**Биржа: определение, виды и функции.**

В регулируемой рыночной экономике важнейшей структурой является организованный рынок. К организованным рынкам относятся аукционы, торги, биржи. Биржа как управляемый рынок занимает особое место в инфраструктуре рыночного хозяйства, являясь оптовым институтом посредничества. Вместе с тем биржа — показатель цивилизованных рыночных отношений.

Слово «биржа» (dc burse — фландрийское наречие) означает мешок, кошелек. В практике в разные периоды под биржей понимали: а) крупный торговый центр города; б) промежуток времени, когда были торги; в) непосредственно сами торги.

Товарная биржа как организованный рынок ведет свое начало с XVI в. В 1531 г. была основана старейшая товарная биржа в Антверпене, в 1549 г. — в Лионе. В 1608 г. организуется Амстердамская товарная биржа, ставшая законодательницей мод в торговом мире на долгие годы (здесь впервые появились операции с акциями и срочные сделки).

Имеется определенный опыт биржевой деятельности и в дореволюционной России. Первая биржа была организована в Санкт-Петербурге в 1703 г., но расцвет биржевого дела приходится на 60-е годы XIX в. — в основном в центрах хлебной торговли. После 1917 г. возникновение бирж подталкивалось условиями нэпа. На 1926 г. в стране функционировало 114 товарных бирж. Однако отход от рыночных отношений вызвал и уменьшение количества бирж до 14, а в феврале 1930 г. принимается закон об их ликвидации.

В одних странах первые биржи организовывались частными лицами (Англия, Америка), поэтому государство не вмешивалось в их дела. В других странах (Германия) государство само Учреждало биржи и регулировало их деятельность. На первые товарные биржи в России государство оказывало ограниченное воздействие — через законодательство. В нэповский период 67% бирж имели своими членами государственные кооперативные предприятия, а 33% организовывались частными лидами.

Понятие биржи. Биржа представляет собой особую форму организации рынка, имеющую свою систему управленческих органов и специальные правила ведения торговли. Биржевыми товарами считаются продукты массового производства, обладающие качественной однородностью, сопоставимостью качественных характеристик и взаимозаменяемостью отдельных партий, что позволяет вести торговлю без представления товаров, а по образцу, описанию качества. Основными биржевыми товарами являются сельскохозяйственная продукция, минеральное сырье и продукты их переработки. Мировая практика в настоящее время насчитывает примерно 60—65 наименований биржевых товаров. Ведущие из них — нефть, мазут, соевые бобы, пшеница, кукуруза, масло, шрот, живой крупный рогатый скот, золото, серебро, никель, хлопок, каучук и т. д. На бирже регулярно устанавливаются цены на биржевые товары на основе сложившегося на данный момент спроса и предложения на них.

Как организованный рынок биржа характеризуется строго регламентированным временем биржевых торгов (собраний, сессий). Строго регламентируется и место проведения торгов. Нормальную работу бирже обеспечивает ее функциональная структура, включающая информационно-справочный, котировальный, регистрационный комитеты, маклериат, арбитраж, расчетную палату. Структура бирж не является жесткой. Некоторые биржи могут включать и ряд других отделов (например, фондовый, деловой этики). Отделы могут носить свои названия, но при этом их функции не меняются.

Классические биржи организационно оформлены в виде ассоциации частных лиц, имеющих своей целью не получение прибыли, а облегчение торговли. По существу, они — организующие посредники, которые сами не участвуют в сделках, но содействуют их заключению. Поэтому главный принцип работы товарных бирж — обеспечение ликвидности рынка.

Ликвидность рынка означает частые, постоянные товарные сделки, узкий разрыв между ценой продавца и ценой покупателя, небольшие колебания цен от сделки к сделке. Ликвидный рынок обеспечивает быструю реализацию товаров без значительных потерь в цене, привлекает максимально широкий круг участников торговли.

Учредителями бирж могут быть также предприятия, организации, государство.

Биржи могут быть открытыми (когда к сделкам допускаются не только члены биржи, но и предприниматели, не являющиеся ее членами) и закрытыми, не допускающими «постороннее» участие. «Посторонние лица» заключают сделки через посредников, среди которых различают дилеров (маклеров), осуществляющих сделки за свой счет и от своего имени, и брокеров, осуществляющих сделки за счет клиентов с получением за это комиссионного вознаграждения.

