ВВЕДЕНИЕ

Понятие "менеджмент" можно рассматривать с трех сторон: как систему экономического управления, как аппарат управления, как форму пред­принимательской деятельности. Менеджмент (управление) в общем, виде можно опреде­лить как систему экономического управления производст­вом, которая включает совокупность принципов, методов, форм и приемов управления. Собственно к менеджменту относятся теория управления практические образцы эф­фективного руководства, под которыми понимается искус­ство управления. Обе части имеют дело с управлением как комплексным и конкретным явлением. Управление - «процесс выработки и осуществления управляющих воз­действий" . Управляющее воздействие - это воздействие на объект управления, предназначенное для достижения цели управления. Выработка управляющих воздействий включает сбор, передачу и обработку необходимой инфор­мации, принятие решений. Осуществление управляющих воздействий охватывает передачу управляющих воздейст­вий и при необходимости преобразование их в форму, не­посредственно воспринимаемую объектом управления. Менеджмент во всех своих решениях руководствуется эко­номическими соображениями. Поэтому любое действие менеджмента - это мероприятие экономического характе­ра.[1,стр.8]

Финансовый менеджмент, или управление финансо­выми ресурсами и отношениями, охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области финансов с целью повы­шения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. При малом бизнесе для управления финансами достаточ­на квалификация бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции почти не выходят за рамки обыч­ных безналичных расчетов, основой которых является денежный оборот. Совершенно иная картина с финан­сами большого бизнеса. В большом бизнесе действует закон перехода количества в качество. Большому бизнесу требуется большой поток капитала и соответственно боль­шой поток потребителей продукции (работ, услуг). При среднем и большом бизнесе, объем, и размах деятельнос­ти которого измеряются десятками и сотнями миллионов рублей, преобладают финансовые операции, связанные с инвестициями, в том числе с портфельными, движе­нием и преумножением капитала (траст, лизинг, селенг, транстинг и др.). Для управления финансами большого бизнеса уже необходимы профессионалы со специаль­ной подготовкой в области финансового бизнеса - финан­совые менеджеры (финансовые директора). Зная теорию финансов, основы менеджмента, финансовый менеджер приобретает опыт, вырабатывает у себя интуицию и чутье рынка и таким образом становится ключевой фигурой бизнеса.

РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА В НАШЕЙ СТРАНЕ

В этой связи, нельзя пройти мимо антибюрократической кампании, которая развернулась в нашей стране в последние годы в условиях перестройки. По-видимому, как и во многом другом, мы зачастую, впадаем здесь в крайность. Одно дело - бороться административно-командной системой, при которой социальный слой "бюрократии" -в государственном ли, партийном или хозяйственном аппаратах - узурпирует монополию на власть и неизбежно переносит патологию бюрократизированных систем на все общество, являясь источником застоя. Но другое дело-пытаться искоренить руководителя, управленца,профессионального менеджера как такового, подвергнуть его изгнанию из экономической и политической системы, уповать на то, что работники упраздняемых органов управления или сокращаемого административного аппарата станут к станку, прилавку и т.п. Думать так - опасная иллюзия, равносильная вырубке виноградников как радикальной мере борьбы с алкоголизмом.

Рыночная экономика, основанная на конкуренции, свободе производителей, а не на иерархическом подчинении хозяйственных процессов воле центра, требует никак не меньше, а даже больше менеджеров,чем прежняя система. Но менеджеры эти должны быть совсем иными, нежели раньше, обладать новыми качествами. Ведь не случайно доля административно-управленческих работников (вместе с инженерами и учеными) в общей численности занятых даже в обрабатывающей промышленности США павысилась с 15.0% в конце 50-х годов до 30% в середине годов 80-х, а не некоторых фирмах эта доля достигает и 70-80%. И это несмотря на то, что огромная масса специалистов по управлению ушла из административного аппарата фирм в самостоятельные, действующие на основах жесткой самоокупаемости компании по оказанию деловых услуг. Нет никаких заметных тенденций сокращения и государственного аппарата в ведущих капиталистических странах. Повышение численности, удельного веса управленцев происходит в условиях, когда в частном бизнесе идет учет каждого цента или пенни, затраченного на управление, а государственные бюджеты находятся под контролем демократических институтов.

По-видимому, нам следует сделать важный вывод из этого - дело не в механических сокращениях, а в глубоких преобразованиях аппарата управления. Идея приспособления к принципиально новым условиям, - а переход от административно-командной к рыночной системе - это настоящая революция, - вот то главное, что должно выйти на первый план. Разумеется,далеко не все бывшие "аппаратчики" способны на такого рода приспособление. Многим, возможно, придется уступить свое место более молодым, прогрессивным и энергичным менеджерам. Однако основная масса существующих работников управления - это весьма ценный потенциал людей, знающих реальность, имеющих немалую профессиональную подготовку, приученных к дисциплине, упорному целенаправленному труду, обладающих чувством ответственности. С этими людьми необходимо внимательно, вдумчиво работать, обеспечивать их правильную расстановку в новых условиях, обучение, переквалификацию. Нужно создать им стимулы к эффективному труду, да и защиту их прав, наконец, сформировать активную среду социального отбора руководителей и специалистов нового типа, в которой выживут и добьются успеха именно те, кто быстрее и лучше приспособится к новым условиям.

