Содержание

Введение

Глава 1. Теоретические основы развития собственности и управления

1.1. Сущность собственности

1.2. Формы собственности и причины их разнообразия

1.3. Управление как экономическая функция собственности

1.4. Эволюция развития менеджмента как системы управления

Глава 2. Анализ взаимосвязи форм собственности и систем менеджмента

2.1. Зависимость систем менеджмента от форм собственности

2.2. Особенности управления крупными предприятиями и малыми фирмами

Заключение

Литература

Введение

В настоящее время возникла необходимость в переосмыслении ряда положений отечественной теории и практики управления и зарубежных концепций менеджмента.

В зависимости от форм собственности возникают различные организационно-управленческие и социально-экономические отношения в государственных, смешанных и частных структурах и между субъектами и объектами хозяйствования в них. Цели, задачи и организационная культура в структурах государственного управления и в системе менеджмента горизонтальных коммерческих структур тоже различны. Поэтому неправомерны ни концепции, ни гипотезы, ни принципы глобального менеджмента, ни, тем более, построения модели глобального менеджмента на макроэкономическом уровне государственного регулирования. Ведь известно, что во всех развитых странах, в том числе и в России, существуют соответствующие системы государственного управления, инфраструктурой которых является государственная служба.

Рыночная экономика характеризуется взаимосвязью и степенью использования потенциалов как смешанного, государственного, так и частного, негосударственного, секторов. Поскольку потенциал рыночной экономики – это сумма различных потенциалов экономики, то определяющим фактором являются закономерности перехода от государственных форм собственности к частным, коммерческим, негосударственным и смешанным.

Поскольку процессы управления государственным сектором – это реализация складывающихся производственно-экономических общественных отношений в целях обеспечения социальной защиты населения, то здесь приходится иметь дело с государственным, региональным и муниципальным управлением, которому присущи свои ценности, стиль, методы работы и т.д. Что касается негосударственного, частного, коммерческого секторов в разнообразных сферах деятельности, где формируются иные производственно-экономические отношения, то здесь приходится иметь дело с теорией и практикой менеджмента.

Принципиальным концептуальным положением формирования и развития государственного управления и менеджмента является системный подход с точки зрения ресурсов и потенциала к функционированию различных секторов экономики и пропорционально сбалансированного их развития. Для этой цели руководители, государственные деятели и менеджеры должны уметь прогнозировать системное развитие государственного и негосударственного секторов и отдельных корпораций (социально-экономических систем), как производственных, так и непроизводственных. Их развитие прогнозируют исходя из критерия эффективности хозяйствования.

Российский менеджмент – это комплексная инновационная наука, которая только зарождается одновременно с формированием рыночной экономики, развитием предпринимательства, созданием конкретных условий и конкурентоспособности, формированием благоприятных предпосылок для активизации деятельности физических и юридических лиц.

Менеджмент характеризуется определенными тенденциями, тормозящими или ускоряющими его развитие, и потенциалом, имеющим соответствующую динамику. Поэтому необходимо своевременно выявлять намечающиеся тенденции и динамику и умело использовать их в процессе управления. Менеджмент можно рассматривать как элемент культуры, системы ценностей и убеждений.

Основой современного менеджмента являются человеческие ресурсы и предпринимательская деятельность. Поэтому главная задача менеджмента – сделать информацию, знания, опыт и нововведения производительной силой.

Менеджмент – особая динамическая организация управления, необходимая экономически самостоятельному хозяйственному объекту, гибкая система предприимчивого и инновационного руководства, способная чутко реагировать на конъюнктуру рынка, условия конкуренции и своевременно перестраиваться с учетом требований внешней среды.

С учетом актуальности вышесказанного целью данной курсовой работы является изучение связи и тенденции развития собственности и управления.

Задачами курсовой работы являются:

1. Рассмотреть теоретические основы развития собственности и управления.

2. Определить сущность собственности.

3. Изучить формы собственности и причины их разнообразия.

4. Рассмотреть управление как экономическую функцию собственности.

5. Проследить эволюцию развития менеджмента как системы управления.

6. Проанализировать взаимосвязи форм собственности и систем менеджмента.

7. Рассмотреть зависимость систем менеджмента от форм собственности.

8. Выяснить особенности управления крупными предприятиями и малыми фирмами.

Предметом изучения являются собственность и управление.

Объект изучения – связь и тенденции развития собственности и управления с точки зрения менеджмента.

Методологической базой исследования темы работы являются экономические труды К. Маркса, Н.Д. Колесова, В. Волкова, Ю. Латова; монографии и учебные пособия по менеджменту М.Х. Мискона, М. Альберта, Ф. Хедоурна, О.С. Виханского, А.И. Наумова, В.И. Королева и др., а также статьи ученых и специалистов в профессиональной прессе.

Глава 1. Теоретические основы развития собственности и управления

1.1 Сущность собственности

В повседневной речи собственностью обычно называют имущество, вещи, принадлежащие кому-нибудь, например, в выражении "продать (или потерять) свою собственность". Это неправильно. Продать или потерять, иметь или приумножить можно только объекты собственности, но не собственность, ибо собственность не вещь, а общественное отношение, характеризующее принадлежность вещи тому или иному лицу.

Принадлежность есть отношение, свойственное, как известно, всем предметам и явлениям природы. Согласно нормам русского языка термин "принадлежность" означает вхождение чего-либо или кого-либо в состав чего-нибудь или кого-нибудь.

Собственность, в самом общем определении, есть отношение между людьми по поводу принадлежности вещей. Оно проявляется в том, что один человек (или группа людей) относится к определенной вещи как к своей, а другие люди относятся к ней как к чужой [12, с. 412].

Но определить собственность как отношение между людьми, т.е. общественное отношение, недостаточно. Сущность этого отношения остается непонятной до тех пор, пока не выяснены причины и условия его существования.

Уже давно люди поняли, что сущностью собственности, ее первоосновой, или субстанцией, является труд. Где нет труда, нет и собственности, где есть труд, собственности не может не быть. Именно труд превращает вещи в чью-либо собственность и что с этой точки зрения труд есть присвоение благ в собственность субъекта труда. Следовательно, результаты труда не могут быть "ничьими" и "ни о каком производстве, а стало быть, и ни о каком обществе, не может быть и речи там, где не существует никакой формы собственности" [14, с. 24]. Поэтому расхожее утверждение, что государственная собственность это "ничья" собственность, есть не более чем проявление экономической неграмотности, если не сознательного искажения истины.

Наряду с утверждением, что основой собственности является труд, возникло представление, известное в наше время больше по выражению Прудона "собственность есть кража". Прудон не был первым, кто высказал такое мнение. Еще в XII в. многие считали, что "всякий собственник есть либо вор, либо наследник вора" [12, с.428].

При всей одиозности такого представления о собственности его нельзя назвать необоснованным. Оно опирается на многочисленные факты образования собственности посредством воровства и грабежа на протяжении всего средневековья и нового времени, особенно в эпоху первоначального накопления капитала.

Английский утопист В. Годвин, живший на рубеже XVIII/XIX вв., писал: "Мы должны с горечью признать, что как бы ни было велико и распространено зло, создаваемое монархиями и их дворами, плутовством священников и несправедливостью уголовных законов, это все глупости и пустяки по сравнению со злом, вызываемым существующей системой собственности" [8, с. 69].

Впрочем и в наше время совершаются события, суть которых определяется той же формулой: собственность есть кража. Можно выразиться более жестко ограбление народа, можно мягче предприимчивость. Различие этих определений носит политический характер, но экономическое существо дела от этого не меняется.

