

Теория фирмы

МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ И СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

К. Н. ЛЕБЕДЕВ,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Микроэкономика»
Финансовая академия при Правительстве РФ*

По мнению автора данной статьи, системный подход, созданный Л. Берталанфи и его сторонниками в середине XX в., представляет собой альтернативную методологию изучения организмов и машин, и его абсолютизация в экономической науке может нанести экономическому исследованию существенный вред. Это доказывается на примере теории воздействий фирмы на объекты внешней среды, теории контроля и концепции объекта управления их менеджмента.

Ключевые слова: системный подход, воздействие, фирма, объект, внешняя среда, контроль, управление.

Известно, что вновь созданные фирмы функционируют в среднем 5 лет. Одна из основных причин данной ситуации — низкий уровень управления. Значительную долю вины за это несет теория управления фирмами (менеджмент), которая не в полной мере обеспечивает менеджеров фирм адекватными теориями управленческой деятельности. Главной причиной такого положения в науке всегда была неадекватная методология. Объектом анализа в настоящей статье выступает системный подход, получивший статус основы методологии менеджмента-науки в 50—60-х гг. прошлого века.

Системный подход, созданный Л. Берталанфи и его сторонниками в середине 50-х гг. прошлого века, представляет собой альтернативную методологию изучения объектов в науке и технике, явившуюся реакцией на некоторые недостатки научного биологического исследования, которые, как казалось создателям системного подхода, носили междисциплинарный характер. Недостатки были следующие: господство механизма как теоретичес-

кой модели объекта исследования, упор на изучение деталей явления в ущерб изучению явления в целом. Предлагаемые пути исправления этих недостатков определили структуру системного подхода. Одну из его частей образуют признаки (свойства) организмов и саморегулирующихся технических систем как элементы более адекватной теоретической модели «сложного» объекта (открытость, взаимодействие между элементами, адаптивность, саморегулирование на основе обратной связи, гомеостазис, прогрессивная дифференциация, телеология, наличие отдельного блока управления и др.). Другую часть системного подхода составили методы изучения явлений «без их расчленения на части»: индукция внешнего наблюдения, прежде всего, в форме эксперимента, многофакторные математические модели. При этом существенной чертой метода системного подхода является использование математического метода как источника окончательных выводов и анализа, ориентирующегося на физическое строение объекта и его внешней среды на момент исследования.

Системный подход не является адекватной методологией экономического исследования. Признаки систем не исчерпывают всех проявлений характеризующих ими свойств экономических объектов, а методы системного подхода просто не подходят для исследования экономических процессов. В связи с этим абсолютизация системного подхода в экономическом исследовании может принести значительный вред.

Достаточно сказать, что экономические объекты могут не обладать главным признаком системы,

т. е. системообразующим признаком, а именно, признаком «взаимодействие между элементами». Так, если в состав хозяйства региона входит предприятие, которое получает предметы труда из других регионов и в другие регионы отправляет готовую продукцию, то хозяйство данного предприятия не является системой, поскольку не все составляющие фирмы соединены друг с другом производственными связями. Более того, фирма — главный субъект экономики — в строгом смысле вообще не является системой! Дело в том, что фирма состоит из двух элементов, связи между которыми слабее, чем связи этих элементов с объектами внешней среды фирмы. Это финансовая и производственная части фирмы. Финансовая часть (элементы бухгалтерии) получает деньги от объектов внешней среды (кредиторов, покупателей и др.), осуществляет их хранение и передачу другим объектам внешней среды (поставщикам ресурсов и др.). Производственная часть (цеха, склады и др.) получает от объектов внешней среды (поставщиков) производственные ресурсы, изготавливает из них продукты и передает их объектам внешней среды (покупателям). Фактически на фирме представлены два слабо связанных друг с другом процесса переработки «входов в выходы» — денег в большие деньги и ресурсов в продукты. Отклонения в работе производственной части сказываются на работе финансовой части фирмы не непосредственно, а через отклонения в работе объектов внешней среды, и наоборот. Так, задержка в поставке товаров покупателю оказывает воздействие на работу финансовой части фирмы через задержку покупателем, не получившим товар в срок, платежа.

