

Библиографический список

1. Горшкова Е.Г., Бухаркова О.В. Коуч-наставничество как инструмент развития бизнеса. СПб «Речь» 2006г. с.10-12, С.42-45
2. Мазилкина Е.И. Адаптация в коллективе или Как грамотно себя зарекомендовать. М.:Альфа-Пресс, 2006. 239с.
3. Фролова А.В. Роль наставничества в процессе прохождения испытательного срока // Менеджмент сегодня.-2008-№6.с.366-371
4. Денисова А.В. Механизмы внедрения системы наставничества в компании//Управление персоналом.-2005.-№19.-с.50-56
5. Попович Д. Наставничество как форма адаптационного обучения //Служба кадров и персонал.-2009.-№10.-с.57-61
6. Ефремов А.В. Технология отбора и адаптации работников с учетом требований кадровой безопасности//Кадры предприятия.-2010.-№7
7. Лопарева Д. Наставничество: возрождаем традиции// Кадровик. Кадровый менеджмент №2 2008г. с.19-28

*В.А. Васильев**

ВИДЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ

Многочисленные исторические факты различных государств мира достаточно ярко свидетельствуют о том, что по мере усиления экономического потенциала любой страны для различных секторов ее экономики все более и более начинает быть свойственна интеграция составляющих ее субъектов. Однако затронутый процесс весьма раз-

* © Васильев В.А., 2012

нолик, а его определенные виды в разной мере характерны для тех или иных сторон экономической жизни общества.

Для начала необходимо отметить, что интеграция предприятий может идти по двум путям: горизонтальному и вертикальному. Горизонтальная интеграция предполагает объединение близких по профилю производимой продукции компаний, проводимое в ряде случаев вокруг ведущей организации данной отрасли или крупной финансовой структуры. Вертикальная же интеграция в большей степени присуща промышленной отрасли экономики и предполагает фокусирование разноуровневых и неоднородных по характеру производимых товаров предприятий около мощного товаропроизводителя. Вертикальная интеграция, в свою очередь, дифференцируется, исходя из места компании в иерархии предприятий и имеющихся у нее полномочий экономического характера:

1. Интеграция вперед. В данном случае говорят о производственной фирме, которая контролирует и координирует деятельность своих дистрибьюторов и рынок сбыта.

2. Обратная интеграция, при которой фирма находится под контролем других фирм, производства которых необходимы для функциональности ее деятельности.

3. Сбалансированная вертикальная интеграция, предполагающая наличие у одной фирмы права собственности и контроль над всеми фирмами под ее управлением производственного процесса от закупки материалов до реализации готовой продукции.

Именно последний тип интеграции предприятий был в наивысшей мере характерен для организации экономики Японии с 1868 г. Одним из пунктов знаменитой реставрации Мейдзи явилась фактическая передача через продажу по крайней низким ценам государственных предприятий ряду семей крупных чиновников и феодалов. Данная мера по сути явила собой акт приватизации, приведший к созданию крупных холдинговых компаний – дзайбацу, взявших со временем под контроль все статьи экономической жизни страны и ставших универсальными торговыми домами. Первоначально в Японии было

образовано 4 крупных дзайбацу: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда». Со временем каждая из них расширялась и выходила на международный уровень, внося свой вклад в экспорт риса, хлопчатобумажной пряжи, угля и разрушая 200-летнюю изоляцию страны восходящего Солнца. Так, «Мицуи», будучи ядром одной из самых мощных дзайбацу, в 1937 г. имела около 230 отделений, в том числе 160 – за границей.

Однако либерализация экономическая не привела к либерализации управленческой стороны экономического сектора общества Японии. Являясь полноправными владельцами фирм-производителей, холдинговые компании жестко контролировали работу зависимых от них предприятий вплоть до координации граждан, вступающих на должности управляющих. Плюс ко всему, стратегии дзайбацу теснейшим образом сочетались с государственными, что не мудрено, учитывая контингент первоначальных владельцев холдингов. Во многом, подобное обстоятельство объясняет факт чрезвычайной милитаризации формально децентрализованной японской экономики накануне Второй Мировой войны; последняя же послужила причиной коренного перелома в укладе японской экономики.