Однако для того чтобы отнять имущество у его собственника, даже слабого и беззащитного, надо обладать известными качествами. Чтобы ограбить, тоже надо как следует потрудиться, часто даже с риском для жизни.

Экономическая теория, как правило, абстрагируется от грабежа как способа присвоения благ и это неправильно, поскольку в таком случае упускается из внимания главный источник отношений собственности на основные экономические ресурсы. Тот, кто нуждается в природных или иных ресурсах, конечно, может, купить их у их собственника. Но если собственник продавать их не хочет, то существует единственный способ их приобретения отнять тайно или явно. История свидетельствует, что присвоение природных ресурсов во все времена совершается двумя основными способами: освоением территорий, свободных от присутствия людей, или насильственным захватом территорий, которые ранее уже были освоены или захвачены другими людьми. [12, с.372].

Очевидно, что окончательный результат при распределении объектов собственности между претендентами зависит не столько от умения захватить, сколько от способности удержать захваченное и организовать его эффективное применение. Однако применение присвоенных объектов это уже иной процесс и иная система отношений присвоения. Поэтому по поводу природных ресурсов складываются, как минимум, два типа отношений присвоения: отношения собственности, связанные с их захватом, и отношения владения, связанные с их производительным использованием.

Но каким бы способом ни присваивались человеком блага, они требуют от него труда, как мирного, так и военного.

Как видим, основное условие превращения вещей в чью-либо собственность хорошо и давно понято людьми. Труд и только труд, причем не как одноразовый акт, а как продолжительная повседневная деятельность человека, является субстанцией собственности, ее причиной и материальным содержанием. Поэтому можно сказать, что собственность есть общественное отношение, выражающее процесс присвоения вещей посредством труда.

В экономической литературе традиционно первым актом экономической деятельности называют производство, под которым понимают преобразование вещества природы, или факторов производства (factors of production), в целях создания материальных благ (в том числе товаров и услуг), необходимых для существования и развития общества. При этом упускают из внимания такие виды деятельности, как захват, удержание и освоение природных ресурсов, которые, не будучи производством, тем не менее являются деятельностью, направленной на удовлетворение общественных потребностей, т. е. экономической деятельностью.

Для народов древности и средневековья экономический характер войны был достаточно очевиден. Сама господствующая форма собственности на землю у древних латинян носит название квиритской (quire копье), и точно так же в средневековой Европе завоеванные земли назывались beni della lancia имущество копья. По существу война в те времена была ни чем иным, как способом присвоения основного средства производства, а разбой был основным способом производства материальных благ.

Непривычность для современных исследователей такого взгляда на разбой как на экономическую деятельность в последнее время активно преодолевается, на что указывают, например, работы В. Волкова [6] и Ю. Латова [10].

Таким образом, необходимо признать, что экономическая деятельность человека включает в себя на всех этапах истории, во-первых, присвоение природных ресурсов путем их захвата и освоения, во-вторых, присвоение продуктов труда путем преобразования вещества природы, т.е. производства. "Всякое производство есть присвоение индивидуумом предметов природы в пределах определенной общественной формы и посредством нее" [14, с. 23], но не всякое присвоение есть производство, что доказывается фактами истории, как древней, так и современной.

Во всякие времена человеку от природы принадлежит его способность к труду рабочая сила. Другие природные ресурсы, а также дополнительную рабочую силу можно только отнять у природы, либо у других людей. При некоторых условиях их можно, конечно, также купить. Но для того, чтобы что-то купить, надо сначала что-то продать, как справедливо говорит кот Матроскин из деревни Простоквашино. Так что прежде чем начать производство продуктов для обмена, человек сначала должен приобрести необходимые ресурсы. А приобрести их он не может иначе, чем захватить их и охранять от захвата другими людьми. [12, с.433].

Труд по присвоению территории вместе с находящимися на ней природными ресурсами путем их захвата и охраны не принято называть производством, но нельзя отрицать, что он является трудом, ратным трудом, который, как всякий другой труд, служит источником и причиной существования экономического отношения собственности на присвоенные таким образом ресурсы.

Это значит, что собственность есть общественное отношение, выражающее процесс присвоения благ посредством всех видов труда. При этом, если человечество в целом может преумножить свою собственность только посредством преобразования вещества природы, созидательного труда, то отдельные люди и группы людей, включая нации и государства, могут этого достичь кроме того путем захвата объектов собственности у других людей, или, попросту говоря, грабежа.

Итак, что же такое собственность? Мы выяснили, что она есть отношение между людьми, характеризующее процесс присвоения благ и что этот процесс есть труд, независимо от того, является ли он созидательным или ратным (захватническим). В общем случае создание или захват созданного природой или другими людьми блага и есть отношение создателя (захватчика) к этому благу, как к своему. И, соответственно, кто не участвует в этом процессе присвоения блага, неважно, по какой причине, тот объективно относится к нему, как к чужому, хотя бы субъективно он считал это несправедливым и претендовал на свое право пользования им.

К этому следует добавить, что поскольку люди трудятся для удовлетворения своих потребностей в присваиваемых благах, то и собственность является отношением между людьми по поводу того, в чьих интересах, для удовлетворения чьих потребностей эти блага присваиваются.

1.2 Формы собственности и причины их разнообразия

Собственность – это обобщающая категория, абстрактное выражение конкретных форм собственности. Она создает основу для понимания сущности форм собственности, но не может объяснить причин их разнообразия.

На протяжении истории существовало множество разнообразных форм собственности. Немало их можно наблюдать и на каждом конкретном отрезке времени. В настоящее время, например, существуют общественная, частная, государственная, муниципальная, семейная, индивидуальная, кооперативная, акционерная, монополистическая, фермерская формы собственности и ряд других.

Основным критерием классификации форм собственности является способ хозяйствования. Существует также классификация форм собственности по признаку субъектов собственности. Поскольку названия способов хозяйствования, как правило, совпадают с наименованиями субъектов собственности, обе классификации оказываются похожими, но вторая получается излишне громоздкой. Так, в экономической литературе можно найти упоминания о партийной, профсоюзной, банковской собственности, собственности других общественных и коммерческих организаций, что не имеет для экономической теории какого-либо значения.

По составу субъектов формы собственности можно разделить на три типа: индивидуальную, групповую и общественную.

С точки зрения характера связи субъектов собственности, формы собственности могут быть либо обособленными (частными), либо общими (совместными). Любая форма собственности, кроме индивидуальной, может быть в одном отношении обособленной, в другом – совместной. Так, например, акционерная собственность является общей собственностью акционеров, но частной собственностью по отношению к государству или другим акционерным предприятиям. То же можно сказать об общинной, семейной, общественной и других формах собственности.

В экономической науке нет однозначного определения терминов, отражающих разнообразие форм, типов и характеристик связи отношений собственности, что затрудняет понимание проблемы образования форм собственности. Особенно много толкований имеет термин "частная собственность". Частной собственностью нередко называют любую разновидность индивидуальной собственности. В традициях советской экономической школы частной собственностью принято называть отношения собственности, которые характеризуются "эксплуатацией человека человеком", т.е. одних частных лиц другими частными лицами или группами. Обособленную собственность, опирающуюся на личный труд, называют в таком случае личной. В западной экономической науке нет термина "личная собственность", а частная собственность означает любую форму негосударственной собственности [12, с. 23].