Для всех бирж присуща трехзвенная структура органов управления: общее собрание членов — биржевой комитет — исполнительная дирекция. Общее собрание членов и биржевой комитет являются законодательной властью, а дирекция — исполнительной властью, осуществляющей руководство текущей деятельностью. Как правило, инициаторы создания биржи предусматривают определенное соотношение учредителей и рядовых членов в биржевом комитете. Поскольку именно в этом органе управления реально концентрируется власть, определенная доля мест в нем обычно резервируется за учредителями, что оговаривается в уставе.

Исполнительный директор осуществляет руководство деятельностью структурных подразделений (отделов) биржи. Он может входить в биржевой комитет по должности и с правом решающего голоса, но не имеет права участвовать в капитале брокерских фирм, зарегистрированных на бирже.

Развитие фондовой биржи. Родоначальником фондовой биржи считается Англия (XVII в.). В это время уже существовало много акционерных обществ, главным образом в области внешней торговли. Одни лица, вложившие свои деньги в компании, стремились иногда продать акции, а другие, напротив, стремились приобрести их. Покупка и продажа акций стали производиться с помощью посредников — брокеров. В результате образовался рынок ценных бумаг. В те времена сделки заключали прямо на улице, отсюда в обиход вошло выражение «уличный» рынок.

Однако широкое распространение торговля акциями получила только с началом промышленного переворота (конец XVIII — начало XIX в.). С 1773 г. совершение сделок с ценными бумагами стало профессией. Биржевые брокеры Лондона в 1773 г. арендовали часть королевской меняльни, а в 1802 г. они оказались в состоянии построить специально спроектированное здание фондовой биржи на участке в Кейпел-Корт, где она размещается до настоящего времени. Одновременно они выработали устав и правила, направленные на предотвращение темных сделок и недопущение к сделкам биржевых дельцов, пользующихся дурной славой. Так появилась первая в мире Лондонская фондовая биржа, и рядом с «уличным» рынком стал быстро развиваться рынок «организованный».

Первая американская фондовая биржа возникла в 1791 г. в Филадельфии, а в 1792 г. появилась на свет прародительница знаменитой ныне Нью-Йоркской фондовой биржи. На современной Нью-Йоркской фондовой бирже концентрируется более половины всего мирового биржевого оборота. Среди других крупнейших современных фондовых бирж — Токийская, франкфуртская-на-Майне, Цюрихская. Фондовые биржи имеются примерно в 60 странах мира.

Сначала биржи торговали не столько акциями, сколько облигациями, которые выпускали правительства. Но победное шествие акционерной собственности в конце XIX в. привело к специализации бирж на торговле акциями, а сделки с облигациями сосредоточились на «уличном» рынке.

Фондовая биржа — это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Фондовая биржа определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них.

Выполнение этих функций фондовой биржей невозможно без участия посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Брокер сводит продавца и покупателя ценных бумаг, получая за это комиссионные. Дилер не только сводит продавца и покупателя, но и покупает на свое имя и за свой счет ценные бумаги, чтобы потом их перепродать.

Поскольку доход посредников зависит от торговли ценными бумагами, они не ждут, пока явится клиент, а ищут его сами. Этот поиск не позволяет сбережениям «залеживаться». Посредник обладает высоким уровнем профессионализма в знании рынка ценных бумаг, оперативностью в своих действиях. Он различает тактику поведения различных категорий покупателей ценных бумаг: инвестор думает, прежде всего, о минимизации риска, спекулянт готов идти на рассчитанный риск, а игрок — на любой риск. Поэтому роль посредника в операциях с денежными бумагами велика. Каждый посредник постепенно обрастает клиентурой, с которой устанавливаются отношения личного доверия.

Покупатели ценных бумаг, напротив, нуждаются в совете, поскольку большинство из них не в состоянии самостоятельно определить, какие ценные бумаги целесообразно, выгодно покупать, а какие нет. Прежде чем дать совет, посредник изучает ситуацию на рынке ценных бумаг, динамику их курсов, психо­логию и цели инвестора, а затем подбирает подходящие для не­го ценные бумаги.