Что касается методов системного подхода, то индукция внешнего наблюдения не подходит для изучения экономических процессов высоких уровней из-за множественности их факторов и совместного действия факторов, в связи с чем не представляется возможным установить все факторы, действующие на процесс, и отделить на основе наблюдения следствие одного фактора от следствий других. Эксперимент в экономике чрезвычайно затруднен по причине масштабности исследуемых процессов в пространстве и во времени, наличия у элементов экономических объектов и объектов их внешней среды собственных интересов и др. Математический метод не учитывает множественности факторов экономических процессов, постоянного изменения их условий и факторов от периода к периоду, взаимовлияния условий и факторов, а также действия факторов, не имеющих количественного

выражения. Поэтому количественные выводы, получаемые посредством математических приемов, подлежат обязательной корректировке на действие не учитываемых ими причин. Анализ, ориентирующийся на физическое строение экономического объекта в момент исследования, не способен выделить все объекты изучения в его деятельности. В частности, потому, что состав объекта за исследуемый период может измениться

В результате утраты в экономической науке к середине XX в. специфического метода экономического исследования произошла абсолютизация системного подхода в науках об управлении экономическими объектами, прежде всего, в менеджменте. Именно абсолютизация системного подхода обусловила ряд существенных недостатков менеджмента-науки, о которых говорят сами ученые в области управления фирмами (излишняя дискуссионность, абстрактность, отсталость положений науки от практики управления и др.). Вместе с тем в менеджменте-науке отсутствует четкое представление о том, что фактором, сдерживающим развитие науки, выступает системный подход. Так, в литературе по менеджменту продолжается его восхваление как методологии решения сложных проблем управления, уделяется значительное время преподаванию теории систем. В связи с этим важнейшей задачей является разъяснение негативного влияния системного подхода на менеджмент-науку. Рассмотрим его влияние только на ряд теорий менеджмента.

С середины 60-х гг. XX в. произошла смена модели поведения фирм во внешней среде с пассивной, характеризующейся преимущественно пассивными целями, методами и формами воздействия фирм на внешнюю среду, на активную, для которой характерны активные цели, методы и формы воздействий на объекты внешней среды. Это было обусловлено превращением повсеместно на Западе рынка товаров в рынок «покупателей» и усилением конкурентной борьбы.

Пассивные цели состоят в использовании обычного поведения объектов внешней среды в интересах фирмы и устранении последствий уже оказанных этими объектами негативных воздействий на ее деятельность. Это такие цели, как поставка предметов труда, которые предлагают на рынке, приобретение клиентом товара, уже представленного на рынке, восстановление сотрудничества с покупателем (после воздействия на него фирмы-конкурента в виде предложения более выгодных условий сотрудничества), исполнение партнером

нарушенных обязательств или возмещение им нанесенного ущерба и др. Активные цели состоят в изменении обычного поведения объектов внешней среды в интересах фирмы и недопущении их негативных воздействий на деятельность фирмы. К активным относятся такие цели, как приобретение покупателем нового товара, разработанного фирмой¹, изготовление поставщиком средства труда для фирмы по индивидуальному заказу, изменение производственных и управленческих процессов партнера как условие долгосрочного сотрудничества с ним фирмы, предложение партнеру более выгодных количественных условий сотрудничества (цены, сроков поставки, штрафных санкций и пр.), чем конкуренты, слияние и поглощение, предупреждение неисполнения обязательств перед фирмой в случае обнаружения у партнера соответствующего намерения и др.

К пассивным относятся методы воздействия, вызывающие обычные реакции объектов воздействия, а также предусмотренные законом методы восстановления нарушенных интересов фирмы, в том числе, косвенные (например, применяемые судом). Это такие воздействия, как предложение партнерам действующих на рынке рыночных условий сотрудничества (в частности, снижение цены на товары до цен конкурентов с целью восстановления рыночной доли), требование об исполнении нарушенных обязательств, требование о возмещении причиненного ущерба, официальные обращения к правительственным органам и др. Пассивными формами воздействия являются общая (неадресная) реклама и передача сообщений посредством неличных каналов коммуникации (например, по почте).

К активным относятся методы воздействия, направленные на изменение обычного поведения объектов воздействия, а также разнообразные способы защиты интересов (кроме тех, которые относятся к пассивным). Это, прежде всего, методы, содержанием которых является предложение партнерам более выгодных условий сотрудничества, нежели чем те, которые представлены на рынке: предложение покупателям новых стандартных товаров и товаров, учитывающих их индивидуальные особенности², предложение поставщикам

¹ Более точно, выплата покупателями большего количества денег на единицу затрат фирмы.