После 1945 г. оккупационные власти провели в Японии насильственное дробление существовавших на тот момент времени дзайбацу на ряд предприятий, а принадлежавшие владельцам холдинговых компаний акции были пущены в свободную продажу. Например, «Мицуи» оказался поделенным более, чем на 200 компаний. Также с 1947 г. вступил в силу антимонопольный закон, в частности запрещавший организацию холдингов, что действует и поныне. Тем не менее, после отмены слишком жестких положений антимонопольного закона к кон. 1950-х гг. интеграция японской экономики вступила в новую фазу, ключевыми звеньями которой стали кэйрэцу, в которые сегодня входят 70 из 100 крупнейших промышленных фирм Японии. Кэйрэцу представляют собой финансово-промышленные группы, в которых отдельно взятая компания, в силу запрета на создание хол-

дингов, владеет считанным количеством процентов акций многих из своих партнеров. В совокупности же вместе взятые фирмы ставят под свой контроль 20-30% акций определенной компании, чем оказывают влияние на ее работу, а проводимые совещания президентов компаний, образующих ту или иную кэйрэцу, фактически представляют собой собрания их крупнейших акционеров. Этими шагами бала достигнута фактическая децентрализация экономики Японии.

Кэйрэцу условно делятся по своей специализации на финансовые, торговые и промышленные. Затрагивая промышленные кэйрэцу, можно констатировать, что это результат классической вертикальной интеграции. Так, «Тойота моторс» сотрудничает со 178 поставщиками комплектующих изделий, обладает акциями 14 из них, причем ее доля акций этих фирм составляет от 10 до 49%. Подобного рода интеграция весьма эффективна, учитывая, например, что с 2001 по 2011 гг. товарный экспорт Японии ежегодно рос на 11% [1], однако ее проведение возможно лишь в экономике с достаточно диверсифицированным производством.

Что касается сегодняшнего положения дел в России, то здесь наблюдается тотальное господство в промышленности горнодобывающих отраслей, служащих основной статьей доходов реального сектора экономики. Так, в пер. пол. 2010 г. минеральные продукты и топливно-энергетические товары занимали 83,1% в структуре экспорта [1], а поступления от продажи нефти и газа приносили 77% бюджета страны. Кроме того, среди «пятерки» крупнейших акционерных обществ России 4 позиции, в т. ч. и первую, занимают компании по добыче газа и нефти [1]. Нужно учитывать, что затронутые отрасли не являются ни научно-, ни ресурсозатратными, в связи с чем крупным компаниям горнодобывающей отрасли не имеет смысла проводить активную вертикальную интеграцию с предприятиями меньших масштабов.

Тем не менее, отсутствие должной диверсификации российской промышленности и экономики в целом не означает полный отказ ли-

дирующих компаний от интеграционных процессов. В силу различного рода причин, к примеру, усиление контроля над рынками сбыта, увеличение влияния на процессы установления цен, крупные товаропроизводители будут стремиться к интеграции своих предприятий, но таковая будет идти в большей степени по горизонтальному сценарию.

Библиографический список

1. Тюкавкин Н.М., Манукян М.М., Подборнова Е.С., Прыткова Н.И., Чекова Е.С. Экономика интеграционных объединений промышленности. Самара: Глагол, 2011. – 256 с.

*А.П. Веприяк, Е.С. Рубцова**

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР И МЕХАНИЗМЫ КОНФЛИКТОЛОГИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Антикризисное управление практически всегда связано с конфликтами между людьми и/или организациями и проводится в напряженной эмоциональной атмосфере.

Конфликт (как обстоятельство) это острое противоречие во мнениях, целях, позициях и интересах, выражающееся в столкновении различных сил как внутри организации, так и вне нее.

Конфликт (как действие) это способ преодоления возникших противоречий, взаимодействия людей или сложных систем через состязание (ресурсов, идей, доказательств и т.п.).

Технология антикризисного управления конфликтами выглядит следующим образом:

1. определение предмета и субъектов конфликта;

* © Веприяк А.П., Рубцова Е.С., 2012