Если же говорить о методах эффективной работы руководителей, то, не умаляя значения скажем, компьютеризации процессов управления, внедрения рациональных методов анализа и обоснования решений, учета затрат и результатов,нужно сказать, что эффективность управления начинается, возможно, с малого - умения осознать свои личные цели, понимать подчиненных, правильно распределять свое время, снимать стрессы, контролировать свой вес, нормально одеваться и многое другое.

Кто знает, может быть овладение всеми этими простыми премудростями на практике даст не только большой прямой, но и косвенный эффект, приведет к тому, что предприятие, организация станут более гибкими, способными к нововведениям, к преодолению трудностей, которых так много в нашей хозяйственной жизни.

Конечно, очень многое в нашей работе, карьере,жизни зависит от общих для всех общественных и других условий, от особенностей выпавшего на долю каждого места работы, от многих других, возможно,и не очень-то подвластных каждому отдельному человеку объективных обстоятельств. Но не слишком ли часто мы объясняем наши неудачи объективнымиобстоятельствами, полностью ли используем резервы,заложенные в нас самих? Ведь, как признается в науке менеджмента, правильно сформулировать проблему это означает на 50% ее правильно решить.

В заключение можно вспомнить старую, проверенную временем истину: "Именно на управленцах всех уровней лежит задача сделать все возможное для создания подходящего варианта будущего и не дать втянуть себя в водоворот неудач". [5,стр.225] Конечно, современный мир многообразен, зависит от многих факторов, но этот тезис должен стать путеводным для тех, кто хочет взять на себя бремя ответственности за руководство нашим хозяйством в условиях перестройки и кто готов сделать все для того, чтобы быть на уровне этой ответственности.

Рыночная экономика

Экономический строй любого государства может осно­вываться только на двух организационных началах: на субъективной воле руководящего органа или на объектив­ных экономических законах. В первом случае речь идет о планово-директивной экономике, основанной на распре­делении имеющихся ресурсов и полученных с их помощью доходов. В основе такого распределения лежит волюн­таристский подход одного человека или группы людей, наделенных (обычно сами себе присвоивших) правами принимать решения. Поэтому планово-директивная эко­номика именуется зачастую как административно-ко­мандная экономика. Во втором случае имеется в виду создание подлинно научной экономики, более известной под термином "рыночная экономика".[5,стр.21]

Рыночная экономика — это экономика, основанная на отношениях, возникающих при купле-продаже товара на рынке, где сталкиваются спрос как представитель пот­ребления и предложение как представитель производства. В рыночных отношениях участвуют различные экономи­ческие субъекты. К ним относятся отдельные физические лица (предприниматели, потребители, инвесторы, вклад­чики) и юридические лица (хозяйствующие субъекты). Хозяйствующие субъек­ты на рынке представлены предприятиями различных организационно-правовых форм и форм собственности (малые предприятия, арендные, совместные, муниципаль­ные и др.), акционерными обществами, товариществами, кооперативами, биржами, фондами, банками, компания­ми, ассоциациями, обществами, фирмами, концернами, консорциумами и другими юридическими лицами. Эконо­мические субъекты рыночной экономики могут выступать только в качестве продавцов и покупателей. Таким обра­зом, в основе рыночных отношений лежат отношения между продавцами и покупателями по удовлетворению их интересов. Продавец стремится продать свою продукцию. Покупатель стремится реализовать свой спрос, купить нужную ему продукцию.

В условиях рыночной экономики очень важно точно знать экономическую сущность и содержание ее катего­рий, особенно таких, как продукция (работы, услуги), товар, рынок, спрос, предложение. Под продукцией (рабо­той, услугой) понимается любое изделие (или услуга), за которое потребитель (гражданин, хозяйствующий субъ­ект, государство) готов (желает) заплатить определенную сумму денег. Продукция становится товаром тогда и толь­ко тогда, когда она приобретена покупателем, т.е. когда. Эта продукция нашла своего потребителя. В противном случае продукция, не нашедшая потребителя, становится вещью в себе.[5 стр.24]

Товар представляет собой, прежде всего предмет, кото­рый благодаря своим свойствам удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Товар обладает потребительской­ стоимостью и стоимостью (меновой стоимостью). При этом к товару могут относиться продукты труда (произве­денная продукция, выполненные работы, оказанные услу­ги), рабочая сила, деньги, капитал, земля, дары природы и природные ресурсы, духовные и интеллектуальные блага (предпринимательские способности, знания, информация и т.п.).

Под рынком понимаются социально-экономические ус­ловия реализации товара. Рынок - это сфера проявления экономических отношений между производителями и потребителями товаров, между стоимостью и потреби­тельской стоимостью товаров. Каждый производитель и потребитель товаров имеет свои экономические интересы, которые могут и не совпадать. Отношения между стоимо­стью и потребительской стоимостью также характеризуют­ся не только согласованностью, но и противоречивостью. Указанные выше противоречия в интересах производите­лей и потребителей (стоимости и потребительской стоимо­сти) разрешаются с помощью акта купли-продажи товара. Поэтому рынок есть своеобразный инструмент согласова­ния интересов производства и потребления.

