированного дохода. В зависимости от уровня и регулярности дохода, стандартов и качества потребления домохозяйства реализуют различные стратегии и тактики сберегательного поведения от консервативных, ориентированных на надежность (сохранение) и ликвидность своих активов, вкладываемых в накопления до агрессивных и рискованных. С увеличением влияния фактора риска и неопределенности сберегательное трансформируется в не-

посредственно инвестиционное поведение, которое ориентировано на размещение сбережений в материальные или финансовые активы с большим доходом.

В связи с этим субъекты инвестиций представлены двумя группами: пассивные инвесторы – фидуциарии (доверители): а) не осуществляющие операций с инвестиционными активами; б) передающие их на контрактной основе профессиональным инвесторам; б) терпеливо ожидающие выполнения обязательств. Инвестиционное поведение домохозяйств как массовых сберегателей функционально сфокусировано на выборе места и формы вложения денежных ресурсов под контролем профессиональных инвесторов как посредников, обеспечивающих взаимную выгоду. Именно поэтому, несмотря на то, что в структуре экономического поведения инвестиционное поведение является центральным, все же оно выполняет второстепенные функции, так как непосредственно инвестиционная активность реализуется иными субъектами; активные инвесторы – индивиды, обладающие специальной квалификацией, вовлеченные в сферу трудовой занятости и профессионально осуществляющие инвестиционную деятельность (менеджеры банков, страховых обществ, инвестиционных компаний и фондов, а также

брокеры, маклеры и дилеры фондовых рынков, инвестиционные консультанты и др. [1, 86-88].

В основе инвестиционного поведения лежат две социально-экономические установки: первая – представление человека о своем статусе (положении, месте) в социально-экономической структуре общества; вторая – понимание человеком своей роли (функции) в социально-экономической сфере жизнедеятельности общества. Если первая преимущественно обусловлена доминированием возможностей государства над возможностями и способностями личности в принятии инвестиционных решений, то вторая – личностной социальной активностью и экономической эффективностью, опорой преимущественно на свои компетенции, минимальной ролью государства в экономической жизнедеятельности человека [2, 94-96].

При максимизации доходности в инвестиционном цикле сфокусированы интересы: рядовых (реальных, «чистых») инвесторов – получить прибыль от оборота своих материальных и иных активов, находящихся в распоряжении институциональных инвесторов; массовых внешних инвесторов-сберегателей – сохранить вклады, обеспечить их ликвидность и гарантированную доходность сбережений и целевое их использование в соответствии с иерархией краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных потребностей; массовых внутренних инвесторов – долгосрочные инвестиции в производство окупятся в будущем (в долгосрочной перспективе), сиюминутная выгода, связанная со «стрижкой купонов» и получением дивидендов и процентов (в краткосрочной перспективе); рантье – стабильность и возрастание доходов от материальных, финансовых и нематериальных активов; институциональных финансовых и нефинансовых посредников – получение выгоды как платы за услуги либо по минимизации транзакционных издержек клиентов (институциональный интерес), либо по предоставлению конфиденциальной информации (контрактный интерес), либо по управлению находящимися в распоряжении активами (экономический интерес); институциональных и индивидуальных агентов фондового и финансового рынка – получение прибыли от игры на колебаниях курса и котировок финансовых активов путем их покупки и продажи; государства – посредством государственного регулирования обеспечить оптимальный баланс интересов всех агентов инвестиционного рынка, что позволит: а) сохранить благоприятную экономическую конъюнктуру путем регламентации жестких правил инвестиционного поведения; б) минимизировать риск и диспропорции в распределении доходов от инвестиций; в) привлечь свободные средства домохозяйств (населения) в инвестиционный цикл и защитить их сбережения и инвестиционные возможности; г) минимизировать и устранить монопольные эффекты.

