

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/12711>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Менеджмент

нет

I. Микроэкономика, Макроэкономика

1. Экономика как наука и сфера деятельности человека

Экономика как наука представляет собой отрасль социальных наук. Объектом экономических наук является экономическая действительность.

Ввиду широты экономической действительности экономическая наука представляет собой целый кластер дисциплин, отличных друг от друга предметом исследования. К экономическим относится большое число научных дисциплин, среди которых можно выделить как общие: экономическая теория, макроэкономика, микроэкономика, математические методы в экономике, эконометрика, статистика, история экономических учений, история экономики и специальные (или конкретные): контроллинг, менеджмент, маркетинг, отраслевая экономика, инженерная экономика, экономика предприятия и экономика труда, бухгалтерский учёт, управленческий учёт, финансовый учёт и др.

Также необходимо учитывать, что для познания экономической действительности применяются не только экономические дисциплины, но и междисциплинарные исследования, например, прикладная статистика и теория принятия решений. Как самостоятельная наука экономика выделяется в XVIII веке с выходом в свет книги Адама Смита «Исследование о природе и причине богатства народов» (распространённое название «Богатство народов») в 1776 г. Однако, по замечанию Й. Шумпетера, внутреннюю логику экономических явлений понимали и до Адама Смита, но на интуитивном, преднаучном уровне.

Экономика как наука

Экономика (от греч. οἰκονομική, буквально — искусство ведения домашнего хозяйства),

В экономической науке, как и в любой другой научной теории, выделяются модели — идеализированные объекты исследований и парадигма — признанные в данной социально-экономической системе научные достижения и/или совокупности взглядов, которые в течение определённого времени дают научному и/или конкретному сообществу в целом модель постановки проблем и их решений. Экономика как субъект и объект исследований является исключительно социальным явлением и поэтому на её формирование и объективность определяющее влияние оказывает условия среды существования экономики. Учитывая, что на протяжении жизни нескольких поколений в СССР осуществлялся целенаправленный искусственный отбор как экономических взглядов, так и их носителей, и всё, несоответствующее официальной доктрине, часто уничтожалось, в нашей стране сформировалась экономическая парадигма, отличающаяся от парадигмы других социально-экономических систем и считающаяся как на уровне обыденного сознания, так и (достаточно часто) в профессиональной среде экономистов единственно верным отражением экономики. Результаты этого искусственного отбора представляют современную экономику в образовании, науке и практике социально-экономической системы России. Как показывает контент-анализ научных публикаций в области экономики, экономического поведения руководства страны, приватизированных предприятий и отдельных граждан РФ как экономических агентов, прошедшие 15 лет вне плановой экономики не внесли существенных изменений в сложившуюся в условиях СССР систему взглядов на экономику. В этой связи более объективное представление об экономике как науке и сфере человеческой деятельности можно получить, рассмотрев традиционную для СССР экономическую парадигму, сложившуюся в странах с рыночной экономикой.

Совокупность моделей экономики, сформировавшихся в зарубежной экономической теории, чаще всего называют экономикс (economics). В экономической науке бывшего СССР преобладает модель экономики, получившая название политэкономия социализма — ПЭС и в этом же формате — политэкономия капитализма. Основой обеих является марксизм (Marxist economics), трансформированный в марксизм-ленинизм. Одно из принципиальных различий между парадигмами экономикс и ПЭС заключается в том, что в экономикс объектом исследования является экономическая деятельность, а в ПЭС — экономические отношения. В формате парадигмы ПЭС экономика представлена следующим образом.

Экономика (модель "экономикс")

Economics (экономика, экономическая теория): Общественная наука, изучающая поведение в сферах производства, потребления (consumption), распределения (distribution) и обмена (exchange). Экономисты анализируют происходящие в этих сферах процессы и исследуют их последствия для физических лиц, организаций, например фирм, и общества в целом.

Ограниченность ресурсов и деятельность людей в условиях безграничности потребностей являются центральными темами экономики как науки, которая может быть определена как общественная наука, изучающая принимаемые людьми в условиях ограниченности ресурсов решения для удовлетворения своих желаний и потребностей. Как следует из определения, предметом экономической теории являются не деньги или богатство, а люди.

Вторая причина, по которой экономику можно считать наукой о людях, состоит в том, что изучаемые ею решения людей зачастую имеют значимый социальный контекст. Поэтому экономика считается скорее общественной наукой, чем разделом операционного анализа, инженерного дела или математики.