Суть проблемы заключается не в том, чтобы дать то или иное название различным формам собственности, а в том, чтобы понять причины их разнообразия. По этому поводу люди издавна предпочитали ссылаться на их "естественное" происхождение или на божественный промысел. Такое объяснение во все времена отвечало интересам самих собственников, так как любое другое объяснение подрывало так необходимую им веру в незыблемость господствующих форм собственности.

Смена форм собственности – слишком длительный и сложный процесс, чтобы его можно было понять без исторического анализа экономического развития общества. Такой анализ был проведен классиками, и на его основании была выявлена зависимость форм собственности от способов производства.

К. Маркс в "Капитале" особо оговаривал, что в капиталистическом обществе помимо капиталистических хозяйств есть ремесленные, крестьянские, кооперативные хозяйства, т. е. "такие товаропроизводители, производство которых не подчинено капиталистическому способу производства" [15, с. 417].

Более важное научное значение имеет категория "способ производства" в "узком" смысле, которая в классическом определении представляет собой единство производительных сил и "непосредственных отношений производителей в процессе производства", примером которых является "организация труда на фабрике и мануфактуре" [3, с. 432].

В настоящее время эти отношения называют обычно трудовыми, организационно-экономическими или просто организационными.

В обществе сосуществуют, как правило, несколько способов производства. Одни из них имеют тенденцию к отмиранию, другие – к развитию. Одни играют главную роль, охватывая основные виды экономической деятельности, другие – вспомогательную, второстепенную. При господстве общинно-родовых отношений, например, можно наблюдать элементы рабовладельческого и крепостнического способов производства, в рабовладельческом и феодальном обществах – общинного производства, а с другой стороны – наемного туда с целью получения прибыли, т.е. капиталистического способа производства.

Способ производства представляет собой систему отношений, окружением которой являются производственные ресурсы (средства производства и рабочая сила), и включающую в себя:

способ соединения средств производства и рабочей силы, т.е. отношения технологии и организации производства;

способ управления процессом производства – отношения управления.

В экономической литературе отношения этой системы не приобрели устойчивого определения. Чаще всего их называют трудовыми и организационно-экономическими отношениями. Их можно также назвать организационными и функциональными отношениями [12, с.104].

Отношениям собственности в этой системе отношений нет места, отношения собственности являются системой, производной от отношений способа производства. Как отмечал Л.И. Абалкин, "организационно-экономические отношения опосредуют связь между производительными силами и собственностью на средства производства. Так, необходимость изменения отношений собственности (переход от одного типа и формы частной собственности к другой и от частной собственности к общественной) порождается непосредственно не самими вещественными элементами производительных сил, а выросшими на этой основе новыми формами общественной взаимосвязи: концентрацией производства, его специализацией, кооперацией труда и т. д." [1, с. 19, 20].

1.3 Управление как экономическая функция собственности

То, что распоряжаться одним и тем же объектом собственности может не только собственник, но также владелец, пользователь и, кроме того, управляющие собственника и владельца, есть очевидный факт. Поэтому, как уже говорилось, методологически неправильно категорию, которая относится к системе понятий управления, ставить в один классификационный ряд с категориями принадлежности.

Однако между распоряжением и собственностью есть несомненная связь. Глубинный смысл этой связи заключается не в том, что собственник благ может распоряжаться ими эта связь, напротив, является поверхностной, очевидной. Он заключается в том, что тот, кто фактически распоряжается благами помимо собственника, может при некоторых условиях стать собственником, не только фактическим, но и облеченным правом.

В основе такой метаморфозы лежит способ присвоения, который применительно к сфере производства и обмена продуктами принято называть способом производства, или хозяйствования. История предоставляет достаточно большое количество фактов, позволяющих обнаружить закономерность, что самостоятельное ведение хозяйства кем-либо с помощью чужих ресурсов, не принадлежащих по праву субъекту хозяйствования, превращает последнего в субъекта, которому фактически полностью или частично принадлежат результаты, а со временем и средства хозяйствования.

Так, в Древнем Риме рабы, самостоятельно ведущие хозяйство с использованием средств рабовладельца, не выходя из рабского состояния, приобретали возможность владеть значительным имуществом, имениями, собственными рабами и самим решать, оставлять ли все это своему господину или нет [22, с. 49].

Нечто подобное имело место и в крепостнической России, где крепостной мог приобретать землю на имя своего господина, который, как отмечал один наблюдательный путешественник, "не станет нарушать моральных обязательств, связывающих его с состоятельным рабом. Лишить этого раба плодов его труда и бережливости было бы злоупотреблением власти, на которое не решится ни один самый деспотичный боярин" [13, с. 237].

Что же касается наемных управляющих, то переход в их собственность имущества излишне доверчивых или легкомысленных помещиков был достаточно частым явлением.

На протяжении истории собственники, чрезмерно полагаясь на свое право и власть, не раз с удивлением обнаруживали, что производство, осуществляемое с использованием их законных средств, удовлетворяет не их потребности, а их управляющие фактически действуют как подлинные хозяева, оставляя им до поры до времени только титул собственника.

В Западной Европе, главным образом, в Германии и Франции, в течение двух-трех столетий с XI по XIII в. совершился массовый распад поместного хозяйства с соответствующим переходом собственности от прежних землевладельцев духовной и светской аристократии к управляющим поместьями. Имперские земли постепенно перешли в руки майоров (мэров), графов и других министериалов, первоначально являвшихся только слугами, должностными лицами по заведованию хозяйством. К XIII в. они уже образуют новое сословие, их должности превратились в наследственные, как и земля, которая была отдана им в качестве лена, т.е. платы за несение службы. Нередко они и прямо присваивали общественные (домениальные) земли. Начиная с ХШ в. как выморочные имущества, так и конфискованные земли поступали в пользу отдельных территориальных государей, а не имперской казны. Умаление значения императора как землевладельца шло рука об руку с общим упадком его власти.

Тот же процесс совершался и в аристократических поместьях. Виликус или майор, прежде простой приказчик из крепостных, в ХII в. превратился в министериала с рыцарским достоинством. Будучи обязанным доставлять вотчиннику продукты, производимые в имении и приносимые крепостными, он не только присваивал себе значительную часть оброка, ибо учитывать деятельность приказчиков представлялось почти невозможным, но и старался превратить свою должность в наследственную. Феодалы пытались препятствовать этим "поползновениям" и сохранить за собой право назначать мэров, но, в конце концов, эта политическая борьба закончилась не в их пользу бывшие слуги, выходцы из крепостных, мэры стали ленными владельцами и земли их в правовом отношении перестали отличаться от земель других феодалов. Если феодалы, не желавшие мириться с потерей своих прав, пытались отнять у министериалов право наследования должностей и связанных с ними ленов, то это уже рассматривалось как своего рода государственный переворот.

Мировая история свидетельствует, что процесс вытеснения собственников управляющими совершался повсеместно и многократно, как в частных, так и в общественных масштабах. Анализ условий, при которых это происходит, показывает, что так случается каждый раз, когда экономическая функция собственности отделяется от титула (права) собственности. Экономическая функция собственности заключается в деятельности, обеспечивающей использование объекта собственности в интересах собственника, удовлетворении тех или иных его потребностей. Управление – важнейший элемент этой деятельности, поэтому, когда собственник передоверяет исполнение функции управления объектами собственности другому лицу, то предполагается (и закрепляется договором), что управляющий в своей деятельности будет руководствоваться прежде всего интересами собственника [12, с. 389].