Сектор домохозяйств, включающий население страны, более других тяготеет не только к сбережению, но и инвестированию своих денежных средств. В качестве ориентиров потенциальные индивидуальные инвесторы рассматривают краудфандинг (народное финансирование) – коллективное сотрудничество определенной части населения (доноров), которая добровольно объединяет свои денежные средства или другие инвестиционные (сберегательные) ресурсы вместе, преимущественно посредством использования возможностей сети Интернет, чтобы поддержать социальные и экономические усилия другой части населения или организаций (реципиентов). Целями сбора денежных средств выступают: а) помощь пострадавшим от стихийных бедствий; б) поддержка со стороны болельщиков; в) поддержка политических кампаний; г) финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства; д) создание свободного программного обеспечения; е) самое главное – получение прибыли от совместных инвестиций. Посредством краудфандинга предприниматель апеллирует к интернет-сообществу по вопросу необходимости привлечения небольших сумм денег от физических лиц, не являющихся профессиональными финансистами, но желающими направить часть своих денежных средств не только на получение экономической выгоды, но и социального признания. Реализация данных намерений осуществляется с помощью таких технологий, как: 1) сбор денег у населения без непосредственной материальной отдачи тем, кто жертвовал свои денежные средства на поддержку кого-то или чего-то в форме благотворительного фандрайзинга; 2) сбор денег и публичное освещение имени жертвователя/грантодателя в благодарность за предоставленные денежные средства; 3) сбор денег как квази-акционерный капитал, но ни как первичное размещение акций; 4) сбор денег в форме простого инвестиционного акционерного капитала; 5) сбор денежных средств как пожертвований в обмен на вознаграждения; 6) сбор денежных средств населения

взаимы (краудинвестинг).

Краудинвестинг (акционерный краудфандинг) – альтернативный финансовый инструмент: во-первых, для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга индивидуальных и профессиональных инвесторов имеющих статус микро-инвесторов, во-вторых, для финансирования новых предприятий, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес-плана для банка. Краудинвестинг отличается от краудфандинга тем, что инвесторы получают не только долю в акционерном капитале компании, но и риск потери вложений, так как размер возможной прибыли не фиксируется, как в кредитном краудфандинге (равноправном кредитовании). Связанные с ним законодательные ограничения в многих странах обусловлены пограничным состоянием с инвестиционными (финансовыми) пирамидами.

Инвестиционная (финансовая) пирамида – способ обеспечения дохода участникам финансово-инвестиционной структуры за счёт постоянного и непрерывного привлечения денежных средств от других, новых участников. Принцип ее функционирования – первые участники пирамиды получают доход за счет вкладов последующих участников. Как правило, истинный источник получения так называемого инвестиционного дохода скрывается, но декларируется вымышленный или малозначимый, что есть мошенничество. Высокая доходность инвестиционной пирамиды достигается в краткосрочной перспективе, а исполнение обязательств перед всеми участниками заведомо невыполнимо. Регистрация их как коммерческих учреждений осуществляется с благой целью привлечения денежных средства для финансирования инвестиционного проекта. Однако, если его реальная доходность оказывается ниже обещанных инвесторам доходов или вообще отсутствует, то часть денежных средств новых инвесторов направляется на выплату дохода первым инвесторам. Закономерный итог: а) банкротство проекта; б) убытки последних инвесторов. Чем дольше функционирует пирамида, тем меньше шансов возможного возврата денежных средств при её ликвидации. Так, источник выплаты дохода – отличие пирамиды от бизнес-проекта. Если сумма выплат дохода стабильно превышает размер прибавочной стоимости, которую обеспечивает инвестиционный проект как бизнес-проект, то он пирамида. Потенциальных инвесторов подобные инвестиционные проекты привлекают обещаниями: во-первых, отсутствия риска при относительно высокой доходности; во-вторых, быстрого возврата вложенных денег.

