

4. Создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

Анализ структуры уже привлеченных прямых инвестиций в первую очередь показывает их весьма узкую отраслевую направленность. Львиная доля таких инвестиций направляется либо в экспортно-ориентированные отрасли (ТЭК/включая нефтехимию/, горнодобывающая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность), либо в сверхприбыльные проекты с малыми сроками окупаемости и незначительной фондоемкостью (торговля, телекоммуникации, общественное питание, строительство офисных и гостиничных зданий в крупных городах, пищевая промышленность, финансовые услуги).

Такой «отраслевой перекося» не случаен – он в значительной мере отражает реальное положение сегодняшней России в международном разделении труда. Страна выступает на мировой экономической сцене как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела, и как импортер иностранной высокотехнологической продукции и услуг, рассчитанных в первую очередь на потребительский спрос.

Кроме «отраслевого перекося» в прямых иностранных инвестициях в Россию налицо и территориальная неравномерность – по данным Госкомстата, в 2004 году свыше 67 процентов зарубежных вложений пришлось на Москву и Московскую область, а еще 20% – на долю всего семи других субъектов РФ.

Краснодарский край представляет собой крупный регион аграрно-промышленного комплекса России. По данным Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования число зарегистрированных субъектов, включая предприятия, объединения, филиалы, обособленные подразделения и крестьянские (фермерские) хозяйства, составило 95,5 тыс.единиц.

Кубань, пока еще продолжают называть житницей и здравницей России, «морскими воротами» на южных рубежах страны.

На Кубани наиболее широкое распространения получили следующие отрасли промышленности (перечислены в порядке убывания количества представленных проектов): пищевая; промышленность стройматериалов; строительство; химическая, нефтехимическая; легкая; деревообрабатывающая; металлургия и металлообработка; стекольная и фарфорофаянсовая; производство оборудования; электротехническая и электронная; водоснабжение и подобные услуги.

Спектр направлений деятельности по РФ в целом более широк, следовательно, имеются некоторые различия между Россией в целом и Краснодарским краем по количеству разработанных проектов и суммарному объему инвестиций в каждой отрасли.

На Кубани была разработана программа, которая связывает дальнейшее развитие хозяйственного комплекса Краснодарского края с более эффективным использованием природно-ресурсного потенциала, развитием отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Значение экономики края для народного хозяйства РФ в перспективе будет возрастать, поскольку здесь имеются достаточно большие возможности для увеличения производства многих высококачественных видов сельхоз продукции.

В ближайшей перспективе основным направлением развития производительных сил края станет создание социально-ориентированной, эффективной, конкурентоспособной рыночной экономики. Структурные сдвиги в сфере материального производства будут осуществляться с учетом влияния тормозящих факторов развития.

Вместе с тем, будут широко использоваться факторы, положительно влияющие на рост материального производства (высокая обеспеченность квалифицированными кадрами специалистов, благоприятные природно-климатические условия).

Возрастет доля пищевой, легкой отраслей промышленности, увеличится производство строительных материалов.

Анализ внешнеэкономической деятельности Краснодарского края в январе-декабре 2004 года показывает, что Краснодарский край по прежнему занимает лидирующее место по объему внешнеторгового оборота среди субъектов Южного Федерального округа. По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Краснодарского края составил 2,4 млрд.долларов США, рост относительно прошлого года составил 11,5%. Сохраняется тенденция направленности участников международных экономических отношений на партнеров из дальнего зарубежья. Это объясняется тем, что большая часть внешнеторговых операций приходится на нефть и нефтепродукты, которые в основной массе экспортируются в страны дальнего зарубежья, в импортной части около 40% занимает продукция машиностроительной отрасли. Основными торговыми партнерами Краснодарского края в 2003-2004 году являлись Италия, Турция, Белоруссия, Ливан, Украина.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ И ИНСТИТУТЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОСТОЧНЫХ И ЗАПАДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Осик Ю.И., Жакенов О.Г.

*Казахстанско-Российский университет,
Караганда*

Организации создаются для выполнения определенной работы. Чтобы произошел переход от проекта, плана к действию, необходимо соединить работы (виды деятельности) и работников (людей, осуществляющих эту деятельность), между собой. Это соединение должно обеспечить взаимодействие между людьми, выполняющими эти работы. Данное взаимодействие имеет как относительно статическое проявление, находящее выражение в структуре организации и организационной культуре, так и динамическое, выражающееся в процессах, происходящих в организации и делающих ее «живым организмом», способным реагировать на изменения внешней среды. К такого рода процессам в организации относятся комму-

никации, принятие решений, групповая динамика, управление конфликтами, власть и влияние, руководство [1].

Таким образом, чтобы обеспечить себе долгосрочное существование, организация должна, с одной стороны, сохранять устойчивость по отношению к дисинтеграционному давлению на нее внешней среды – сохранять структуру и культуру; с другой стороны, изменяться под воздействием внешней среды.