Но, как известно, все люди в своих поступках руководствуются в первую очередь не правами и соглашениями, а своими интересами. Поэтому управляющие в меру своей свободы от вмешательства собственника в процесс управления направляют процесс использования его имущества на удовлетворение своих потребностей. В результате, по общему правилу сложения разнонаправленных сил, фактическая направленность хозяйственной деятельности управляющего отклоняется от интересов (цели) собственника к интересам (цели) управляющего тем больше, чем меньше участия собственник принимает в управлении объектами своей собственности, т. е. чем больше титул собственности отделяется от ее функции.

Сосуществование двух способов присвоения средств и продуктов производства: фактического, посредством управления производственным процессом, и правового, посредством использования юридических норм, может продолжаться довольно долго. Но когда это различие начинает отрицательно сказываться на эффективности экономики и возникает общественная потребность в упразднении одного из них, участь носителя титула собственника оказывается предрешенной, поскольку упразднение фактического организатора производства возможно только вместе с ликвидацией самого производственного процесса, что противоречит интересам общества и обусловливает поддержку им претендента на звание собственника в борьбе против обладателя права собственности.

1.4 Эволюция развития менеджмента как системы управления

Ни одна организация, ни одно предприятие не может добиться успеха без управления. Однако управление как вид деятельности и как наука в таком виде, в котором мы имеем его в настоящее время, появилось не сразу.

Как только доисторические люди стали жить организованными группами, у них появилась необходимость управления.

На первом этапе, когда группы людей были невелики, управление во всех сферах осуществлялось одним человеком – вождем этой группы. В дальнейшем, по мере разрастания групп и усложнения выполняемых ими функций, появилась необходимость разделения труда и дифференциации функций. Но на это потребовались века.

Египетские пирамиды, построенные в 3000 – 2000 гг. до н. э., являются ярким свидетельством не только культуры древних египтян, но и их управленческого искусства. Строительство огромных пирамид требовало, прежде всего, четкого планирования.

Древние греки уделяли особое внимание вопросам организации и управления производственными процессами, заботились о четкой специализации рабочих.

У Сократа дается понимание управления как особой сферы человеческой деятельности. Он говорил о том, что главным в управлении является поставить нужного человека на нужное место и добиться выполнения поставленных перед ним задач.

Линейная структура управления государством получила выражение в системе управления Римской империей. Ее основной проблемой был сбор налогов со всех ее частей, значительно удаленных друг от друга. Прямое правление из Рима осуществить было крайне трудно. Изменение структуры управления позволило укрепить могущество Римской империи.

В практике управления существуют примеры организаций, возникших в глубокой древности и успешно функционирующих и в настоящее время благодаря созданию рациональной структуры управления. К их числу относится римская католическая церковь, имеющая наиболее простую структуру управления: папа, кардинал, архиепископ, епископ и приходской священник.

Переворот в производственных отношениях связан с промышленной революцией, начавшейся в середине XVIII века.

С промышленной революцией связано выделение трех уровней управления: верхнего, среднего и нижнего. На производстве появился мастер, который вскоре стал ненавистен для рабочих.

На этом этапе развития управления только наметилась тенденция перехода от принципа надзора за работниками к принципу организации труда на научных основах.

Промышленная революция дала толчок развитию теоретических исследований и практики управления. Большой вклад в формирование науки управления внесли английские политэкономы Уильям Петти, Адам Смит и Давид Рикардо.

Нельзя не отметить огромного вклада английского социалиста-утописта Роберта Оуэна в развитие управленческой мысли и практики управления. Ранее других он заметил и оценил роль человеческого фактора на производстве, к необходимости учета которого другие исследователи пришли только через 100 лет. На формирование теории управления в социалистическом обществе большое влияние оказали труды К. Маркса и Ф. Энгельса. Не занимаясь исследованиями природы и сущности управления, они внесли свой вклад в формирование этой науки с помощью созданных ими методов исследования. К. Маркс выводит необходимость разделения труда из развития кооперации: капиталист часто не в состоянии самостоятельно управлять своей фабрикой. Кроме того, в этом нет необходимости, так как труд по надзору, совершенно отделенный от собственности на капитал, всегда предлагался в избытке. Поэтому сделалось необязательным, чтобы этот труд по надзору выполнялся капиталистом. Таким образом, результатом разделения труда явилось обособление управления, которое стало рассматриваться в качестве особой функции любого совместного труда.

В этот же период времени Ф. Энгельс указал на то, что следует различать управление вещами и управление людьми. От этого тезиса в дальнейшем будут отталкиваться многие ученые в своих исследованиях.

Однако до эпохи империализма функция управления осуществлялась самим капиталистом и небольшой группой приближенных к нему лиц. Роль специально подготовленных управляющих особенно усиливается в эпоху развития монополистического капитализма. Столкнувшись с конкуренцией, изменчивой внешней средой, управляющие развивали систему знаний о том, как лучше использовать ресурсы.

Таким образом, предпосылками и источниками формирования менеджмента как управления особого рода являются:

индустриальный способ организации производства;

развитие рыночных отношений, основными элементами которых являются спрос, предложение и цена.

Для систематизации этапов развития науки управления первоначально использовался исторический подход с применением хронологического принципа.

Американские ученые Г. Кунц и С. О'Доннел разработали более подробную классификацию подходов. Однако эта работа не дала желаемых результатов.

На протяжении всей истории развития менеджмента ученые и исследователи управленческих проблем предпринимали попытки разработать универсальную классификацию школ менеджмента. Предложенные ими классификации носят, в известной мере, условный характер. Это объясняется тем, что практически невозможно отразить все оттенки различных взглядов и позиций, трудно найти один универсальный принцип, который следует положить в основу классификации.

Говоря о развитии менеджмента в мире, можно выделить 8 этапов.

Первый этап развития менеджмента начался в начале двадцатого столетия и связан с учением Ф. Тейлора после публикации его книги "Принципы научного управления", в которой он впервые рассмотрел научные подходы и принципы построения системы управления. Используя систему управления, разработанную Ф. Тейлором, американские фирмы и Америка, в целом, наглядно продемонстрировали ее практическую значимость и влияние на развитие экономики. Однако системный анализ предложенной Ф. Тейлором модели управления показал, что эта система Тейлора пока нашла ограниченное применение вследствие непонимания ее сути рыночными структурами, фирмами и их руководителями.

Именно под воздействием учения Тейлора чуть позже появляются научные работы по менеджменту Френка, Гильберта, Ганита.

Второй этап развития менеджмента связан с новыми подходами в развитии учения о менеджменте, на основе учения Ф. Тейлора, но с принципиально новыми подходами. Появляется и апробируется на практике так называемая классическая (административная) школа управления, родоначальниками которой стали А. Файоль, П. Урвик, Д. Муни, П. Слоун. В частности, А. Файоль впервые предложил новую теорию менеджмента, раскрывающую его функции, принципы и необходимость теоретического изучения.

Третий этап развития менеджмента стал называться "неоклассическим": зарождается и начинает развиваться школа "человеческих отношений", развитие которой связано с именами ученых А. Файоля, Д. Муни, П. Слоуна, Э. Мейо. На этом этапе апрбируется социологическая концепция групповых решений.

Четвертый этап развития менеджмента относится к периоду 1940 – 1960 гг. В эти годы происходит эволюция управленческой мысли, которая направлена на развитие теории организации менеджмента на основе достижений психологической и социологической наук, оказывающих решающее воздействие на человека в системе управления.

