

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА

Москва
2013



**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РЕФОРМИРОВАНИЯ
СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА
И ОБЩЕСТВА**

*МАТЕРИАЛЫ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ*

11 октября 2013 г.

Москва 2013

УДК 321.01+316.3

ББК 66.3(2Рос)0

П78

*Полное или частичное воспроизведение или распространение
каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем
издании, допускается только с письменного разрешения авторов.*

П78 Проблемы и перспективы социально-экономического
реформирования современного государства и общества [Текст] :
материалы XII международной научно-практической
конференции, г. Москва, 11 октября 2013 г. / Науч.-инф. издат.
центр «Институт стратегических исследований». – Москва : Изд-
во «Спецкнига», 2013. – 128 с.

ISBN 978-5-91891-341-3

В сборнике докладов двенадцатой международной научно-
практической конференции «Проблемы и перспективы социально-
экономического реформирования современного государства и
общества» представлены научные статьи студентов, аспирантов,
соискателей, докторантов, научных сотрудников – участников
конференции, в которых затрагиваются важные в настоящее время
вопросы, касающиеся социально-экономической жизни общества.

УДК 321.01+316.3

ББК 66.3(2Рос)0

ISBN 978-5-91891-341-3



9 785918 913413 >

© Авторы научных статей, 2013

© Спецкнига, 2013

© Институт стратегических исследований

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Донская В.К. НАЧАЛО ФОРМИРОВАНИЯ ДВИЖЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ В ВОЛГО-ВЯТСКОМ РЕГИОНЕ В 1990-Х - НАЧАЛЕ 2000-Х ГОДОВ	7
--	---

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Вялков Д.А. СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМАНД	13
Талетный А.А. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В БУДУЩЕЙ «ПОСТ-ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	15
Комарова Н.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ	21
Новоселова Е.К. ГОСУДАРСТВЕННОЕ (МУНИЦИПАЛЬНОЕ) ЗАДАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОЦЕНКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ	24

единицы исследования, предполагая зависимость роста семейного бизнеса предпринимательского потенциала последующих поколений. Таким образом, сформировалось спорное утверждение: «если семейный бизнес не развивается, то поколение преемников не обладает достаточным предпринимательским потенциалом».

В рамках внутрисемейного предпринимательства, процесс формирования и членства в семейных предпринимательских командах представляется как альтернатива расширению существующего семейного бизнеса или основания собственного бизнеса со стороны отдельных членов семьи. Модель указывает на то, что семейная предпринимательская команда будет сформирована с высокой долей вероятности, когда члены семьи не готовы к выходу из семейного бизнеса, в то время как младшие члены семьи планируют развивать собственные предпринимательские амбиции вне существующего семейного бизнеса, по причинам, рассмотренным ранее. Таким образом, формирование семейной предпринимательской команды сопровождается сильной структурной интеграцией, когнитивными и реляционными характеристиками социального капитала, а также возможностью управления семейным имуществом. В группах, где проявление социального капитала менее сильно, члены семьи с несбывшимися предпринимательскими амбициями будут выходить из семейного бизнеса, изыскивая индивидуальные возможности для предпринимательской деятельности. Альтернативной формой предпринимательской деятельности является расширение существующего семейного бизнеса через инновации и интрапренерство.

Расширение существующего семейного бизнеса также подкрепляется социальным капиталом, расширение является менее предпочтительным, когда члены семьи стремятся реализовать альтернативные предпринимательские амбиции.

Таким образом, семейная предпринимательская команда представляет собой форму предпринимательской среды. Формирование предпринимательских команд и членство накладываются друг на друга, а поиск возможностей и членство в семейной предпринимательской команде взаимозависимы и изменяются в динамике.

Члены предпринимательских команд в силу своей деятельности вовлечены в процесс развития и поиска возможностей для нового семейного предприятия, что отличает их от основателей семейного бизнеса, которые поддерживают организационное поведение в существующем семейном бизнесе.

Зачастую, причины исключения членов семьи из предпринимательских команд определяются различными взглядами на ценности, отношение к семейному бизнесу и различным подходам к управлению семейными активами.