Структуру организации можно рассматривать как совокупность формальных правил, определяющих разделение труда (по горизонтали), а также власть, ответственность, обязанности и подчинение (по вертикали), а организационную культуру как неотъемлемую составляющую общей культуры, представляющую собой совокупность неформальных правил (глубинный, внутренний уровень и внешний уровень). С точки зрения институциональной теории формальные правила формируются под воздействием неформальных правил. Другими словами, организационная культура, наряду с характеристиками работы обуславливает формирование если не структуры организации, то коммуникационной составляющей структуры, определяющей координацию производственных процессов в структуре. Следовательно, на формирование структуры организации влияет содержание работы, а также организационная культура, привнесенная из внешней среды, которая, как известно, делится на сферу прямого воздействия и сферу косвенного воздействия. Социокультурная составляющая сферы косвенного воздействия внешней среды является, пожалуй, самой консервативной ее составляющей. Пренебрежение этой составляющей, имевшее место в классической и неоклассической экономике, в настоящее время уступает место осознанию ее значимости. Эта составляющая, а также коммуникационные процессы в корпоративных организационных структурах обсуждаются в настоящей статье.

Под «интегрированной корпоративной структурой» в современной экономической теории понимается группа юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей». В зависимости от того, относятся ли к одной, нескольким или многим отраслям производства субъекты хозяйствования, которые в своих рамках объединяет интегрированная корпоративная структура, выделяют соответственно горизонтальную, вертикальную или конгломератную интеграцию. При горизонтальной интеграции объединяются коммерческие организации, работающие и конкурирующие на одном товарном рынке, в одной отрасли. Этот вид интеграции способен обеспечить существенную экономию в связи с эффектом масштаба. Вертикальная интеграция представляет собой объединение коммерческих организаций, которые функционируют в отраслях, представляющих собой различные стадии единого производственного процесса. Данный вид интеграции позволяет снизить уровень транзакционных издержек, а также может способствовать улучшению технологий. Развитие разделения труда наиболее выражено при вертикальной интегра-

ции, поскольку при данном виде интеграции происходит объединение в один хозяйственный комплекс взаимосвязанных производств, а, значит, необходим пересмотр специализации отдельных производств, разработка схем взаимодействия в рамках создаваемой интегрированной корпоративной структуры. Развитие разделения труда между предприятиями, входящими в интегрированные корпоративные структуры, опираясь на вертикальную интеграцию, позволяет получить им гораздо больше преимуществ по сравнению с предприятиями входящими в интегрированные корпоративные структуры на основе горизонтальной и конгломератной интеграции. Во-первых, сочетание в рамках одного хозяйствующего субъекта производств, принадлежащих различным отраслям, позволяет добиться большего постоянства нормы прибыли. Во-вторых, предприятия получают возможность экономить на транзакционных издержках, поскольку нет необходимости устанавливать хозяйственно-торговые связи, в рамках интегрированной корпоративной структуры они определяются на долгосрочную перспективу и в своей основе не претерпевают изменений в краткосрочном периоде. В-третьих, в рамках интегрированной корпоративной структуры возможно более эффективно, чем на отдельном предприятии, внедрять инновации, поскольку возможно сразу осуществить необходимые изменения на всех стадиях производства, экономятся время и ресурсы.

Понятие «вертикальные интегрированные структуры» охватывает как официально зарегистрированные вертикально-интегрированные компании, так и те хозяйственные комплексы, которые действуют на основе связей кооперации, договоров. Субъекты, действующие в рамках данных комплексов не заявляют, что они входят в вертикальные интегрированные структуры, но фактически это так, т.е. вертикально-интегрированные компании, корпорации являются одним из проявлений процессов вертикальной интеграции. С одной стороны, вертикально - интегрированная структура представляет собой целостный субъект хозяйствования, вне зависимости от того, зарегистрирована ли она, или же связи входящих в вертикальные интегрированные структуры предприятий оформлены лишь договором. С другой стороны, вертикальные интегрированные структуры, как в первом случае, так и во втором, являются совокупностью, хотя и взаимосвязанных, но отдельных производств, обладающих своей спецификой, которые объединяются в целостный субъект хозяйствования вертикальными отношениями, которые технологически детерминированы. В свете кардинальных различий между западным и восточным менеджментом представляет интерес вопрос о предпочтении тех или иных направлений интеграции (и, соответственно, коммуникации) в западных и восточных организациях.