Как известно, процесс воспроизводства совокупного об­щественного продукта представляет собой органическое единство четырех стадий (или фаз): производство мате­риальных благ, их распределение, обмен, потребление. Начальной стадией является производство, конечной - потребление. Это основные стадии процесса воспроизвод­ства. Удовлетворение их интересов и потребностей является целью рынка. Стадии распределения и обмена не имеют самостоятельного значения. Они создают условия, необ­ходимые для осуществления процесса воспроизводства, реализации потребностей производства и потребления, т.е. для функционирования рынка как экономической системы. Стадии распределения и обмена играют роль пе­редаточного звена, т.е. посредника между производством и потреблением. С развитием производительных сил проис­ходит дальнейшее разделение общественного труда. Чем больше такое разделение труда, тем больше требуется по­средников для удовлетворения интересов производства и запросов потребления, реализации спроса и предложения.[5 стр.28]

Спрос представляет собой форму проявления потребно­сти в сфере обращения, т.е. потребности на товары, обес­печенной денежными средствами. Предложение - это вся масса предназначенных для продажи товаров. Обмен спро­са на предложение означает обмен денег на товар. При этом обмене, с одной стороны, происходит удовлетворение интересов конкретного производителя и конкретного по­требителя, а с другой - создаются условия для расширен­ного воспроизводства.

В основе функционирования рыночной экономики ле­жат следующие принципы.

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

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

3. Экономическая стабилизация самостоятельных дей­ствий субъектов рыночных отношений (производителей, продавцов, посредников, потребителей, покупателей).

4. Наличие конкуренции как условие экономического прогресса и экономической стабилизации.

Поэтому суть рыночных отношений состоит в том, что производители и продавцы должны быть абсолютно сво­бодными и действовать на свой страх и риск, ориентируясь лишь на рыночные регуляторы (цены, налоги, процентные ставки, курсы, дивиденды и др.). Цена играет первосте­пенную роль в системе рыночных регуляторов. Цена - это денежное выражение стоимости (меновой стоимости) то­вара. Стоимость товара представляет собой овеществлен­ный в товаре труд. При совпадении спроса на товар с его предложением в условиях товарно-денежных отношений цена соответствует стоимости. Цена является объектом конкуренции. Конкуренция представляет собой состязательность предприятий или лю­бых других хозяйствующих субъектов (акционерное общество, товарищество, кооператив, биржа, банк, объе­динение, ассоциация и т.п.), когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них воздействовать на общие условия обращения това­ров на данном рынке и стимулируют производство тех то­варов, которые требуются потребителю. Конкуренция может быть как со стороны производителей, продавцов, так и со стороны потребителей, покупателей. Законом Российской Федерации "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" запрещена недобросовестная конкуренция, к которой от­носятся: распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому предпри­ятию или нанести ущерб его деловой репутации;

введение потребителей в заблуждение относительно ха­рактера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

некорректное сравнение предприятием в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других предприятий;

самовольное использование товарного знака, фирмен­ного наименования или маркировки товара, а также копи­рование фирмы, упаковки, внешнего оформления товара другого предприятия;

получение, использование, разглашение научно-техни­ческой, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.[5 стр.41]

Без конкуренции рыночные отношения теоретически не мыслимы и практически не осуществимы.

На состо­яние рыночной экономики в России сильное влияние оказывают политические обстоятельства (заявления руководителей государства и членов правительства, болезнь руководите­лей государства и членов правительства, нестабильность политической обстановки, состояние преступности, дове­рие к государственному аппарату и т.п.). Роль государст­ва в рыночной экономике заключается в том, что оно создает правила хозяйствования (законы) и контролирует их выполнение. Поэтому доверие потребителя к государ­ству является неотъемлемой частью существования ры­ночной экономики. Это доверие проявляется, прежде всего, через лицензирование деятельности хозяйствующего субъекта. Потребитель, зная, что у хозяйствующего субъ­екта имеется лицензия на данный вид деятельности, должен быть полностью уверен в качестве данной деятель­ности.

С учетом всего выше приведенного можно заключить, что смысл рыночной экономики заключается в разруше­нии монополии как со стороны производителей (монопо­лия, олигополия), так и потребителей (монопсония, олигопсония); свободной купле-продаже; в самостоятель­ном выборе партнеров; равновесном ценообразовании и государственной стабилизации хозяйственных процес­сов. Обязательным условием рыночной экономики явля­ется наличие товаропроизводителей разных форм собст­венности (частной, коллективной, муниципальной, госу­дарственной) и разных организационно-пра­вовых форм хозяйствования: малое предприятие, арендное предприятие, акционерное общество закрытого типа, ак­ционерное общество открытого типа, товарищество пол­ное, товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество смешанное (коммандитное), товарищество с дополнительной ответственностью, кооператив, предпри­ятие со 100%~ными иностранными инвестициями и со­вместное предприятие. Эти хозяйствующие субъекты вступают между собой не только в совместные эконо­мические отношения, но и в конкурентные отношения в борьбе за потребителя.[4стр.121]

Хозяйствующий субъект, проигравший в борьбе за по­требителя, обычно становится банкротом.