² Пример подобного воздействия приводит Н. Рекхэм в книге «Стратегия работы с клиентами в больших продажах». Некий опытный продавец по имени Пол, продававший систему автоматизированного проектирования, цена на которую была на 20% выше, чем у конкурента (при этом Пол имел право пред-

дополнительных услуг (например, обучение работников методам изготовления товаров, заказанных фирмой), изменение количественных условий договоров по сравнению с рыночными в пользу партнеров (например, для покупателей: снижение цены, сокращение срока поставки, увеличение срока гарантии, уменьшение штрафов за несвоевременную оплату и пр.). К активным также относятся методы косвенного воздействия, т. е. воздействия, оказываемого посредством других объектов внешней среды (кроме мер, предпринимаемых правоохранительными органами для защиты законных прав фирмы, и снижения спроса покупателей на товары фирмы-конкурента в целях восстановления рыночной доли фирмы путем предложения покупателям условий, предлагаемых конкурентом). Например, воздействие на магазины, закупающие товары у фирмы, увеличением спроса на эти товары со стороны потребителей, вызванного рекламной компанией, организованной фирмой, воздействие на конкурента посредством решения правительственного органа, принятого в интересах фирмы. К активным также относятся методы воздействия на внутренние процессы объектов производственного характера. Кроме тех, которые осуществляются правоохранительными органами в законном порядке. К активным также относятся способы воздействия на процессы принятия управленческих решений в объектах воздействия. Эти методы, в свою очередь, делятся на методы воздействия на процессы исследования (разъяснение менеджерам полезных свойств предлагаемого товара, наилучших способов его использования, воздействие прогнозами развития ситуации вокруг объекта воздействия, в частности, угрозами его деятельности³ и пр.) и методы воздействия на ресурсы, используемые в процессах принятия управленческих решений (методы воздействия на входящую информацию, технические средства, используемые при выработке решений,

ложить лишь 10-процентную скидку с цены), сумел получить заказ у клиента, когда узнал, что его офис находится в красивом историческом здании, и пообещал проложить коммуникационный кабель так, чтобы его не было видно, под наблюдением специалиста по историческим зданиям. При этом затраты на специальную установку составили 1,5% от 10-процентной скидки в цене, которую Полу разрешил сделать его менеджер [10, с. 230–231]. Как товар, учитывающий индивидуальные потребности клиента, можно рассматривать стандартную продукцию и сопутствующую дополнительную услугу индивидуального характера, взятые как единое целое.

³ Угрозы — те же прогнозы развития ситуации вокруг объекта воздействия в случае, если он откажется от предложения фирмы. Эти угрозы не следует путать с личными угрозами, выступающими методами склонения лиц, принимающих решения, к действиям в интересах фирмы.

базы данных, методики, используемые в процессах принятия решений, а также методы склонения лиц, участвующих в процессах принятия решений, к действиям в интересах фирмы по личным мотивам⁴). Зачастую воздействия на внутренние процессы производственного характера и на процессы принятия решений в объектах воздействия осуществляются фирмами косвенными методами, т. е. с использованием ресурса объектов внешней среды (в частности, административного ресурса). Например, задержка грузов фирмы-конкурента правоохранительными органами, действующими в интересах фирмы. К активным формам воздействия относятся осуществление адресных сообщений и использование личных каналов коммуникации⁵.

Модель активного поведения детализируется в разрезе типов объектов внешней среды фирмы (покупатели, поставщики, органы отраслевого регулирования, таможенные органы и др.). Реконструируется сам процесс появления у фирм активных целей, методов и форм воздействия на объекты внешней среды по мере возникновения изменений во внешней среде.

Представление о модели поведения современной фирмы во внешней среде в менеджменте-науке находится под воздействием таких элементов системного подхода, как признаки систем «адаптивность», «саморегулирование на основе обратной связи» и «гомеостазис». Первый признак вводит сравнение поведения фирмы во внешней среде с поведением животного. Не вдаваясь в подробности этого сравнения, которое может быть попозиционным, отметим, что для животных характерна пассивная модель поведения во внешней среде, состоящая в том, что они используют в своих интересах обычное поведение объектов внешней среды, а также не стремятся предотвратить воздействий объектов внешней среды на их деятельность. Признак «саморегулирование на основе обратной связи» в менеджменте-науке является слепком с работы устройства управления термостатического

обогревателя, выступающего моделью контрольной функции менеджмента. Устройство управления не стремится предотвратить воздействие на температуру обогреваемого им воздуха, т. е. на продукт деятельности обогревателя, объектов внешней среды, а реагирует только на возникшие отклонения в этом продукте (на отклонения температуры воздуха от нормы). Признак «гомеостазис» является слепком с работы нервной системы теплокровного животного по регулированию температуры тела и также выступает моделью контроля. Нервная система животного также не стремится предотвратить температурных воздействий на тело объектов внешней среды, а реагирует на уже возникшие отклонения в функционировании тела (на отклонения его температуры от нормы).