Пятый этап развития управленческой мысли отличается от всех предыдущих тем, что происходит становление современных количественных методов обоснования управленческих решений под воздействием широкого использования в практике экономико-математических методов и электронно-вычислительной техники. Этот процесс успешно развивается по настоящее время. Так, Д. Макгрегор впервые обосновал свою теорию и доказал, что отношение менеджера к своим подчиненным существенно влияет на их поведение и на рабочий климат в организации. В теории "X" – утверждение приоритета контролирующего менеджера, в теории "У" – принцип распределения объективности (годы развития этой концепции – 1950 – 1960).

Шестой этап развития менеджмента можно отнести к периоду 1970 – 1980 гг. Учеными–управленцами вырабатываются новые подходы в развитии теории управления, смысл которых сводится к тому, что организация – это открытая система, приспосабливающаяся к внутренней среде (организации), что нужно искать во внешней среде. Исходя из такого посыла, происходили установления взаимосвязей между типами сред и различными моделями управления. К этому периоду относятся теории: "стратегического менеджмента" И. Ансоффа, "теория властных структур между организациями" Г. Саланчика, "конкретной стратегии, конкурентоспособности, потребительских качеств продукции и ресурсов" Портера и т.д.

Седьмой этап относится к 80-м годам, которые ознаменовались появлением новых подвидов в управлений, неожиданным для многих открытием "организационной структуры" как мощного механизма управления, особенно успешно использованного Японией и другими странами, с важнейшими по силе воздействия управленческими методами.

Восьмой этап развития менеджмента относится к 90-м годам. На этом этапе просматриваются три основные тенденции:

возврат к прошлому – осознание значения материально-технической базы современного производства;

создание социальных поведенческих элементов – это усиление внимания не только к организационной культуре, но и к различным формам демократизации управления, участие рядовых работников в прибылях, в осуществлении управленческих функций в других сферах деятельности;

усиление международного характера управления. Переход многих стран к открытой экономике, участие в конкурентной борьбе, организации современной деятельности.

По мнению М. Мескона и других, за всю историю эволюции систем управления человечество выработало всего три принципиально различных инструмента управления, т.е. воздействия на людей.

Иерархия – это организация, где основное средство воздействия отношения власть – подчинение, давление на человека сверху с помощью принуждения, контроля над распределением материальных благ.

Культура, т.е. вырабатываемые и признаваемые обществом организации, групповые ценности, социальные нормы, установки, шаблоны поведения, ритуалы, которые заставляют человека вести себя так, а не иначе.

Рынок, т.е. наличие сети равноправных отношений по горизонтали, основанных на купле-продаже продукции и услуг, на отношениях собственности, на равновесии интересов продавца и покупателя.

Теория и практика управления продолжают развиваться. Укажем два направления развития:

теория активных систем, согласно которой участники системы не просто реагируют на управляющие воздействия, но сами проявляют активность;

в нашей стране бурно развивается теория и практика контроллинга. Так называют современную концепцию системного управления организацией, в основе которой лежит стремление обеспечить ее долгосрочное эффективное существование.

Методы контроллинга – это методы информационно-аналитической поддержки принятия решений на предприятии (в организации).

Как подчеркивают эксперты, современная управленческая деятельность представляет собой особую разновидность трудового процесса. Поэтому она характеризуется присущими ему элементами – предметом труда, средствами труда, самим трудом и, наконец, его результатом. Управленческая деятельность в процессе своего развития постепенно эволюционировала, превращаясь в то, что на современном этапе определяется как менеджмент.

Менеджмент – особый самостоятельный вид профессиональной деятельности, которая направлена на достижение функционирующим в рыночных условиях предприятием (фирмой) определенных оптимальных результатов хозяйственной деятельности на основе рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением разнообразных принципов и методов социально-экономического механизма менеджмента.

Менеджмент – это комплекс взаимосвязанных действий:

организация и управление (производством и коллективом);

постановка и корректировка задач;

разработка этапов работы;

принятие решений;

налаживание коммуникаций (методов и форм передачи информации);

регулирование процессов;

сбор и обработка информации;

анализ информации;

подведение итогов работы.

Менеджер – это профессиональный управляющий, как правило, прошедший специальную подготовку.

Менеджер – это профессионал по организации и управлению производством, сбытом и сервисом, обладающий административно-хозяйственной самостоятельностью. Менеджеры бывают разных уровней, и задачи они решают неодинаковые.

Условно менеджеров подразделяют на три основные группы:

высший уровень (top manager) – это генеральные директоры, директоры, члены правления предприятия;

среднее звено (middle manager) – руководители управлений, отделов, цехов;

низшее звено (entry manager) – руководители подотделов, секторов, бригад, групп.

Менеджеры высшего уровня определяют основное направление деятельности предприятия, ее цели и задачи. Большую часть рабочего времени такой менеджер отдает формированию стратегии развития бизнеса, осуществлению контактов с федеральными, региональными и местными органами власти, банками, поставщиками сырья, материалов, комплектующих и т.д. Оставшееся время уходит на реализацию программ и планов работы, контроль за работой подчиненных. Естественно, такому менеджеру необходимо знать технологию производства. Однако в большей степени он должен обладать умением подбора и расстановки кадров. На среднее управленческое звено ложится основная часть ответственности за практическую реализацию решений, в том числе:

за изменение организационных структур, разработку системы производства и сбыта продукции;

организацию взаимодействия функциональных подразделений компании;

своевременное обеспечение высшего руководства необходимой информацией;

координирование и управление работой руководителей низшего звена. Выполнение таких задач требует способности аналитически мыслить, проявлять гибкость, способности быстро воспринимать и своевременно реализовывать новые идеи, умение видеть проблему и использовать новейшие методы и технические средства ее решения. В свою очередь, особенностью работы менеджера низшего звена является руководство деятельностью непосредственных исполнителей работы (рабочих и служащих). Это наиболее многочисленная часть управленческого персонала. Можно отметить основные функции таких менеджеров: планирование деятельности подчиненных; организация производственного процесса; мотивация туда персонала; контроль над рациональным расходованием ресурсов и соблюдением правил ТБ; сбор, анализ и представление вышестоящему руководству информации о результатах текущей деятельности подразделения.

Цели и задачи управления организациями

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать цели и задачи менеджмента. Цели менеджмента:

получение (увеличение) прибыли;

повышение эффективности хозяйствования;

удовлетворение потребностей рынка;

решение социальных вопросов.

Задачи менеджмента:

Конечной целью менеджмента является обеспечение прибыльности функционирования данной компании (фирмы).

Таким образом, наиболее важной задачей является соответствующая организация производства товаров и услуг с учетом динамики спроса на основе наиболее эффективного использования имеющихся материальных и людских ресурсов, а также обеспечение прибыльности в деятельности компании (фирмы) и стабильного ее положения на рынке.

Одним из условий развития конкуренции в российской экономике является создание многообразия форм собственности и соответствующих им методов хозяйствования.

Глава 2. Анализ взаимосвязи форм собственности и систем менеджмента

2.1 Зависимость систем менеджмента от форм собственности

По формам собственности, организации и содержанию экономической деятельности можно выделить несколько видов предпринимательства: подрядное и арендное (собственность на результаты труда и доход, распоряжение имуществом); партнерское и частное с образованием юридического лица с ограниченной ответственностью (малые предприятия, товарищества, кооперативы, как правило, использующие наемный труд); коллективное (собственность трудового коллектива на имущество, продукцию и доходы); акционерное (собственность владельцев акций, включая сторонние предприятия и организации); инновационное (на базе интеллектуальной собственности); по контракту (на базе договора менеджера или администрации в целом с собственником предприятия); финансовое (операции с ценными бумагами, в том числе поручаемые финансовым и страховым компаниям, без обязательного личного участия в труде и управлении) и др.