СОДЕРЖАНИЕ И СФЕРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Движущие силы

Со второй половины 20 века национальное производство достигло невиданных ранее масштабов. Конец века связан с взрывом, скачком в научно-техническом развитии и появлением ряда новых отраслей, т.е. уг­лублением общественного разделения труда. Все эти обстоятельства порождали потребность в координации, в поддержании пропорций на макроуровне, в анти­циклическом регулировании.

Началось наступление на рынок со стороны моно­польных структур. В этих условиях для обеспечения конкуренции стали жизненно необходимыми выработка антимонопольного законодательства и его применение органами го­сударства.

Усиление государственной стабилизации в России диктова­лось целями подготовки к войнам, их ведения, под­держания обороноспособности. Разрабатывалась целая система мер, включавших принудительное картелиро­вание (Германия), протекционизм (Япония). Форми­ровались военно-промышленные комплексы, тесно связанные с правительством. Не случайно, что своим происхождением термин ВПК обязан президенту США Д. Эйзенхауэру.[1 стр.96]

Государственное регулирование явилось необходи­мым для осуществления социальной политики, вообще стратегии социализации в широком смысле. И, наконец, хотелось бы особо подчеркнуть, имея в виду день сегодняшний, потребность в государствен­ной поддержке и подчас организации фундаменталь­ных научных исследований, а также защиты среды обитания.

Государственная стабилизация в России, таким образом, обусловлено появлением новых экономических по­требностей, с которыми рынок по своей природе не может справиться.

В России становление системы экономической стабилизации сочеталось с традициями крайнего аб­солютизма. Тем не менее, в начале XX века наблюдалось строительство профессиональной эконо­мической политики, переход к использованию рыноч­ных и кредитно-денежных рычагов.[1стр.115]

Государственная стабилизация в России: подход к анализу

В широком смысле слова го­сударственная стабилизация — это распространение макроэко­номического воздействия политических структур на национальное хозяйство. Но здесь, что называется, в игру вступает социально-психологический фактор, включающий национальную ментальность и традиции, степень рациональности ожиданий публики, доверия к действиям правительст­ва и т.д. Можно предложить следующую схему прохождения регулирующего импульса:

социальная среда;

государственное воздействие на экономику (налоги, субсидии, ограничения и пр.);

обоснованность (корректность) решений;

характер и степень восприятия государственного воздействия (от согласия и готовности выполнять до сопротивления, активного или пассивного);

эффективность воздействия;

психологическая реакция экономических субъектов (предпринимателей, наемных работников, средних слоев);[2стр.74]

Государственная стабилизации предполагает *принуждение,* при котором свобода индивидуального вы­бора заменена волей, выражающей, якобы, интересы большинства. В лучшем случае государственная стабилизация может эффективно перераспределять блага и услуги, непосредственно не преумножая их. К тому же история, к сожалению, свидетельствует о том, что длительное ограничение права экономического выбора порождает пассивность граждан, неспособность к са­мостоятельным действиям, надежды на всемогущество власти.

Значит ли все вышесказанное, что регулирующей роли государства следует избегать? Конечно, нет.

По мере совершенствования системы государствен­ной стабилизации вырисовываются два противопо­ложных начала:

— давление фискальной, директивной политики, творимой чиновниками, претендующими на монопо­лию в области принуждения и его реализации;

— меры индикативного воздействия, осуществляе­мого, в основном, посредством кредитно-денежной политики, направленной на создание условий, при ко­торых экономический субъект сам выбирает путь, ко­торый соответствовал бы государственным интересам.

В работе «Основные принципы экономической по­литики» Вальтер Ойкен определяет суть регулирования в условиях центрально-управляемой экономики, кото­рую можно считать крайней формой государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.

Администрация, пишет он, обладает здесь макси­мальной властью, создает программы для тех, кто на­ходится от нее в зависимости, но неспособна к рацио­нальному согласованию спроса и предложения со сто­роны многомиллионных масс товаропроизводителей и покупателей, к учету ограниченности ресурсов. Эта система лишает людей свободы экономического выбо­ра, а также освобождает от ответственности, что рано или поздно порождает бедность.

Рассматривая экономические системы, тяготеющие к свободному рыночному хозяйству, В.Ойкен прихо­дит к парадоксальному, на первый взгляд, выводу: самой эффективной является система с максимальной свободой и минимальной экономической властью.

Веру в то, что правовая и административная эко­номическая политика может достичь желаемого, Ой­кен считает наивной. Но скептицизм оказывается ме­нее оправданным, если предположить, что экономиче­ская политика становится аппаратом *взаимозависимых* действий, в то же время оставаясь конформной по от­ношению к рынку. И денежная, и кредитная, и ва­лютная и антимонопольная сферы не только взаимо­зависимы, но обязательно имеют социальную подоп­леку.