Воспользуемся методом дедукции и начнем с главного: наиболее важная ценность социальной среды очень отличается для «человека западного» и для «человека восточного» - это порядок и гармония соответственно. Не вдаваясь в общепринятые определения этих категорий, отметим моменты, важные для нашего контекста: порядок предполагает стремление к субординации, иерархии, соподчинению, то есть к

неравенству; гармония предполагает стремление к равенству (возможностей, результатов, прав, обязанностей и т.п.). Первое более выражено в вертикальной координации производственных процессов в организациях, второе – в горизонтальной координации.

Подтверждение этому можно найти в литературе по менеджменту. Т. Михальски, доктор политологии из Германии, оценивая японские предприятия с позиций традиционной неоклассической микроэкономики, приходит к выводу, что они имеют ряд крупных недостатков. «Прежде всего на фоне западных компаний они нуждаются в более четком распределении внутрифирменных ресурсов. В западных компаниях оперативные и административные функции по возможности максимально отделены друг от друга, упор делается на эффекте специализации (дань тейлоризму), деятельность базисных групп координируется и контролируется системой иерархических распоряжений, при этом каждая базисная единица имеет над собой не более одного начальника и напрямую не коммуницирует с другими единицами» [2].

Таким образом, на западных предприятиях преобладает вертикальная координация производственных процессов. Японский экономист М.Аоки называет эту производственную систему иерархической моделью. Она обеспечивает крупносерийное производство относительно узкой номенклатуры продукции.

В отличие от западных предприятий в японских компаниях, как считает М.Аоки, преобладает горизонтальная координация между и внутри отдельных базисных единиц, благодаря чему достигается значительный инновационный эффект и высокая результативность обучения персонала. Четкого разделения административной и оперативной деятельности, как правило, нет. Поэтому удельный вес административных работников и различия в заработной плате между менеджерами и производственными рабочими меньше, чем на западных предприятиях. Из-за относительно высокой доли человеческого капитала, непосредственно вовлеченного в производство, снижается предельная производительность фактора административного труда.

Если говорить о трансфере японских организационных форм координации производственных процессов (которые называют японскими организационными структурами – при предельно широком понимании термина «структура» такое название правомочно), то мы считаем, что они неразрывно связаны со спецификой японских институций. Т.Михальски отмечает, что «приспособление институциональных структур, если оно вообще осуществимо, возможно лишь условно и в весьма долгосрочной перспективе» [2]. Нам представляется, что институциональные процессы являются взаимодействием форм функциональной и элементной структур с идеями, миссией, то есть взаимодействием институтов и институций.

По О.Иншакову, институции – социальные формы типизации функций хозяйственных субъектов, определяющие их статусы и роли в системе производства общественного бытия и образующие систему отношений функциональной структуры общества. Институт же выступает как функциональная органи-

зация, обеспечивающая реализацию конкретной системы однородных институций [3].

Из этого можно сделать частный вывод: институт может в большей или в меньшей мере реализовывать соответствующие институции. Значит, речь должна идти о трансфере не институтов (основные из них есть как в развитых, так и в развивающихся странах), а институций. Поясним эту мысль на следующем примере.

Исторически сложилось, что вмешательство государства в частную жизнь граждан на Востоке и на Западе также осуществлялось по-разному: по современным представлениям государства западные были в целом более демократические, следовательно, более справедливые; государства восточные были в целом более авторитарные, следовательно, менее справедливые. Реакция на государство в том и другом случае была различной, чего и следовало ожидать. Об этом подробно описано в энциклопедическом труде М. Кастельса на примере истории Китая [4]. «Как и в имперском государстве, так и в краткий период гоминдановского государства в Китае, бизнес был одновременно объектом преследования и покровительства, на него смотрели скорее как на источник дохода, чем на двигатель богатства. И это вело, с одной стороны, к вредной практике чрезмерного налогообложения и отсутствию поддержки индустриализации; с другой стороны, к фаворитизму для некоторых деловых групп, что нарушало правила конкуренции. Реакция на это состояние заставила китайский бизнес держаться от государства возможно дальше ... Удаление от государства подчеркивало роль семьи, а также локальных и региональных связей в обрамлении деловых трансакций ... Без надежного государства, вынуждающего к соблюдению прав собственности, вам не нужно быть конфуцианцем, чтобы доверять скорее своим родным, чем юридическому контракту на бумаге. Довольно важно то обстоятельство, что именно активное вмешательство государства на Западе, вынуждающее к соблюдению прав собственности, как показал Норт, а не отсутствие государственного вмешательства стало решающим фактором в организации экономической деятельности по линии рыночных сделок между свободными индивидуальными агентами. Когда государство не действует с целью создания рынка, Семьи делают это за свой счет, обходя государство и встраивая рыночные механизмы в социально сконструированные сети».

Уже значительно позже, во второй половине XX века, государства на Востоке (Япония, Корея, Гонконг, Сингапур) включились в поддержку восточно-азиатских деловых сетей. Такие государства Ч. Джонсон назвал государствами развития (developmental state). Главным элементом этих сетей является не индивидуальный предприниматель, а семья.