Одним из наиболее перспективных направлений предпринимательских структур становятся так называемые инкубаторы. Они, предоставляя всем участникам предпринимательской деятельности равные права на риск и ошибки, позволяют подготавливать специалистов к работе в рыночных условиях и к руководству людьми. Получив свободу действий, организаторы и участники предпринимательских (интрапренерских) подразделений легко осваивают предпринимательский стиль управления, овладевают принципами и методами инновационного менеджмента и учатся работать в условиях повышенного хозяйственного риска. К самостоятельности добавляется не только административная, но и личная ответственность за себя и свой коллектив.

Однако этим преимущества инкубаторов не ограничиваются. В интрапренерских организациях, особенно там, где используется венчурный капитал, можно проверять, не особенно беспокоясь за последствия, принципиально новые технологии, новые методы оргпроектирования децентрализованных производственных структур, новые способы стратегического планирования и инновационного менеджмента.

Разнообразие форм собственности предопределяет различие целей функционирования, единство и различие интересов субъектов и объектов, как государственного управления, так и менеджмента в коммерческих, негосударственных структурах.

Формирующаяся система организационно-управленческих, социально-экономических и межличностных отношений в различных формах собственности характеризуется существенным различием как по сути, так и по содержанию. В результате изменений на западном рынке, появились новые типы технологий, и ускорилась их обновляемость. Уже сейчас более быстрое обновление некоторых видов товаров становится характерным и для российского потребительского рынка.

Современное производство глубоко дифференцировано и диверсифицировано в различных отраслях, специализирующихся на выпуске определенной продукции. Но по мере дифференциации, возникновения все новых и новых отраслей возрастает роль межотраслевой координации, кооперирования связей, причем не только отраслей, но и экономических районов и территорий. Естественно, что ни отдельный собственник, ни даже крупная корпорация не в состоянии эффективно реализовать объективную тенденцию централизации. Эта тенденция и находит свое выражение в государственном управлении и регулировании.

В условиях современной научно-технической революции уже существуют и возникают вновь такие отрасли производства, техники и науки (атомная энергетика, электроника, космическая техника и др.), организовать и усиленно развивать которые в рамках собственности отдельной корпорации, не говоря уже об отдельном собственнике, невозможно. Здесь нужно объединение, концентрация огромных средств и материалов, усилий больших коллективов ученых, инженеров, рабочих. Система государственного управления является тем органом, который вынужден брать на себя эти сложные, динамически развивающиеся, подчас противоречивые функции.

Теория и практика современного менеджмента в России еще не освоены, а отечественные менеджеры пока не овладели должным образом передовым опытом.

Капиталовложения сами по себе не дают оптимального эффекта. Качество продукции и производительность труда рабочих зависят от качества современного менеджмента. Профессиональные менеджеры определяют, изучают и анализируют проблемы.

По мере того как менеджеры продвигаются по служебной лестнице, их собственные интеллектуальные способности совершенствуются, а в характере переплетаются очень разные, порой противоположные черты: стремление к сотрудничеству и конкуренции, лаконичность стиля руководства и нетерпимость к бюрократизму, склонность к риску и трезвый расчет и т.д. Однако все это касается в основном интеллектуально-волевых, а не эмоционально-душевных качеств, т.е. тех черт личности, которые необходимы руководителю для правильного общения с людьми. Решающее значение для выявления сущности менеджмента имеет собственность, которая в настоящее время тесно связана с ходом приватизации. Приватизация означает приобретение юридическими или физическими лицами у государства и местных органов управления в частную собственность: предприятий и их подразделений; материальных и нематериальных активов предприятий; долей, паев, акций государства и местных органов управления в капитале акционерных обществ и товариществ; долей паев, акций приватизируемых предприятий в капитале иных АО и товариществ, предприятий с участием иностранного капитала, коммерческих банков, концернов, союзов и других объединений предприятий.

Приватизация осуществляется несколькими способами: продажей акций акционерного общества открытого типа; продажей предприятий на аукционе; продажей предприятий по коммерческому конкурсу; инвестиционными торгами; продажей активов ликвидируемых и ликвидированных предприятий; выкупом арендованного имущества. Целями приватизации являются: создание слоя частных собственников; повышение эффективности работы предприятий; социальная защита работников; содействие финансовой стабилизации; создание конкурентной среды; демонополизация и привлечение иностранных инвестиций. Важная роль в решении этих задач принадлежит менеджменту и профессионалам-менеджерам. Их отношения регулируются контрактами, тем не менее большую роль играют личные контакты, взаимное доверие, стремление к сотрудничеству и процветанию корпорации.

Действия предпринимателя определяются главным образом поведением поставщиков, потребителей и конкурентов, а действия финансового менеджера – поведением инвесторов, акционеров, кредиторов (включая коммерческие банки, финансовые органы, в том числе налоговые инспекции, страховые компании).

Собственник или лица, уполномоченные собственником управлять его имуществом, в соответствии с законом и учредительными документами решают вопросы создания предприятия, определяют цели его деятельности, реорганизации и ликвидации, осуществляют контроль за эффективностью использования и сохранностью имущества, распоряжаются финансовыми ресурсами и проводят самостоятельную финансовую политику. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и субъектом, управляющим его имуществом на праве полного хозяйственного ведения с установлением пределов такого ведения собственником имущества. Отношения субъекта, управляющего предприятием, и собственника имущества регламентируются контрактом. Контракт на ведение предпринимательской деятельности, заключаемый предпринимателем и собственником имущества, определяет взаимные обязательства сторон, устанавливает ограничения прав использования имущества и осуществления отдельных видов деятельности. В том случае, когда предприниматель и собственник — одно лицо, ему принадлежит право ведения предпринимательской деятельности путем учреждения и приобретения предприятия, найма и увольнения работников, полного распоряжения прибылью после выполнения обязательств перед бюджетами и банками.

Менеджеры в своей деятельности руководствуются следующими организационно-экономическими принципами.

1.Равенством производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) перед внешними факторами.

2.Равновесием цен (курсов, процентных ставок) на основе сбалансированности спроса и предложения.

3.Экономическим регулированием самостоятельных действий субъектов рыночных отношений (производителей, продавцов, посредников, потребителей, покупателей).

4.Использованием юридических законов для экономического регулирования.

5.Наличием конкуренции как условия экономического прогресса и экономического регулирования.

Система государственного управления России имеет дело с социально-экономическими процессами, происходящими в многоукладной экономике, – в государственном, смешанном, частном секторе, а также в общественных некоммерческих организациях, применяя специфические, методы регулирования, своеобразные экономические и организационные способы мотивирования и регулирования поведения различных структур хозяйствования в системе рыночных отношений.

Решая вопросы разграничения сфер деятельности между государственным и рыночным секторами экономики России, рекомендуется учитывать следующие характерные черты.

1.Приверженность к действию. Эффективная коммерческая организация сразу приступает к делу, а государственный чиновник анализирует, советуется, но не принимает решения, пока его не вынудят к этому.

2.Быть ближе к клиенту. Коммерческая организация чутко прислушивается к запросам клиента и реагирует на его требования. В противном случае она разоряется. Основной же части органов государственного управления такой исход не грозит.

3.Самостоятельность и предприимчивость. В людях следует стимулировать проявление ответственности и инициативы, отказ от рутины и покорного следования шаблонам и инструкциям.

4.Эффективность через людей. Каждый работник коммерческой организации стимулируется за проявление новаторства, служащего улучшению работы. В государственной же сфере акцент делается на снижение затрат, а не на улучшение качества услуг.