Общий вывод Ойкена: целесообразным является сужение сферы государственного регулирования. С ним солидаризировался создатель послевоенного «германского чуда» Л. Эрхард, практически воплотив­ший в жизнь заветы своего учителя В. Ойкена. Регу­лирование, в отличие от конкуренции, должно быть дозированным.[2стр.129]

Но сужение сферы государственного вмешательства ведет к диффузии власти. И в первую очередь это ка­сается ограничения государственной собственности на средства производства.

Государственные предприятия

Рассмотрим отдельно роль государства, выступаю­щего в качестве субъекта имущественных отношений.

Что является традиционным объектом государственной соб­ственности?

Это прежде всего национальное достояние, не яв­ляющееся предметом купли-продажи и не приносящее прибыли (парки, леса, воды).

В руках государства часто находятся жизненно важные отрасли инфраструктуры: транспорт, связь, энергетика, стержневые институты финансово-кредитной сферы (центральный банк), часть военной промышленности. В основном это высоко концентри­рованные отрасли, представляющие собой опоры, ус­ловия, необходимые для функционирования рыночной экономики.

Значительный вес в госсобственности составляют смешанные корпорации, где государственное участие в капитале может и не быть подавляющим (составлять менее 50%), однако оно обеспечивает общественный контроль за деятельностью компании.

Источниками формирования государственной соб­ственности выступают национализация и собственно государственное предпринимательство, т.е. строитель­ство предприятий за счет казенных средств. Предпри­ятия эти остаются субъектами рыночных отношений, т.е. *работают в основном на коммерческих началах.*

Прямое государственное участие в воспроизводст­венном процессе вряд ли можно представить в виде разрастающегося процесса.

Казалось бы, государственная собственность на инфраструктуру, которая начала складываться еще в прошлые века (почта, телеграф, железные дороги) яв­ляется непременным условием развивающейся эконо­мики. Это далеко не так. Все чаще слышится мотив низкой рентабельности государственного транспорта или энергетического хо­зяйства, неизбежности их бюджетной поддержки. Ны­нешнее состояние информатики и средств связи по­зволяет организовать работу сфер инфраструктуры и на частнохозяйственном уровне.

Государственное предпринимательство обычно расширяется во время войн или подготовки к ним, используется для повышения занятости (организация общественных работ). Многое зависит от социально-политического климата в стране, позиций партий, на­ходящихся у власти (британские лейбористы шире прибегали к огосударствлению как средству экономи­ческой стабилизации, чем консерваторы, оседлавшие конек приватизации).

Государственное предпринимательство является сферой столкновения теоретических концепций не­оклассиков, уповающих на действие рыночных сил, и государственников. Предпринимаются попытки со­единить «коня и трепетную лань» в т.н. «неоклассическом синтезе», представителем которого можно считать знакомого нам П.Самуэльсона. Мы вновь встречаемся здесь с отражением в сознании объ­ективно существующих противоречий. Действительно, современная рыночная экономика невозможна без го­сударственных подпорок, хотя значение последних не должно выходить за ограниченные рамки необходи­мого. Соотношение между рынком и государственным вмешательством изменяется применительно к ситуа­ции.

Поглощение одним из полюсов другого непродук­тивно и опасно. Примеров того, какую цену прихо­дится платить за увлечение огосударствлением доста­точно. Стимулятор поступательного движения скрыт, возможно, в крылатой фразе Л. Эрхарда:

«Конкуренция везде, где возможно, регулирование — там, где необходимо».[3 стр 79]

Курс на приватизацию был взят на вооружение правительствами Р. Рейгана и М. Тэтчер, обнаружился в японской административной реформе. Эту экономи­ческую политику, начавшуюся с конца 70-х гг., можно в целом считать успешной. Ее побудительными при­чинами являлось стремление оптимизировать исполь­зование сил конкуренции и сократить систематические дотации убыточным госпредприятиям. В Англии была приватизирована авиакомпания, отличавшаяся низкой рентабельностью и слабой конкурентоспособ­ностью. Через пару лет компания вошла в первую де­сятку авиационных предприятий мира. Удачным мож­но, по-видимому, считать и приватизацию британской сталелитейной корпорации.

Любопытна, с точки зрения роли государственной собственности, «шведская модель» экономического устройства. У власти в стране долгое время стояли со­циал-демократы. В своей экономической политике они исходят из того, что собственность *не является* определителем общественного строя. При практически одинаковом типе собственности возможны различные формы распоряжения национальным доходом, его распределения и использования. В руках шведского государства находится не более 5% основных произ­водственных фондов, но оно перераспределяет 80% национального дохода, причем 40% НД направляется на социальные цели. Шведский социализм предстает перед нами в виде двухъярусной структуры, где в фун­даменте (в производстве) господствуют частная собст­венность и рыночная конкуренция, а в сферах распре­деления, социальных дел и в части инфраструктуры действует государство. Возможно, что подобное разде­ление обязанностей является целесообразным (во вся­ком случае для Скандинавии).[3 стр.82]

В США на долю государственного сектора прихо­дится 12% произведенных товаров и услуг, между тем, как в Ираке его вес превышает 65%. В России, по данным за 1994 г., на частных предприятиях было произведено 25% ВВП, а в «негосударственном секто­ре» в целом — 60%.[3 стр.83]

Иностранный опыт и рецептуру невозможно меха­нически переносить на российскую почву. Не следует забывать ту простую истину, что в США живут амери­канцы, в Германии — немцы, в Китае — китайцы, а в России — русские; что большие масштабы страны не способствуют радикализации реформ и быстрому их осуществлению. Но зарубежный опыт, тем не менее, учит работать.