Литература

1. Cruz, A.D., Howorth, C., & Hamilton, E. (2013). Intrafamily entrepreneurship: The formation and membership of family entrepreneurial teams. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(1), 17–46.
2. Lim, J.Y.-K., Busenitz, L.W., & Chidambaram, L. (2013). New venture teams and the quality of business opportunities identified: Faultlines between subgroups of founders and investors. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(1), 47–67.
3. Unsley, M.D. & Pearson, A.W. (2005). An exploratory comparison of the behavioral dynamics of top management teams in family and nonfamily new ventures: Cohesion, conflict, potency, and consensus. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29, 267–284.
4. Kellermanns, F.W. & Eddleston, K.A. (2004). Feuding families: When conflict does a family firm good. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, 209–229.

Залетный А.А.®

К.э.н., к.филос.н., с.н.с. экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

Alexey Zaletnyy

Ph.D in Economics and in Philosophy, Senior researcher
of the Faculty of Economy of Moscow State University
named after M.V.Lomonossov
(Moscow, Russia)

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В БУДУЩЕЙ «ПОСТ-ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE PRINCIPLES OF GOVERNANCE OF ECONOMIC AGENTS' ACTIVITIES IN THE FUTURE 'POST-TRANSFORMATIONAL' RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

Предмет статьи – принципы управления деятельностью экономических агентов в будущей "пост-трансформационной" российской экономике. Указанные принципы имеют своей основой альтруизм.

Abstract

The substantial matter of the article is composed by the principles of governance of economic agents' activities in the future 'post-transformational' Russian economy. These principles are based on altruism.

Ключевые слова: трансформационная экономика, фиктивный капитал, демонстративное потребление, транспарентность, альтруизм, деловая репутация, богатство народов.

Keywords: transformational economy, fictive capital, demonstrative consumption, transparency, altruism, business reputation (goodwill), wealth of nations.

Основная задача российских компаний нынешних времен – времен экономики, которую все еще корректно именовать "трансформационной" – в той или иной мере сводится к выводу наиболее ликвидных активов за пределы России, а не к непосредственному участию в возрастании богатства ее народа. В этой ситуации – в условиях, несколько перефразируя слова Л.Д.Троцкого, «деформированного олигархического государства» (см. напр.: [8]), ценность человека, измеряясь его ценностью как экономического агента, определяется его способностью выполнять функцию вывода активов, в том числе капитала, из национальной экономики в иные экономические юрисдикции, обеспечивающие (пусть даже и временно, но об этом – ниже) сохранность и доходность выведенных средств с использованием спекулятивных финансовых инструментов.

Ведь финансово-банковский сектор, сектор фиктивного капитала, остается одним из ключевых в экономике. Для успешного исполнения текущей «операционной» деятельности в этом секторе, в секторе фиктивного капитала, для «успешного» перераспределения капитала и других активов из реальных секторов в сектора спекулятивных операций, где прибыль бывает на порядки выше, оказываются наиболее нужными такие человеческие качества, как гибкость, эластичность и беспрекословие и/или непоколебимость как в принятии решений, так и в проведении операций (транзакций) во исполнение принятого решения. Попытка пресечь

подобные совершаемые операции, особенно вследствие понимания их губительной для возрастания подлинного богатства народов сущности, превращает сотрудника банка, финансовой компании в *persona non grata* в этом секторе независимо от принадлежности к той или иной социальной группе, и чаще всего – в *persona non grata* бессрочно.

Неудивительно, что такие компании нуждаются в зависимом, подконтрольном управленческом персонале. Метод обеспечения такой зависимости нередко весьма коварен и публично признается обычно лишь в внешней форме. По мнению собственников ряда российских компаний – независимо от того, кто эти собственники: государство или частные организации, или частные физические лица – для соблюдения внешних форм статуса управленцам следует становиться на путь, выражаясь терминологией Т. Веблена [1], «демонстративного потребления», что, в частности, должно выражаться в выборе «статусного» уровня жилья, одежды и иных предметов потребления – даже автомобиля. Для обеспечения подобного уровня управленец высшего уровня часто попадает в долговую зависимость от своего работодателя.