В сетевых японских фирмах действует общинная логика, в корейских фирмах – патримониальная логика, в тайваньских фирмах – патрилинейная логика, но три культуры столетиями сливались между собой, будучи глубоко пропитаны философско - религиозными ценностями конфуцианства и буддизма в различных национальных разновидностях. Главной социальной единицей была семья, а не индивид. Лояль-

ность принадлежала семье, и договорные обязательства по отношению к другим индивидам были подчинены семейному «естественному праву». Доверие и репутация считаются наиболее ценными качествами, и в случае неудачи на людей обрушиваются самые суровые санкции [4]. Что касается наиболее развитой восточной страны, то Япония до настоящего времени живет и развивается, следуя в основном по неформальным, а не по формальным правилам.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: координация производственных процессов и преимущественное направление коммуникаций в западных организациях формируется под влиянием государства как одного из основных институтов; в восточных организациях таким основным институтом, обуславливающим направление коммуникаций, является семья. Основные нормы и правила, которыми руководствуется государство, являются формальными (юридические, административные); основные нормы и правила, которыми руководствуется семья, являются неформальными (традиции, обычаи, обряды и т.п.).

До настоящего времени обоснование организационных форм культурными характеристиками представляется неопределенным аргументом, которому недостает специфичности [2], но факты успешного экономического развития стран, в которых экономика создана на основе культуры, говорят сами за себя. Выскажем предположение, имеющее отношение к специфичности восточно-азиатских сетевых структур, основанных на горизонтальной координации производственных процессов. Эта специфичность связана с относительной изоляцией обсуждаемых стран от других областей мира. В одних случаях – это островное или полуостровное расположение, в других – искусственно созданная преграда – Великая китайская стена. Первое следствие – эти страны мононациональные или как принято говорить сегодня – моноэтнические. Второе следствие – единство философско-религиозных ценностей. Третье следствие – лингвистическая близость. Все это вместе способствует созданию монокультуры.

В отличие от восточно-азиатских стран, Казахстан является полиэтнической поликультурной страной. Так сложилось исторически. Национальный вопрос в советской империи решался по-ленински: в теории разрабатывалась догма сближения наций вплоть до полного их слияния и создания так называемой новой «социальной и интернациональной общности людей» под названием «советский народ»; в действительности проводилась миграционная политика, направленная на смешение этносов, насильственная и «добровольно-принудительная» политика депортации, искусственного расселения их на громадных пространствах, разрежения этносов на их исторической территории таким образом, что само понятие национальности исчезало из сознания, сменяясь интернациональной мешаниной. Одних сослано как «врагов народа» при сталинской тирании, другие мобилизованы коммунистической романтикой на освоение целины и на комсомольские стройки, третьи приехали по всесоюзному распределению после окончания учебных заведений. В такой ситуации подопытным этносам сберечь свой язык, свою культуру,

родные традиции и обычаи было очень трудно. В данном случае поликультурность Казахстана является аргументом в пользу преимущества вертикальных коммуникационных связей в организациях.

В заключение отметим следующее. С точки зрения неоклассической экономической теории, вертикальные структуры имеют ряд рыночных преимуществ. А практика японского менеджмента свидетельствует, что горизонтальная координация производственных процессов позволяет достигнуть более высоких результатов. Такое противоречие наводит на мысль, что основной составляющей экономического успеха восточноазиатских стран служат не экономические, а ряд социокультурных факторов, сложившихся исторически. Учитывая это, на современном этапе развития полиэтнического поликультурного Казахстана предпочтительной представляется преимущественно вертикальная координация производственных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с.
2. Михальски Т. Японские организационные формы в западной экономике. Менеджмент и маркетинг. – 1997, №2. – с 17 -22.
3. Иншаков О. Экономические институты и институты: к вопросу о типологии и классификации. – СОЦИС. – 2003, №9. – с. 42-51.
4. Castells M. Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I-III. Oxford: Blackwell Publishers, 1996-1998.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Пигорева И.И., Семькина С.В.
ФГОУ ВПО «Курская государственная
сельскохозяйственная академия
им. проф. И.И. Иванова»,
Курск

Мониторинг процессов в сельском хозяйстве позволяет определить направления его развития, выявить мероприятия, которые необходимы для системы ведения агропромышленного производства каждой области.

По данным академика И. Хицкова (1), государство недооценивает роль отрасли в экономике страны, что обуславливает сохраняющийся диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, большую кредиторскую и налоговую задолженность сельхозпредприятий.

В настоящее время сельхозпроизводители не имеют возможности приобретать технику на собственные средства: основная их масса не получает прибыли, высока задолженность по кредитам, налоговым платежам и зарплате. Все это формирует тяжелое финансовое положение.

Одним из необходимых условий успешного формирования аграрного сектора экономики России