Особенностью нашей приватизации является то, что перевод предприятий в частно-групповую собст­венность, ее рассеивание происходит при сохранении «рыночной слепоты» значительной части директоров, почти полном отсутствии навыков здоровой конку­ренции, без которой рынка практически не существу­ет.

“Теорема Коуза”

Вместе с появлением новых областей государственного воз­действия возникают также и возможности для его ограничения. Возвратимся к уже упоминавшемуся в связи с «внешними эффектами» Р.Коузу. Его принципиальной линией, вероятно не везде оправданной, является стремление ограничить наступление государства на рынок. В Англии он зани­мался государственными монополиями на средства связи и выступил с идеей создания радиовещательного рынка, установления прав собственности на радио­волны; в США поставил на обсуждение проблему «рационализации» прав собственности.[3 стр 146]

Анализ спорных ситуаций неизбежно связан с на­хождением ответственных хозяйственных субъектов и оплатой социальных убытков. Стандартным является путь внерыночного государственного воздействия через налоги или штрафы. Согласно Коузу, здесь воз­можно использовать и рыночные связи.

Коуз исходит из того, что внешние издержки име­ют взаимозависимую социальную природу. Ключевым становится *поиск согласия* между заинтересованными сторонами. Нужно найти оптимальное решение того, какой путь обеспечивает наименьшие потери для об­щества. Этот подход, с легкой руки Дж.Стиглера, был назван «теоремой Коуза». Своего рода классикой стал пример со строительством Музея современного искус­ства в центре Манхеттена. На этом оживленном месте стоял небольшой, но хорошо посещаемый ресторан, хозяин которого не соглашался продать свое заведе­ние. В конце концов согласие было найдено: архитек­турный ансамбль нового музея имеет купол, под кото­рым расположен ресторан. Транеакционные издержки были сведены к минимуму.[3 стр.148]

Теорема Коуза включает необходимость четкого определения обязательств (ответственности) сторон. Возьмем другой случай. Химический завод, принадле­жащий мистеру Смиту, губит деревья в парке, находя­щемся в собственности миссис Мюллер. Очистные со­оружения стоят дорого. Каков выход из положения?

Многое зависит от того, как оформлена у Смита лицензия на строительство завода. Если в ней нет ука­заний на сохранение окружающей среды, то, по-видимому, госпожа Мюллер должна будет оплатить очистные сооружения, или попытаться купить завод, или оставить эту затею вообще. Если же в документах содержится норма об ответственности за загрязнение, издержки несет Смит.

Мы не случайно привели этот пример. Достижение согласия в части социальных издержек нередко за­трудняется неразработанностью правопорядка, неяс­ностями с правом на чистый воздух, на тишину в ситуациях, когда корректное определение виновников затруднено.

Таким образом, было открыто новое направление: экономика—экология—право. Задача состоит в разумном сочетании стимулов рынка и государствен­ных ограничений. Правовое обеспечение этой сферы отношений стало составной частью подготовки эко­номистов и предпринимателей.[3 стр 141]

Факты экологических злоупотреблений, катастроф в России хорошо известны, также, как и безнаказан­ность ответственных лиц или иллюзорность штрафных санкций. Будем надеяться, что российская Фемида начнет исполнять свои традиционные функции и, прежде всего, защищать частную собственность от по­сягательств, порчи и т.д. Но здесь неизбежны сложно­сти, с которыми уже столкнулись западные эксперты:

не просто определить ответственных за ущерб (например от кислотных дождей), отработать систему экологической защиты, законодательную базу.

Учение о социальной стабилизации.

Идеи социального благопо­лучия «для всех» стары как мир. О стремлении к равенству путем подтягивания уровня жизни

бедных, но без уничтожения богатых, т.е. при сохра­нении неизбежной дифференциации писали эгалита­ристы. Согласно либеральному принципу Пигу-Дальтона, необходим компромисс, предполагающий сближение уровней благосостояния, но не за счет пе­рераспределения уже созданного, а путем создания ус­ловий для соответствующей ориентации людей в бу­дущем.

Заметный вклад в теорию социального регулирова­ния был внесен немцами и скандинавами.

С практической точки зрения заслуга Вальтера Ойкена состояла в том, что он выдвинул концепцию социально обосно­ванной экономической политики. Для большей части членов общества первостепенную важность имеет достижение справедливого *распределения,* осуществляе­мого согласно предельной производительности факто­ров производства. Начиная с 30-х гг. XX века эта про­блема, особенно в части борьбы с безработицей, пре­вращается в нервный узел экономической стабилизации. Систематическими стали ежегодные («осенние») встречи представителей предприниматель­ских и профессиональных союзов, происходящие с участием государства и переговоры, порою весьма бурные, об индексации зарплаты, налогах, пособиях по безработице и пр.[5 стр.211]

Разработкой теории социального регулирования за­нимался американец Кеннет Эрроу. Предметом его исследований был, в частности, *коллективный выбор,* составляющий основу нормативных экономических решений.