Осознавая это, сотрудник нередко приходит на работу в организацию исключительно с целью построения сделки с получением крупного неформального вознаграждения (назовем его «рентой»), включая создание «команды» (или, по меткому выражению М.Ю. Павлова, «террариума единомышленников» [4]), организующей все этапы сделки, а на заключительном этапе – проведение «отходных маневров» с целью избежания подозрений в нетранспарентности – непрозрачности и поэтапный выпуск подобного «террариума» путем добровольных отставок его «членов», а затем и организатора – строго в последнюю очередь. Размер «ренты» может на порядки превышать и без того высокую официальную зарплату сотрудника [3], которая на практике и частично могла не покрывать «статусные» расходы на «демонстративное потребление» [1]. Из данной схемы организации периода работы сотрудника в организации (от поступления на работу до отставки) видно, что интерес экономических агентов – собственников организаций и экономических агентов – наемных работников по сути един: вывод активов (авуаров). У первых – вывод активов за пределы национальной экономики России, у вторых – вывод активов за пределы организации. Важно, что о близкой к этому ситуации Рудольф Гильфердинг, впоследствии ставший министром финансов Веймарской республики, писал столетие назад: «Интересы карьеры <...>, возвышения в иерархии <...> пробуждаются в каждом отдельном служащем и подавляют в них чувство солидарности – каждый рассчитывает переиграть

другого и добраться из своего полупролетарского происхождения до высот капиталистического дохода" [2, 416]. И трудно не согласиться, что подобное "соревнование", подобная "конкуренция" при современном уровне развития производительных сил в значительно более высокой мере подрывает процесс наращивания богатства народов, чем во времена Гильердинга.

Обращая наш взгляд к экономике будущего, к пост-трансформационной экономике нашей страны, зададим вопрос: каким же должен быть человек, который будет осуществлять управление экономическими агентами и процессами на "пост-трансформационном" этапе экономического развития нашей страны? Как мы можем его охарактеризовать?

В двух словах (буквально) – «альтруистичный менеджер». Или, учитывая реалии (в том числе вышеописанные) сегодняшнего дня, даже более прямолинейно: «менеджер-борец».

Что это значит? Что должен делать управленец (менеджер), чтобы соответствовать таким характеристикам – «альтруистичный менеджер», «менеджер-борец»?

Ответ будет заключаться в восьми нижеследующих принципах.

1. Руководствоваться в своей деятельности исключительно интересами не только сохранения, но и приумножения богатства - активов (авуаров) – вверенной ему экономической единицы (от небольшого предприятия до национальной экономики) в интересах настоящего и будущих поколений.

2. Быть независимым от стереотипов «уровня» поведения и потребления, навязываемого ему официальной пропагандой. Проще говоря – не будучи Диогеном, ставить интересы своей деятельности по управлению вверенной ему экономической единицей выше личного обогащения даже институционально формализованными (юридически законными) путями, что, внешне представляясь тривиальностью, в условиях современной России нуждается в дополнительной экспликации.

3. Не иметь таких долговых обязательств, которые влияли бы на его действия по управлению вверенной ему экономической единицей, вызывая опасения на случай отставки. Вообще не иметь долговых обязательств перед своим работодателем, то есть перед вверенной ему экономической единицей.

4. Не соблюдать, а равно не применять иным образом институциональные нормы (будь то формальные или неформальные), направленные на разрушение структуры экономического агента и/или экономических отношений в (1) индивидуальном, (2) корпоративном, (3)

отраслевом, (4) национальном, (5) региональном (имея в виду как географический регион государства, так и географический регион мира в целом) аспектах.

5. Не опасаться диффамации, любых действий других лиц, которые бы поставили под сомнение его деловую репутацию в подлинном смысле этого слова. Осознавать иллюзорность и неверность представления о невозможности деловой репутации (в подлинном же смысле) в случае ее снижения либо утраты (см., например, [7]). Для этой цели сводить к действительному минимуму объем сведений, составляющих «коммерческую тайну», обеспечивая максимально возможный уровень транспарентности (прозрачности) деятельности вверенной ему экономической единицы.

6. Осуществлять тотальный и непрерывный (а не просто общий, генерализованный) контроль за всеми аспектами и уровнями деятельности вверенной ему экономической единицы, при необходимости считать допустимым точечное «вторжение» в профессиональные компетенции как нижестоящих, так и вышестоящих по должностному уровню коллег, сослуживцев.

7. Подавать в отставку и добиваться ее принятия в случае попытки принудить его к действиям, наносящим имущественный (например, вывод активов) и репутационный (например, сокрытие информации о действительно негативном положении организации - при действительном существовании такого положения) ущерб вверенной ему экономической единицы.