5.Выполнять работу несмотря на изменения в системе ценностей. Люди, работающие в коммерческой организации, разделяют общую систему ценностей и имеют в качестве мотивации цели коммерческой организации. Ценности, которых придерживаются чиновники и политики, меняются с течением времени. Так что же, если государственные служащие разделяют идеи одной партии, они не могут работать, если к власти придет другая партия? Избежать данной ситуации можно, если исходить из таких ориентиров, как профессионализм, концентрация усилий на конкретных требованиях клиента.

6.Выбор сферы деятельности. Коммерческая организация должна уметь найти тот род деятельности, для которого она более всего пригодна, и заняться им. Что касается учреждений государственной сферы, то они выполняют те виды деятельности, которые предписаны им законодательством, распоряжениями и т.д.

7.Простота структуры, нераздутые штаты. Коммерческая организация имеет простую структуру с небольшим числом иерархических уровней. Такой подход противоречит традиционной бюрократической структуре со множеством иерархических уровней.

8.Сочетание жесткости и мягкости. Реализация основных целей контролируется сверху. В то же время нижние иерархические уровни самостоятельны в действиях, способствующих достижению этих целей. Должен быть найден баланс между централизованным управлением и свободой действий на местах.

Менеджмент призван обеспечить надежное взаимодействие человека и системы, суть которого состоит в том, что менеджер, являясь центральной фигурой этого процесса, должен знать, какие характеристики личности определяют поведение человека в системе и какие параметры окружающей среды воздействуют на включение человека в целенаправленную деятельность данной фирмы.

Системно-инновационный тип управления порожден потребностями открытой либеральной экономики и обладает вполне определенными чертами. К ним относятся: приоритеты экономических интересов и процессов, важность человеческого фактора, гибкие организационные формы, конкурентоспособные системы управления, профессиональная подготовка менеджеров.

Профессионализация менеджмента определяется шестью факторами:

1) профессиональной подготовкой самого менеджера;

2) профессионализмом персонала управления;

3) организационными и социально-экономическими условиями, в которых возможно проявление профессионализма, его практическая реализация;

4) стимулированием реализации потенциала менеджера в созидательном труде;

5) духовностью, терпимостью и поиском правды;

6) созидательным проявлением любви к Родине.

В своей профессиональной деятельности менеджер, как функциональный работник, так и системный руководитель корпоративного управления, выполняет разные роли: генератора идей; концептолога –проводника концепции управления; инноватора – как защитника, так и организатора реализации инноваций; организатора – проектировщика организационных структур; арбитра – главного лица в решении конфликтов; эксперта – человека, умеющего провести анализ и дать объективную оценку; консультанта – специалиста, способного дать полезные рекомендации, советы и установки. Наконец, менеджер – это лидер, руководитель, принимающий решения и берущий на себя ответственность.

Профессионализм созидания и законопослушность управленцев и менеджеров должны стать основной мерой их ценности, поэтому профессиональное отношение к любому виду деятельности должно воспитываться как осознанная необходимость не только выживания, но и цивилизованного развития.

В настоящее время основное внимание акцентируется не столько на профессиональной способности к труду, сколько на особенностях потребительского спроса на рабочую силу. Поэтому важно изменить ситуацию купли-продажи рабочей силы путем смены подхода к построению системы содействия занятости населения и профессиональной подготовки кадров, перехода от системы "рабочая сила – покупатель" к системе "покупатель – рабочая сила". Такой подход будет содействовать интеграции труда и соответствующего рынка с другими факторами производства и рынка, способствуя удовлетворению потребности в товарах и услугах наиболее целесообразным образом.

Подводя итоги можно сказать, что вместо полной закрытости или открытости в стране делается ставка на активную интеграцию России в мировое сообщество и хозяйство при одновременной защите российских производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных участников рынка. Достижение этой цели невозможно без раскрепощения общества, позволяющего включить его внутренние источники развития. В стране должно возобладать оптимистическое мировосприятие, должно восстановиться практически полностью утраченное доверие между гражданами и государством, между гражданами и бизнесом, между бизнесом и властью.

Для широкомасштабной модернизации экономики необходимо создать и гарантировать благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, проводить предсказуемую и стимулирующую рост макроэкономическую политику, осуществить структурную перестройку экономики. Эти задачи и стоят перед современным российским менеджментом.

2.2 Особенности управления крупными предприятиями и малыми фирмами

Управление в крупных фирмах.

Организационные структуры управления промышленными фирмами отличаются большим разнообразием и определяются многими объективными условиями. К ним могут быть отнесены, в частности, размеры производственной деятельности фирмы (крупная, средняя, мелкая); производственный профиль фирмы (специализация на выпуск одного вида или широкой номенклатуры продукции); характер выпускаемой продукции и технология ее производства (продукция добывающих или перерабатывающих отраслей; массовое или серийное производство); сфера деятельности фирмы (ориентация на местный или внешний рынки); масштабы заграничной деятельности фирмы и формы ее осуществления (наличие дочерних предприятий за границей); характер объединения фирмы (концерн, финансовая группа).

Компании могут состоять из одной фирмы, а могут включать значительное их число. При этом фирмы оказываются объединенными так называемой системой участия, иначе говоря, путем участия в акционерном капитале других фирм.

Сущность системы участия заключается в том, что для контроля над акционерным обществом достаточно владеть какой-либо определенной долей его акций. Отсюда разные типы контроля:

полный, когда все или почти все акции принадлежат одному лицу, группе лиц или одной фирме;

практически полный, что предполагает владение собственностью на 50% выпущенных акций плюс еще одну акцию;

через механизм соподчинения, когда обладание большей частью акций одной фирмы, владеющей, в свою очередь, контрольным пакетом другой фирмы, влечет за собой и контроль над этой фирмой;

неполный, когда акции фирмы распылены и достаточно иметь небольшой пакет (процент) их, чтобы иметь контроль над фирмой.

Ныне по оценкам экспертов ООН свыше 2/3 заграничных филиалов и дочерних компаний, принадлежащих американским, английским и японским фирмам, являются их полной собственностью и более 1/3 представлены подконтрольными компаниями с преимущественным владением акциями. В последние годы расширение рамок собственности ТНК, в частности американского и японского происхождения, шло в значительной степени за счет приобретения пакета акций в компаниях смешанного владения, особенно в странах развивающегося мира.

Организация внутрифирменного управления в рамках ТНК представляет собой постоянно развивающийся процесс, соответствующий происходящим в производстве ТНК изменениям, которые влекут за собой усложнение связей между ее подразделениями.

Это сопровождается, в частности, изменениями в организационной структуре, развитием и углублением функций управления, совершенствованием всего механизма функционирования и развития ТНК. С развитием механизма управления появляются иные, более сложные организационные формы, предназначенные для более полной реализации важнейших функций управления и призванные содействовать установлению такого взаимодействия между подразделениями ТНК, которое обеспечило бы решение стоящих перед ней задач.