Метод Эрроу, будучи аксиомати­ческим, т.е. абстрактной математической моделью, применим в области благосостояния (конструкция «коллективной полезности»), кооперативных игр, ме­ханизма принятия решений, (в том числе при регули­ровании ценообразования); при анализе связи между коллективным выбором и результатами голосования. К. Эрроу предупреждает о трудностях, порою просто непреодолимых, агрегирования индивидуальных пред­почтений в коллективе. Он доказал, что принятие де­мократического в традиционном понимании решения (путем голосования) невозможно в принципе, а стало быть такая фундаментальная проблема, как распреде­ление доходов, неразрешима путем голосования боль­шинства[5 стр.235]

Социально-экономические основы менеджмента в условиях рыночной экономики в России.

Результаты деятельности многих предприятий и накоплен­ный опыт их работы с кадрами показывают, что формирование производственных коллективов, обеспечение высокого качества кадрового потенциала являются решающими факторами эффе­ктивности производства и конкурентоспособности продукции. Проблемы в области управления персоналом и повседневная работа с кадрами, по оценке специалистов, в ближайшей пер­спективе будут постоянно находиться в центре внимания руко­водства. В будущем с развитием научно-технического прогрес­са содержание и условия труда приобретут большее значение, чем материальная заинтересованность.

Внедрение достижений научно-технического прогресса в большинстве случаев определяется качеством рабочей силы и приводит к глубоким изменениям в трудовой деятельности че­ловека. Упраздняются старые и создаются новые рабочие мес­та, что вызывает структурные сдвиги на рынке труда. С одной стороны, создаются предпосылки сохранения определенного числа безработных, с другой стороны, перманентно испытыва­ется недостаток в квалифицированных кадрах, отвечающих тре­бованиям использования новых технологий.[6 стр. 38]

Облик современного руководителя определяют представле­ния о труде и вытекающие из них системы мотивации и отно­шения сотрудников к труду. Меняющиеся представления о со­держании и характере труда, свободном времени и качестве жизни предъявляют новые требования к руководству кадрами. Все более важными становятся подготовка и непрерывное обу­чение персонала. Особенно возрастает актуальность подготовки управленческих кадров всех уровней.

Предприятия сумеют выжить в жесткой конкурентной борь­бе, если их руководящий персонал сможет правильно и свое­временно оценивать окружающий мир и тенденции общественного развития. Успешное управление кадрами прежде всего основывается на систематическом учете и анализе влияния окру­жающего мира, адаптации производства к внешним воздействиям.

Происходят расширение и углубление функций управления рабочей силой всех категорий. Основное значение приобретают стратегические вопросы руководства персоналом, превращение его в целостную систему. В процессах управления персоналом появляется необходимость организации мышления и действий всех работников с учетом потребностей партнеров по рынку.[6 стр.49]

Стабилизация экономики в рыночных условиях в настоящее время полностью совмещается с концепцией развития предприятия. Эта экономика ориентируется на тенденции и планы развития предприятия и призвана учитывать:

долгосрочное страхование предприятия;

сохранение его независимости;

получение соответствующих дивидендов;

необходимый непрерывный рост предприятия;

самофинансирование роста;

сохранение финансового равновесия;

закрепление достигнутой прибыли.

В рамках общей концепции развития предприятия выделяются три ее важнейшие части:

производственная концепция, связанная с информацией о спросе потребителей, состоянии рынка, тенденциях его развития и т.д.;

финансово-экономическая концепция, учитывающая основные аспекты денежных ресурсов;

социальная концепция, связанная с развитием и удовлетворением потребностей человека.

Экономическая политика фирм и предприятий в ФРГ во многом связана с характером отношений работодателей и профсоюзов, IX соглашениями в части условий труда и его оплаты, более полным учетом требований рыночной экономики. Ее реализация призвана обеспечить в каждый момент все участки предприятия соответствующими по профессии и квалификации работниками.[6 стр.65]

Экономическая политика за последние годы претерпела серьезные изменения. Дефицит квалифицированной рабочей силы, способной работать в новых условиях, обусловил отказ от понимания работы с кадрами как только административной работы возникла необходимость более широкого учета мотивационных процессов.

Экономической политикой начинают заниматься все уровни управления фирмы: ее высшее руководство, начальники подразделений, кадровая служба.

Большое значение в реализации экономической политики имеют рыночные условия, общие положения трудового законодательства. Они включают конституционные положения о свободе развития личности, гарантии собственности, свободе коалиций. Прием на работу сотрудников является компетенцией фирм и компаний.