Человек совершает экономический выбор, когда покупает одежду или пищу, когда работает, и даже когда заполняет час досуга в своём учебном расписании экономикой, а не токсикологией окружающей среды. Экономические выборы совершаются везде: на фабрике, выпустившей компьютер, в правительственных учреждениях, принимающих политические решения, в бесприбыльных организациях, таких, например, как церкви, а также во множестве других мест и ситуаций.

Все только что данные примеры относятся к ветви экономики, называемой микроэкономикой (microeconomics). Приставка микро отражает тот факт, что этот раздел экономики изучает выборы, совершаемые малыми экономическими единицами, такими как домохозяйства, англ. household — термин, в англоязычной экономической литературе обозначающий группу людей, которые объединяют свои доходы, имеют общую собственность и принимают экономические решения сообща; домохозяйство может состоять из одного человека или из семьи; домохозяйства осуществляют предложение факторов производства (труд, земля, капитал), а потребляют производственные товары и услуги, фирмы и правительственные агентства. Хотя эти единицы и «малы», но микроэкономика все же охватывает в своем исследовании множество различных проблем подлинно мирового масштаба. Например, домохозяйства, фирмы и правительственные агентства осуществляют мировую торговлю такими товарами, как автомашины, химические продукты, переработанная нефть. Эта торговля и регулирующая ее политика находятся в сфере внимания микроэкономики.

В экономике существует другой раздел, который называется макроэкономикой (macroeconomics). Приставка макро показывает, что эта ветвь теории изучает крупномасштабные экономические явления. Типичные макроэкономические проблемы — как создать условия, в которых безработные люди смогут найти работу, как защитить экономику от вредных влияний инфляции, как обеспечить постоянное улучшение условий жизни. Правительственная политика, касающаяся налогов, расходов, бюджетных дефицитов, финансовой системы — вот основные темы макроэкономики. Однако, так же, как макроэкономическое явление инфляции представляет собой сумму миллионов индивидуальных выборов, касающихся цен конкретных товаров и услуг, так и вся макроэкономика покоится на микроэкономическом основании.

Рассматривается ли микро- или макро- экономика, внутренние или внешние экономические отношения — в любом случае экономический анализ требует особого способа мышления о том, как люди принимают решения об использовании ограниченных ресурсов. Каждая экономическая система сталкивается с необходимостью совершать определенные основные виды выбора. Среди них наиболее важны следующие; какие товары производить, как их следует производить, кто и какую работу должен выполнять, и для кого предназначены результаты этой работы. Необходимость каждого из этих выборов продиктована ограниченностью ресурсов, а каждый конкретный выбор может быть рассмотрен с целью объяснения ключевых элементов экономического мышления.

10. Производство, распределение и потребление ВВП.

Для измерения национального продукта используются различные показатели: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), чистый национальный продукт (ЧНП).

ВВП — измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период.

ВНП — рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных факторами производства, находящимися в собственности данной страны, в том числе и на территории других стран за определенный период времени (год).

Существуют три способа измерения ВВП (ВНП):

1. Производственный – суммирование добавленных стоимостей всех производителей товаров и услуг данной страны. Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства, не включающая стоимость потребленного сырья и материалов.
2. Распределительный (по доходам) – использование потоков доходов средств. Доходы получают владельцы факторов производства. Различают два вида доходов: трудовые и на собственность (предпринимательский). Основную часть трудовых доходов составляет заработная плата. Предпринимательские доходы включают: ренту (Р), доходы от собственного (частного) предприятия (Дс), прибыль корпораций (Пк), включающая налог на прибыль корпораций (НПк), чистую прибыль (ЧПк), дивиденды (Д); проценты по вкладам (%). По данному методу расчета учитываются два компонента, не относящиеся к выплатам: амортизация (А) – износ капитала и косвенные налоги (Кн = таможенные пошлины, налоги с продаж, НДС).

II. ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

2. Этапы и школы в истории менеджмента.

Менеджмент – это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение в рыночных условиях, намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Как самостоятельная наука менеджмент зародился на рубеже XIX–XX вв. Основателем классической школы «научного менеджмента» считается Фредерик Тейлор (1856–1915) – инженер-практик и менеджер, решавший в своей повседневной работе проблемы рационализации производства и труда с целью повышения производительности и эффективности.