Управленческий контроль со стороны материнской компании над деятельностью родственных фирм идет в значительной степени по научно-технической, производственной, технологической и другим линиям. Средства и методы централизованного управления деятельностью ТНК во многом зависят от формы организации материнской компании, которая выступает в виде оперативно-производственной или холдинговой. Эти формы ее организации имеют принципиальные различия. Необходимо рассмотреть производственную организацию, прежде всего как массив всевозможных структур, влияющих на результаты всей ее работы. Из ряда структурных элементов организации следует выделить шесть:

1. организационная структура (определяется кадровый состав с соответствующей должностной структурой, откуда вытекают требования к квалификации персонала и ко всем атрибутам производственного процесса); 2. структура рабочих функций (в основе имеет соображение о том, что рабочие функции должны иметь высокую степень рациональности); 3. структура обмена продукцией и услугами (возникает при автономизации деятельности отделов и служб, что влечет за собой возмездные отношения между структурными подразделениями);

4. информационная структура (не является иерархической, т.к. информационные потоки на предприятии децентрализованы и определяются только теми, кто запрашивает информацию);

5. ресурсно-технологическая структура (определяется взаимодействием изменения технологии и вызванного им изменения структуры предприятия); 6. структура трудовых ресурсов.

Управление в малых фирмах

Существующие различия в правовых формах предприятий в определенной степени должны обусловливать различные подходы к управлению этими предприятиями. Между тем менеджеры в своей работе ориентируются не столько на юридический статус своей компании, сколько на численность персонала, объем и номенклатуру выпускаемой продукции и множество других факторов. Т.о., связь между правовой формой предприятия и способом управления не носит прямого характера, скорее оба этих фактора вытекают из специфических особенностей функционирования предприятия.

Существуют множество критериев отнесения предприятия к группе малых:

численность работающих,

объем продаж,

величина капиталовложений и т.д.

С точки зрения управления, к малым следует отнести предприятия, которые управляются одним – двумя руководителями, что обеспечивает, прежде всего, оперативность управления.

Преимущества управления малыми предприятиями:

предпринимательский дух МП обеспечивается тем, что люди, работающие на нем, гораздо лучше чувствуют успехи и неудачи фирмы;

более высокая скорость прохождения информации обеспечивается ее малым объемом;

более высокая самоотдача сотрудников (все "на виду");

оперативность информации о ситуации на рынке;

большая маневренность;

поддержки со стороны общества;

порядок и иерархия управления.

Недостатки:

опасность разорения,

отсутствие крупномасштабных научных исследований,

не по силам политика полной занятости,

отсутствие больших скидок,

уязвимость.

Следует иметь в виду, что решающим залогом успеха менеджмента на предприятии является его профессиональный уровень, способность к обучению и постоянному развитию творческого потенциала.

Заключение

Основными чертами первого этапа становления рыночной экономики в России являются: приватизация; формирование предпринимательских структур малого бизнеса; формирование многоукладной экономики; отказ от одномерного (пирамидального) мышления и переход к многомерному системному мышлению; создание цивилизованной системы менеджмента.

На этом этапе ощущался большой дефицит знаний и опыта для внедрения базирующихся научных методов активизации деятельности рыночных субъектов.

Из-за отсутствия необходимых знаний и опыта навсегда удавалось формировать личность культурного собственника, умеющего эффективно хозяйствовать, особенно в промышленности, грамотно реструктурировать и проектировать гибкие и рентабельные структуры системного и функционального менеджмента, тем более что поспешно разрушались старые системы управления, а принципы построений новых еще не были выработаны.

Важнейшими задачами второго этапа перехода к цивилизованной рыночной экономике должны стать воспитание корпоративного собственника и совершенствование систем менеджмента.

Итак, для эффективного использования собственности в любом ее проявлении (государственная, частная и так далее) необходимо научиться искусству управления организацией. Управление же осуществляется для получения задуманного, желаемого результата. Тот, кто управляет, направляет в нужную ему сторону деятельность тех, кем он управляет. Управление помогает организовать совместные действия многих людей, упорядочить их деятельность, подчинить действия многих единому замыслу. Для эффективного управления необходимо выбрать связи и структуру управления, которые зависят от деятельности и количества сотрудников на предприятии.

Отношения собственности составляют глубинную основу реформирования всей системы управления производством.

Зависимость систем менеджмента от форм собственности многообразна, сложна и противоречива. Сама по себе ни частная, ни смешанная, ни государственная, ни муниципальная собственность еще не гарантируют высокой эффективности менеджмента, рачительного и конкурентоспособного хозяйствования. Они лишь закладывают фундамент многообразия форм менеджмента и хозяйствования, в корне изменяют экономические условия функционирования социально-экономических систем, требуют принципиально новых подходов к организации корпоративного управления. Основная задача состоит в выборе собственника, способного обеспечить эффективное, конкурентоспособное предпринимательство.

В условиях рыночной экономики объектом управления менеджмента является предприятие. Такое четкое выделение объекта управления важно для исследования целей управления, определения принципов и методов управления и т.д.

Управление предприятием как составной частью национального хозяйства сводится к оперированию некоторыми воспроизводственными ресурсами, которые обеспечивают эффективное состояние хозяйственной системы, элементами которой являются объекты и субъекты управления.

Современная система управления должна быть простой и гибкой. Ее главным критерием является обеспечение эффективности и конкурентоспособности работы предприятия.

Литература

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. – М.: Мысль, 1973. – 263 с.
2. Армстронг М. Основы менеджмента. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.
3. Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. М.: Политиздат, 1989. – 512 с.
4. Васецкий А.А., Тарасов Н.А. Яновский В.В. Основы менеджмента: электронное учебное пособие /под ред. В.В. Яновского. – СПб., 2007.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2003. – 528с.
6. Волков В. Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопр. экон. – 1999. – №10. – С. 44-59.
7. Герчикова И.Н Менеджмент. Учебник для вузов – М.: Юнити, 1994.
8. Годвин В. О собственности. М.: Изд-во АН СССР, 1958. – 260 с.
9. Колесов Н.Д. Общественная собственность на средства производства основное производственное отношение социализма. – Л.: Изд-во Лен. ун-та, 1967. – 248 с.
10. Латов Ю. Экономическая теория преступлений и наказаний // Вопр. экон. 1999. – №10. – С. 60-75.
11. Лигинчук Г.Г. Основы менеджмента Часть 1: Учебный курс (учебно-методический комплекс)
12. Лоскутов В.К. методологии вопроса о производстве и воспроизводстве рабочей силы при социализме // Соц.-экон. пробл. рабочей силы при социализме: Тезисы докладов. Л.: Изд-во Ленигр. ун-та, 1972. – 503 с.
13. Маркиз де-Кюстин. Николаевская Россия. М.: Терра, 1990. – 288 с.
14. Маркс К. Введение // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. 1968. – С. 17-48.
15. Маркс К. Формы, предшествующие капиталистическому производству // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. 1968. С. 461-508.
16. Менеджмент: Учебник / под ред. Ф.М. Русинова и М.А. Разу. – М.: ФБК ПРЕСС, 1999. – 504 с.
17. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: ТРТУ, 2006.
18. Мискон М.Х., Альберт М., Хедоурн Ф. Основы менеджмента. – М., 1995.
19. Михайлов, В.А., Михайлов, С.В. Особенности развития информационно-коммуникативной среды современного общества / В.А. Михайлов, С.В. Михайлов // Сборник научных трудов "Актуальные проблемы теории коммуникации". СПб. – Изд-во СПбГПУ, 2004.
20. Основы менеджмента: учеб. пособие /под ред. В.И. Королева. – М.: Магистр, 2008. – 620 с.
21. Садыгова Д.А., Яловецкий Г.М. Эволюция развития менеджмента как системы управления // Вестник КАСУ. – №4 – 2006.
22. Штаерман Е.М. Древний Рим: проблемы экономического развития. – М.: Наука, 1978. – 223 с.
23. Яхонтова Е.С. Эффективность управленческого лидерства. – М.: ТЕИС, 2002. – 286 с.