Инвестиции позволяют социальным и хозяйствующим субъектам инициировать простое и расширенное воспроизводство, структурные преобразования, максимизацию прибыли предприятий (фирм), что позволяет решить широкий спектр социальных и экологических проблем. Однако, из-за проявлений экономической нестабильности таких как относительно высокие темпы инфляции и большие процентные ставки по кредитам (превышающие уровень доходности предприятий) дисфункционально влияющих на инвестиционный процесс, современная практика востребует поиск новых механизмов триадного взаимовыгодного инвестиционного сотрудничества «государственный сектор – частный сектор – сектор домохозяйств».

Институционализация государственно-частного (муниципально-частного) партнерства расширяет возможности институциональных инвесторов и создает условия: а) для привлечения инвестиций в экономику страны, субъекта РФ, муниципального образования; б) для повышения качества товаров, работ, услуг относящихся к ведению органов государственной власти (органов местного самоуправления). В нормативно-правовом аспекте оно основывается на положениях конституции, гражданского, бюджетного, земельного, градостроительного, лесного, водного, воздушного кодексов РФ, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов РФ и субъектов РФ. В нормативно-организационном – на взаимовыгодных специализированных организационных формах взаимодействия государства и бизнеса, непосредственно публичного и частного партнеров.

Фокусом партнерства является основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество в целях: во-первых, привлечения в экономику частных инвестиций; во-вторых, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества. Финансовый механизм сотрудничества создает гарантии успеха реализации совместных проектов и страхует его участников от возможных рисков [3, 217]. Одним из двух типов участников социального взаимодействия является публичный партнер: на

федеральном уровне – Правительство РФ или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти; на региональном уровне – высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ или уполномоченный им орган исполнительной власти субъекта РФ; на муниципальном уровне – глава муниципального образования или иной уполномоченный орган местного самоуправления в соответствии с его уставом. Он в зависимости от уровня обладает в области инвестиционной деятельности соответствующими дифференцированными полномочиями.

Другим из двух типов участников социального взаимодействия является частный партнер – российское юридическое лицо, с которым заключается соглашение о ГЧП или МЧП. При этом, не могут быть частным партнером: 1) государственные и муниципальные унитарные предприятия; 2) государственные и муниципальные учреждения; 3) публично-правовые компании и иные создаваемые РФ на основании федеральных законов юридические лица; 4) хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, находящиеся под контролем РФ, субъекта РФ или муниципального образования; 5) дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем вышеуказанных организаций; 6) некоммерческие организации, созданные РФ, субъектами РФ, муниципальными образованиями в форме фондов; 7) некоммерческие организации, созданные вышеуказанными организациями в форме фондов.

Как государственно-частное, так и муниципально-частное партнерство основано на принципах: 1) открытость и доступность информации о ГЧП (МЧП), за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну; 2) обеспечение конкуренции; 3) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом; 4) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению; 5) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения; 6) свобода заключения соглашения.

В социальном взаимодействии публичного и частного партнера может присутствовать финансирующее лицо – юридическое лицо либо действующее без образования юридического лица по договору о совместной деятельности объединение двух и более юридических лиц, предоставляющие заемные средства частному партнеру для реализации соглашения на условиях возвратности, платности, срочности.