Главная идея Тейлора состояла в том, что управление должно стать системой, основанной на определенных научных принципах, должно осуществляться специально разработанными методами и мероприятиями, т.е. что необходимо проектировать, нормировать, стандартизировать не только технику производства, но и труд, его организацию и управление, следует совершенствовать систему оплаты труда. Практическое применение идей Тейлора доказало всю свою важность, обеспечив значительный рост производительности труда.

Классическое направление менеджмента включало в себя три области:

- научный менеджмент – акцент делался на научно обоснованную организацию производства, рациональность и преподнесение менеджмента в виде промышленного (Ф.У.Тейлор, Г. Гант, Ф. Гилберт);
- административный менеджмент – внимание уделялось организации в целом и таким функциям как планирование, организация, командная цепочка, координация и контроль (А. Файоль, М.П. Фоллет);
- концепция бюрократических организаций предполагала четкое определение должностных обязанностей и ответственности работников, ведение формальной отчетности, разделение собственности и управления, что должно было строиться на безличной, рациональной основе (М. Вебер).

Большой вклад в развитие школы «человеческих отношений» был сделан в 40–60-е годы, когда учеными-бихевиористами (от англ. behaviour – поведение) было разработано несколько теорий мотивации. Одной из них является иерархическая теория потребностей Абрахама Маслоу (1908–1970). Одной из наиболее известных концепций мотивации, продолжающей теорию Маслоу, являются взгляды профессора Фредерика Херцберга (род. 1904), обуславливающие мотивацию удовлетворенностью или неудовлетворенностью работой.

Современная система взглядов на менеджмент сформировалась в 50-е гг. XX в. как количественная школа науки управления, основанная на понимании сложных управленческих проблем, благодаря разработке и применению моделей с использованием количественных методов (Р. Акофф, С. Бир, А. Голдберг и др.). В школе науки управления различают два главных направления: производство рассматривается как «социальная система», а также используются системный и ситуационный анализ с применением математических методов и ЭВМ. Среди новых подходов: дерево решений, мозговой штурм, управление по целям, диверсификация, бюджетирование, кружки качества, портфельный менеджмент. Другим направлением является выведение общих принципов сложных систем с помощью синергетической методологии (принципов нелинейности, самоорганизации, неравновесности экономических процессов). Это движение в общем менеджменте получило название «эволюционный менеджмент».

11. Решения в процессе управления. Место решения в процессе управления, структура и процесс принятия решения.

Процесс управления – деятельность объединенных в определенную систему субъектов управления,

направленная на достижение целей фирмы путем реализации определенных функций с использованием методов управления.

Место решения в процессе управления

Решение - центральный момент всего процесса управления. Можно сказать, что сутью профессии менеджера является принятие решений.

В широком смысле это понятие включает и подготовку решения (планирование), в узком смысле это выбор альтернативы. В рамках перспективного планирования принимаются основополагающие решения (что делать?), затем в процессе текущего планирования, организации, мотивации, координации, регулирования, изменений планов - решения в узком смысле (как делать?), хотя такая граница является условной.

На практике проблема решения специфична давлением сроков, недостатком квалификации или информации для решения, ненадежностью методов, склонностью менеджеров к рутине, разногласиями между лицами, принимающими решение (ЛПР). Все виды решений, принимаемых в процессе управления, можно классифицировать по многочисленным признакам:

- по объекту решения (ориентированные на цели или средства, основополагающие структурные или ситуационные);
- надежности исходной информации (на основе надежной информации, рисковые и ненадежные);
- срокам действия последствий (долго-, средне-, краткосрочные);
- связи с иерархией планирования (стратегические, тактические, оперативные);
- частоте повторяемости (случайные, повторяющиеся, рутинные);
- производственному охвату (для всей фирмы, узкоспециализированные);
- числу решений в процессе их принятия (статические, динамические, одно- и многоступенчатые);
- ЛПР (единоличные, групповые, со стороны менеджеров, со стороны исполнителей);
- учету изменения данных (жесткие, гибкие);
- независимости (автономные, дополняющие друг друга);
- сложности (простые и сложные);

Наиболее типичные решения, принимаемые менеджерами фирм, можно классифицировать следующим образом (исследования в Германии в 1983г.):

- ситуационные, рутинные, ведомственные решения;
- решения средней сложности (текущие уточнения области деятельности, решения под стрессом и при давлении сроков, решения в исключительных случаях);
- инновационные и определяющие решения.

Структура и процесс принятия решения

Процесс принятия решения определяется в значительной мере четкостью его структуры.

нет

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovy-e-raboty/kontrolnaya-rabota/12711>