Не сложно обнаружить, что в теориях менеджмента-науки, в которых подлежит отражению модель поведения современной фирмы во внешней среде (это теории внешней среды фирмы, планирования, организации, мотивирования⁶, управления маркетингом, переговоров и др.), активные цели, методы и формы воздействий фирмы на объекты внешней среды по большей части отражения не находят. Какой-то устойчивостью характеризуется отражение только такого элемента активного поведения, как активная цель воздействия на покупателей, состоящая в приобретении ими новых товаров фирмы («создание покупателя»). Более того, в учебной литературе по менеджменту не представлена сама концепция целей, методов и форм воздействий фирмы на объекты внешней среды.

Под влиянием системного подхода находится теория контроля в менеджменте-науке (контроль — деятельность по обеспечению достижения фирмой целей, поставленных в планировании, включающая оценку процессов, т. е. измерение их характеристик и сравнение с эталонами, разработку и осуществление мер воздействия на процессы фирмы и объектов внешней среды). Контрольная функция менеджмента современной фирмы обязательно включает контроль за процессами деятельности объектов внешней среды, позволяющий предотвратить негативное воздействие внешних факторов на деятельность фирмы или в максимальной степени использовать влияние позитивных факторов. В основе контроля процессов

⁴ Данные методы отличаются большим разнообразием, причем, их основная масса граничит с криминалом. Среди них — похищение людей. Так, в начале 2004 г. были похищены жена и дочь генерального директора ОАО «Мосгортрансагентство» с целью побудить последнего продать принадлежащие ему акции [4, с. 30].

⁵ Методы воздействия классифицируются по целому ряду признаков. Выделяются методы пассивные и активные (см. выше), прямые и косвенные, методы воздействия на процессы производственного характера и на процессы принятия решений, методы целенаправленного и непреднамеренного воздействия, методы, создающие проблемы, и методы, влияющие на ход их решения, и т. д.

⁶ В теориях организационной и мотивационной функций управления воздействия менеджмента фирмы на объекты внешней среды вообще не находят отражения, как будто менеджмент фирмы организует и мотивирует на исполнение работ в интересах фирмы только подразделения и сотрудников своей организации.

фирмы лежит текущий контроль, трактуемый как непосредственное наблюдение за изучаемыми процессами, и, прежде всего, самоконтроль, осуществляемый всеми работниками фирмы. Только текущий контроль позволяет устранять негативные отклонения в работе подразделений фирмы до того, как они станут оказывать влияние на работу других подразделений фирмы. Важнейшим видом контроля выступает контроль за сторонними процессами фирмы, состоящий в том, что сотрудники одних подразделений фирмы контролируют работу других ее подразделений. Это позволяет использовать для устранения отклонений в работе подразделений фирмы возможности других ее подразделений. Объектами оценки в контроле за процессами в фирмы (равно как и в контроле за процессами объектов внешней среды) выступают разнообразные характеристики процессов фирмы различного уровня и используемых в них ресурсов (работников, средств, предметов и условий труда).

Представление о контрольной функции на фирме в менеджменте находится под влиянием таких положений системного подхода, как признаки систем «саморегулирование на основе обратной связи» и «гомеостазис», характеризующих контрольную функцию менеджмента (см. выше). Они формируют представление, в соответствии с которым менеджмент фирмы реагирует только на уже возникшие отклонения в процессах самой фирмы, далее — только на отклонения в характеристиках продуктов подразделений фирмы и фирмы в целом при передаче их на сторону (саморегулирование на основе обратной связи) или в параметрах деятельности фирмы, которые в нормальном состоянии должны поддерживаться на одном уровне (гомеостазис). Понятно, что в этом представлении отсутствует контроль за деятельностью объектов внешней среды, контроль за сторонними процессами фирмы и текущий контроль (поскольку параметров деятельности фирмы, которые непрерывно должны находиться на неизменном уровне, не существует, кроме собственно температуры тела или кровяного давления работников), а также контроль за разнообразными характеристиками процессов фирмы разного уровня и используемых в них ресурсов.