Анализируя тенденции работы с персоналом в ближайшем будущем, можно увидеть, что в выполнении функций руководства кадрами все большее значение приобретают стратегические аспекты, однако сохраняются и традиционные классические инструменты работы с кадрами, такие, как планирование в области кадров, привлечение рабочей силы, повышение квалификации кадров, администрирование кадров.[6 стр 73]

К стратегическим факторам успеха относятся, например:

превосходное обслуживание с применением соответствующих технических средств;

высокое качество продукции;

использование достижений научно-технического прогресса

готовность в незамедлительной поставке;

С учетом основных положений всех составных частей концепции развития предприятия определяются собственные цели стабилизации экономики, включающие:

1.Цели, связанные с отношениями предприятия с окружающим миром (рынок труда, охрана окружающей среды)

2.Цели, реализация которых направлена на улучшение отношении предприятия со своими сотрудниками.

Экономические цели предполагают максимизацию прибыли и минимизацию затрат. В системах с рыночной экономикой они служат финансовым интересам владельцев предприятия или уже почти не отличающимся от этих интересов индивидуальным целям менеджеров, которым владельцы поручили руководить предприятием. С точки зрения интересов всего общества неуклонное следование экономическим целям отдельно предприятия может соответствовать социальным целям общества.

Под социальными целями следует также понимать ожидания, потребности, интересы и требования сотрудников по отношению к предприятию или же те цели, реализации которых сотрудники придают большое значение.

Удовлетворение социальных целей выражается индивидуально в удовлетворенности работой, обусловленной принципиальным улучшением материальных и нематериальных условий труда на предприятии.

Следует стремиться к внутрипроизводственному уравновешиванию интересов разных групп сотрудников. При этом социальные цели преследуются принципиально на всех ступенях иерархической структуры предприятия, хотя и с различной степенью влияния на общее улучшение условий труда подавляющего большинства сотрудников.

Особое значение приобретает участие персонала в управлении делами фирм и предприятий на внешнем и внутреннем рынках.[6 стр.86]

Задачи управления персоналом в известной мере распространяются на оперативные области, так как речь идет о повседневной реализации определенной кадровой политики. Особенно важна помощь руководящим кадрам различных уровней при выполнении ими *функций по руководству* предприятием его структурными единицами.

Таким образом, социально-экономическая основа менеджмента, ориентированного на будущее, предусматривает осуществление ряда следующих мероприятий:

последовательное непрерывное планирование;

сравнение существующих и перспективных требований вакантным должностям и кадровому составу;

профессиональный кадровый маркетинг в университетах :

других высших учебных заведениях;

количественное и качественное планирование должности персонала;

структурирование и планирование расходов на персонал;

регулярное представление информации о стратегии и деятельности предприятия;

введение в специальность;

повышение квалификации, в рамках которого наряду с актуализацией профессиональных знаний предусматривается проведение методического и социального обучения;

языковый курс;

стабильные структуры окладов;

гибкая система начисления надбавок.

В области организации персонала: распределение обязанностей между центральными и периферийными структурными подразделениями,обусловлено производственной необходимостью.

Кадровой службе в настоящее время все больше внимание приходится уделять тенденциям развития новых технологий, требованиям к опережающей подготовке кадров. Компетентность в области технологии также занимает 40% в общей структуре факторов конкуренции. Здесь учитываются и качество продукции, и сроки разработки, и степень использования и формационной технологии.[6 cтр.96]

Таким же образом оценивается роль кадровых служб пред- приятии в решении стратегических вопросов управления кадра- ми и в поддержании жизнеспособности предприятия. Важно учитывать, в какой мере руководящие кадры способны адаптироваться к экономической ситуации, как на внешнем рынке, так и внутри предприятия. Основную роль при этом играют факторы обучения, само сохранения и управления.

Менеджмент стабилизации экономики в рыночных условиях становится основой для все более эффективного использования трудовых ресурсов предприятия одного из важнейших источников процветания любой фирмы.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр. Введение

1.Развитие менеджмента в нашей стране

2.Рыночная экономика.

3.Содержание и сферы регулирования.

4.Социально – экономические основы менеджмента в условиях

рыночной экономики.

Московский Государственный Авиационный Институт

(технический университет)

Кафедра 502

Реферат

по дисциплине:

“Экономика создания аэрокосмической техники ”

на тему: “Менеджмент стабилизации экономики в рыночных условиях”

Студент Шевцов А.М.

Группа 04 – 416

Преподаватель Моисеев С.В.

Москва 2000 г.

# Литература

1. И.Т.Балабанов “Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?

Москва “Финансы и статистика” 1998г.

1. М.К.Бункина, В.А.Семенов “Макроэкономика (основы экономической политики)” Москва, АО ”ДИС” 1998г.
2. Е.П.Голубков,Е.Н.Голубкова,В.Д.Секерин”Маркетинг –выбор лучшего решения” Москва, издательство”Экономика” 1997г.

1. Дж.Р.Эванс,Б.Берман”Маркетинг” Москва,издательство”Экономика” 1997г.
2. М.Мескон,М.Альберт,Ф.Хедоури”Основы менеджмента”Москва, издательство ”Дело ЛТД” 1996г.
3. В.В.Травин ,В.А.Дятлов”Основы кадрового менеджмента” Москва,издательство “Дело ЛТД” 1996г.