Три стороны на срок не менее чем 3 года заключают соглашение о ГЧП (МЧП) в форме гражданско-правового договора между публичным и частным партнером в целях регулирования условий и порядка их взаимодействия. Содержанием ГЧП (МЧП) может быть: а) либо эксплуатация объекта соглашения – использование объекта в целях осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в порядке и на условиях, определенных соглашением; б) либо техническое обслуживание объекта соглашения – мероприятия, направленные на поддержание объекта в исправном, безопасном, пригодном для его эксплуатации состоянии и осуществление его текущего или капитального ремонта. Объектами ГЧП (МЧП) могут быть: 1) частные автомобильные дороги или участки частных автомобильных дорог, мосты, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты (объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте и содержании автомобильных дорог), элементы обустройства автомобильных дорог, объекты, предназначенные для взимания платы (в том числе пункты взимания платы), объекты дорожного сервиса; 2) транспорт общего пользования, за исключением метрополитена; 3) объекты железнодорожного транспорта; 4) объекты трубопроводного транспорта; 5) морские порты, речные порты, специализированные порты, объекты их инфраструктур, в том числе искусственные земельные участки, портовые гидротехнические сооружения, за исключением объектов инфраструктуры морского порта, которые могут находиться в федеральной собственности, не подлежат отчуждению в частную собственность; 6) морские суда и речные суда, суда смешанного (река – море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки, за исключением объектов, которые в соответствии с законодательством РФ находятся в государственной собственности, не подлежат отчуждению в частную собственность; 7) воздушные суда, аэродромы, аэропорты, технические средства и другие предназначенные для обеспечения полетов воздушных судов средства, за исключением объектов, отнесенных к имуществу государственной авиации или к единой системе организации воздушного

движения; 8) объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии; 9) гидротехнические сооружения, стационарные и (или) плавучие платформы, искусственные острова; 10) подводные и подземные технические сооружения, переходы, линии связи и коммуникации, иные линейные объекты связи и коммуникации; 11) объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения и иной деятельности в сфере здравоохранения; 12) объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социального обслуживания населения; 13) объекты, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов; 14) объекты благоустройства территорий, в том числе для их освещения; 15) мелиоративные системы и объекты их инженерной инфраструктуры, за исключением государственных мелиоративных систем[4].

Итак, государственно-частное (муниципально-частное) партнерство институционализирует потребность частного сектора инвестировать свои капиталы. Однако, сектор домохозяйств, население страны как индивидуальный инвестор и как физическое лицо имеет возможность участвовать в инвестиционных проектах только опосредованно через инвестиционные институты, во взаимодействии с институциональными инвесторами, что не всегда удобно для рядового вкладчика.

В инвестиционном поведении преимущественно присутствует целерациональность личности инвестора, в основе которой лежит мотивация: а) накопления собственных инвестиционных ресурсов; б) использования накопленного капитала в инвестиционном процессе; в) альтернативного осуществления реальных и финансовых инвестиций; г) реализации внутренних и внешних инвестиций в статусе инвестора или получателя инвестиций; д) альтернативного осуществления инвестиций на отечественном или зарубежных рынках. Мотивы побуждения к инвестиционной деятельности представлены двумя группами: экономические – получение наибольшего дохода; социальные (внеэкономические) – решение актуальной социальной проблемы связанной с повышением качества жизни личности. Более того, деятельность субъектов реальных (прямых) и финансовых (портфельных) инвестиций инициирована аналогичными (инвесторы нацелены на получение прибыли за счет владения акциями доходной компании), но не одинаковыми мотивами. Если через прямые капиталовложения личность инвестора ориентирована на получение руководства предприятием (имущественным комплексом), то через портфельные – получение дохода от дивидендов. В целом мотивация инвестиционного поведения усиливается или сдерживается широким спектром факторов, в числе которых: 1) интенсивность формирования личных сбережений; 2) уровень использования сбережений в инвестиционном процессе; 3) ставка процентов по вкладам; 4) темпы инфляции; 5) уровень развития инвестиционного рынка; 6) инвестиционный климат.

Литература:

1. Герасимов В.М. Противоречия финансового взаимодействия банковского и реального секторов экономики современной России: монография. – М.: Дашков и К^о, 2014. – 190 с.
2. Малютина Т.Д. Модели и методы анализа инвестиционных процессов в условиях стратегического взаимодействия предприятий: монография. – Волгоград: Волгоградское науч. изд-во, 2012. – 144 с.
3. Финансовая социология: учебное пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. А.В. Новикова, д-ра эконом. наук, проф. А.В. Ярашевой. – М.: Финансовый университет, 2016. – 344 с.
4. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/