Как показывает анализ, в учебниках и учебных пособиях по менеджменту при характеристике контроля не находят отражения контроль за процессами объектов внешней среды, включая воздействия на объекты внешней среды в контроле, контроль за сторонними процессами фирмы, текущий контроль. Только в некоторых источниках идет речь о

текущем контроле, причем под другим названием, поскольку понятие текущий контроль в основной массе источников приводится, но трактуется как промежуточный контроль, осуществляющийся после завершения отдельных этапов работ⁷. В качестве непосредственных объектов оценки в контроле рассматриваются главным образом характеристики продукта фирмы на разных стадиях его изготовления при передаче его на сторону подразделениями фирмы или фирмой. В этом прослеживается влияние признака «саморегулирование на основе обратной связи». Таким образом, согласно современным учебникам и учебным пособиям по менеджменту, контрольная функция менеджмента на фирме сводится к промежуточному и заключительному контролю за работами, осуществляемыми только сотрудниками фирмы, непосредственными объектами которого выступают главным образом характеристики изготавливаемой продукции. Понятно, что под влиянием системного подхода формируется самая неэффективная модель контрольной функции на фирмах. Эффективный контроль основывается на текущем контроле, прежде всего в форме самоконтроля, включает оценку процессов объектов внешней среды и воздействия на объекты внешней среды, далее — контроль за процессами одних подразделений фирмы со стороны других ее подразделений, а также оценку разнообразных характеристик процессов фирмы и объектов ее

⁷ Как написано в самом популярном у нас западном учебнике по менеджменту «Основы менеджмента» М.Х. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури, «...текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе проведения работ» [9, с. 437]. Однако под текущим контролем понимается вовсе не контроль, основанный на непосредственном наблюдении за работой непосредственных исполнителей, а промежуточный контроль за ходом выполнения порученных заданий. Далее в «Основы менеджмента» уточняется, что «текущий контроль не проводится буквально одновременно с выполнением самой работы. Скорее, он базируется на измерении фактических результатов, полученных после проведения работы, направленной на достижение желаемых целей» [9, с. 437]. Таким образом, текущий контроль — промежуточный контроль, осуществляемый после завершения отдельных этапов порученных работ.

Как пишет западный специалист Р.Л. Дафт в учебнике «Менеджмент», «контроль, который состоит в мониторинге текущей деятельности сотрудников организации и направлен на проверку соблюдения ими принятых стандартов, называется сопутствующим контролем. Сопутствующий контроль призван оценивать текущую деятельность. В его основе лежат нормативные показатели, а также правила и руководящие положения по выполнению рабочих задач и поведению сотрудников» [1, с. 724]. Как мы видим, переводчикам пришлось перевести слово «concurrent» как сопутствующий, из-за того, что гуру современного российского менеджмента М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури наполнили это слово неадекватным содержанием.

внешней среды разного уровня и используемых в них ресурсов. Элементы эффективного контроля зачастую не находят отражения ни в определениях контроля⁸, ни в концепции контроля как процесса⁹, ни в концепции эффективного контроля¹⁰, ни в других элементах теории контрольной функции управления.

Кроме того, как правило, контроль рассматривается в учебной литературе по менеджменту как источник сведений только о негативных отклонениях в процессах фирмы от планов. В этом также прослеживается влияние признаков «саморегулирование на основе обратной связи» и «гомеостазис». Между тем, контроль (оценка в контроле) также выступает источником положительных отклонений, а также сведений об организационно-технических улучшениях, которые можно внести в деятельность фирмы.

Под воздействием системного подхода в менеджменте-науке находится концепция объекта управления в деятельности субъекта управления фирмы. Адекватным модели активного поведения во внешней среде является представление об объекте управления в деятельности субъекта управления фирмы как обо всех объектах, которые путем оказа-

ния целенаправленных воздействий на них используются субъектом управления фирмы для достижения своих целей. В таком случае в понятие «объект управления» наряду с основными подразделениями фирмы включаются также такие объекты внешней среды фирмы, как покупатели товаров фирмы, потребители ее товаров, поставщики производственных ресурсов, акционеры, кредиторы, обслуживающие банки и т.д.; органы государственного отраслевого регулирования, другие контролирующие органы; лоббистские группы, правоохранительные органы и другие лица, используемые фирмой для оказания воздействий на объекты ее внешней среды. За «широкую» трактовку объекта управления говорят существование фирм, состоящих из одного директора, аутсорсинг (передача на исполнение сторонним организациям производственных и управленческих процессов фирмы)¹¹, приводящий к тому, что подразделения фирмы фактически превращаются в объекты внешней среды, сходство методов и форм воздействия на подразделения фирмы и объекты внешней среды, наконец, единая природа наемных работников фирмы, рассматриваемых как элементы фирмы, и фирм-поставщиков, представляющих собой объекты внешней среды фирмы как поставщиков производственных ресурсов.