8. Независимо от следующих за отставкой действий в его отношении (к примеру, информационное давление, но и более жесткие действия – не исключение), при условии предшествующего соблюдения им вышеприведенных пунктов, не приносить никаких извинений своим руководителям (акционерам, владельцам капитала, даже и публичным институциям и т.п.) а равно подчиненным, а, наоборот, обосновывать верность своих действий в период своих полномочий. В тех же своих действиях, которые он сам считает ошибочными, находить и положительные стороны исходя из достигнутого управленческого результата.

Эти восемь принципов – не просто принципы. В действительности есть «меньшинство», которое можно и нужно рассматривать здесь и далее в качестве своего рода «эталона» прозрачного, транспарентного, альтруистического поведения. Последствия этих действий лично для них бывают далеко не всегда нейтральными: их диапазон – от сокращения или лишения полагавшихся им лично премиальных выплат до создания им лично препятствий в увольнении по «не порочащим» основаниям. Но

несмотря на названные последствия, таким прозрачным поведением эти сотрудники транслируют вонне понимание того, что нарушенные ими неформальные правила были нацелены не на создание общественного богатства (в данном случае – силами и на уровне компании), а на обман экономических агентов, будь то обычные физические лица, приобретшие акции компании при ее публичном размещении, или же «институциональные инвесторы». Таким образом эти сотрудники как бы возвещают, что нарушение институциональных правил, нацеленных на разрушение институциональных структур, есть экономически созидательное поведение. Возвещают не словами, а делами. (Почти уже хрестоматийный пример см.: [5], [6])

В завершении нашего рассмотрения возвращаясь в реалии дня сегодняшнего, отметим следующее. Хотя дальнейшая судьба активов, выведенных из России средствами фиктивного капитала, и выходит за пределы нашего исследования, считаем необходимым именно здесь подчеркнуть (и даже констатировать), что эта судьба оказывается нередко весьма незавидной для их «титовых владельцев». События на Кипре весной 2013 года – вполне наглядное тому подтверждение.

“Возвращаясь” же “назад, в будущее”, отметим: в реальной «пост-трансформационной», созидательной экономике будущего, к построению которой мы стремимся (и в чем обязательно преуспеем), не должно быть (и не будет) ни *абсолютных* достоинств, ни *абсолютных* недостатков человека. Недостатки будут гармонично восполняться достоинствами, а достоинства *одного* человека будут *органично взаимно дополняться* достоинствами *другого* человека. И так будет достигнуто действительное равенство возможностей всех людей. Притом не в процессе вывода активов из России, а в процессе действительного созидания богатства ее народов.

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984.
2. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959.
3. Byrnes N. Some companies pay more to CEOs than to Uncle Sam: study (редакционная статья агентства Рейтер, только Интернет-версия) // Reuters. 16.08.2012. Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/2012/08/16/us-tax-ceo-idUSBRE87F04O20120816>, дата обращения 03.08.2013.
4. Pavlov M. Rise Of The USA As A Superpower: Can Kin Estates Be The Next Stage? Moscow, 2012.
5. Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // The New York Times. 14.03.2012.
6. Smith G. Why I Left Goldman Sachs: A Wall Street Story. – New York, Boston: Grand Central Publishers, 2012.

7. Strauss-Kahn joins board of Russian state oil major's bank (редакционная статья агентства Рейтер, только Интернет-версия) // Reuters. 15.07.2013. Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/2013/07/15/rosneft-bank-strausskahn-idUSL6N0FL0K920130715>, дата обращения 03.08.2013.
8. Trotsky L. The Revolution Betrayed. – N.Y., 1937.

Комарова Н.С.[©]

преподаватель кафедры «Экономика и информационные системы»,
Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Существование и развитие рыночной экономики без инвестиций более чем затруднительно. С одной стороны техническое перевооружение, реконструкция, строительство, разработка и внедрение новых видов продукции осуществляется посредством инвестиционных вложений. С другой стороны получение достаточной прибыли является условием для развития предприятий и осуществлением ими инвестиционных вложений. Эффективная инвестиционная деятельность предприятий является основным фактором подъема экономики в целом.

В общем понимании инвестиции – это вложение капитала с целью его увеличения в будущем. Инвестиционную деятельность принято реализовывать путем разработки и реализации инвестиционных проектов.

В Законе РФ об инвестиционной деятельности [1,1] под инвестиционным проектом понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Следует отметить, что действующая методология разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов не всегда адаптирована к современным условиям хозяйствования, в ней однозначно не определены

[©] Комарова Н.С., 2013 г.