Между тем в учебной литературе по менеджменту объект управления в деятельности субъекта управления трактуется как совокупность подразделений фирмы. Причиной такой трактовки выступает влияние признака «саморегулирование на основе обратной связи» в условиях, когда этот признак ошибочно рассматривается как признак «самоуправление на основе обратной связи» (первые идеологи системного подхода в менеджменте Р. Джонсон, Ф. Каст и Д. Розенцвейг, желая продемонстрировать плодотворность системного подхода, стремились доказать, что принцип работы устройства управления в термостатическом обогревателе идентичен работе устройств управления автоматических линий и станков с цифровым программным управлением, что совершенно неверно). В термостатическом комнатном обогревателе, который рассматривался основателем кибернетики Н. Винером, объектом воздействия со стороны устройства управления служат исключительно элементы самого обогревателя — заслонка печи или регулятор потока топлива из бака.

⁸ Представление о контроле как о контроле только за процессами фирмы и как о промежуточном и заключительном контроле закрепляется уже в определениях контроля. Как пишет З. П. Румянцева в учебнике «Общее управление организацией. Теория и практика», «контроль — это управленческая деятельность, задачей которой является количественная и качественная оценка и учет результатов работы организации» [11, с. 266]. Как отмечает автор учебного пособия «Основы менеджмента» Н. И. Кабушкин, «в самом общем виде контроль можно определить как процесс соизмерения (сопоставления) фактически достигнутых результатов с запланированными» [5, с. 79]. По мнению автора учебного пособия «Основы менеджмента» З. М. Макашевой, в контроле «... проводится сопоставление результатов с целями и планами предприятия, выявляются отрицательные отклонения и посредством мероприятий по корректировке достигается выполнение плана» [8, с. 107].

⁹ Обязательным элементом характеристики контроля в современном учебном курсе менеджмента выступает концепция контроля как процесса. В ней контроль представляется как процесс, состоящий из последовательности этапов: 1) установление эталонов, используемых в контроле, 2) измерение фактических характеристик процессов, 3) сравнение этих характеристик с эталонами и 4) осуществление мер по корректировке отклонений. В типичной характеристике контроля как процесса вы не встретите элементов, характеризующих текущий контроль, контроль за процессами внешней среды и за сторонними процессами фирмы, оценку самых разнообразных характеристик процессов фирмы и объектов внешней среды и используемых в них ресурсов.

¹⁰ В учебниках по менеджменту, особенно в западных, иногда приводится концепция эффективного контроля. В ней также не находят отражения значительная часть элементов, характеризующих эффективную деятельность по контролю на фирме.

¹¹ В настоящее время аутсорсинг получил широкое распространение. По расчетам американской консультационной компании McKinsey, на уровне экономики в целом на аутсорсинговые операции в 1997 г. в США приходилось 51 %, а в Германии — 46 % объема всего бизнеса [6, с. 62].

Все это доказывает, что системный подход в лучшем случае консервирует характеристику деятельности по управлению на фирмах в менеджменте-науке на уровне практики, господствовавшей до середины 60-х гг. XX в., а в худшем — откровенно ее искажает.

Список литературы

1. *Дафт Р.* Менеджмент. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2006.
2. *Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д.* Системы и руководство: Пер. с англ. М.: Советское радио, 1971.
3. *Винер Н.* Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. Пер. с англ. М.: Наука, 1983.
4. *Ионцев М. Г.* Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. М.: Ось-89, 2005.
5. *Кабушкин Н. И.* Основы менеджмента: Учеб. пособие. М.: Новое знание, 2005.
6. *Календжян С. О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003.
7. *Лебедев К. Н.* Системный подход и методология менеджмента. М.: Красная звезда, 2008.
8. *Макашева З. М.* Основы менеджмента: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2004.
9. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. Пер. с англ. М.: Дело, 2004.
10. *Рекхэм Н.* Стратегия работы с клиентами в больших продажах. Пер. с англ. М.: НИРРО, 2004.
11. *Румянцева З. П.* Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2001.