В странах с развитыми финансовыми рынками брокеры и инвестиционные дилеры так же необходимы, как банкиры или бухгалтеры. Их профессия — престижная и высокооплачиваемая. Известный французский художник Поль Гоген до того, как стать художником, был преуспевающим биржевым брокером с весьма значительными доходами. Великие ученые-эконо­мисты тоже не обошли своим вниманием фондовую биржу. Д. рикардо, играя на бирже, накопил состояние в 1 млн. фунтов, что по тем временам составляло огромную сумму, и таким образом превратился в одну из крупнейших фигур финансового мира. А затем он основал Лондонский клуб политэкономии, где был общепризнанным лидером. Другой английский ученый Дж. Кейнс, прежде чем сыскать имя всемирно известного экономиста, играл на бирже, сколотил большое состояние и осно­вал собственный колледж. Сегодня этому посвящают свою деятельность не только отдельные лица, но и целые фирмы, которые и определяют лицо современного инвестиционного бизнеса. Они представляют универсальные инвестиционные банки, выполняющие весь комплекс операций с ценными бумагами как на первичном, так и на вторичном рынке. В США несколько десятков таких банков сосредоточивают в своих руках львиную долю всех операций.

Подобно товарной бирже на фондовой бирже ценные бумаги на торгах непосредственно не выставляются. Они продаются и покупаются партиями, находясь на специальных банковских счетах.

К операциям на фондовой бирже допускаются не все ценные бумаги, а лишь так называемые фондовые ценности. К основным фондовым ценностям относятся: ценные бумаги с фиксированным доходом — государственные облигации, облигации частных компаний и банков, акции, а также сертификаты. Внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, называется листингом. Листинг не только допускает ценные бумаги эмитента к торгам на фондовой бирже, включая их в котировальный лист биржи, но и предполагает контроль финансово-экономического положения эмитента на предмет его соответствия требованиям фондовой биржи.

Среди таких требований могут быть требования к юридическому статусу эмитента, размерам его уставного капитала, доходам, номиналу ценных бумаг. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже допускаются к котировке акции с рыночной или балансовой совокупной стоимостью не менее 18 млн. долл. Но это не все. К котировке допускаются только акции акционерных обществ, получающих прибыль не менее 2 млн долл. в последние три года, располагающих 2000 акционеров — владельцев 100 и более акций, выпустивших в свободную продажу не менее 1 100 000 акций, среднемесячный оборот которых превышает 100 тыс. единиц.

Таким образом, престиж фирмы, добрая воля инвесторов, лучший доступ к кредиту, хорошая «видимость» рынка, более точная оценка акций в целях налогообложения, слияний, поглощений — эти преимущества биржевой торговли позволяют акционерам включить свои акции в биржевой список.

Биржа помогает инвестору найти то, что ему нужно, а сбережения направить в те фирмы, чьи акции котируются выше. Биржа влияет и на цены «уличного» рынка. Однако по своему обороту биржевая торговля в десятки раз меньше внебиржевой.

Фондовая биржа является объектом государственного регулирования. Основополагающий принцип государственного регулирования — законодательное обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всей информации, касающейся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Законы предусматривают для регистрирующих органов три функции.

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходит и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого.
2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумагрг, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию об эмитенте и выпускаемых им ценных бумагах.
3. Контроль за соблюдением правил биржевой торговли.

Кроме государственного регулирования, на фондовых биржах осуществляется самоконтроль. Поскольку главный принцип работы биржи — ликвидность рынка, то биржа делает все, чтобы добиться этого.

**Планирование доходов и расходов зрелищных видов социо-культурной деятельности**

10. Финансовый план. В этом разделе бизнес-плана обобщаются все материалы предыдущих разделов, имеющие стоимостное выражение. Для его разработки необходимо подготовить следующие документы: прогноз объе­мов продаж (реализации) услуг, баланс денежных доходов и расходов, сводный баланс активов и пассивов учреждения, график достижения безубыточности.

Все эти документы создаются на основе системы бухгалтерского учета и зависят от ведомственной принадлежности, юридического статуса и степени самостоятельности учреждения (организации). Возможно, что инвесторы могут потребовать только некоторые из них. Тем не менее, разработчики бизнес-плана должны знать требования к составлению всех этих документов и уметь их составлять. Финансовые ресурсы учреждения формируются из собственных средств и средств, привлеченных из различных источников. В бизнес-плане необходимо отразить все источники финансирования, привлекаемые для реализации проекта. Наряду с бюджетными средствами можно использовать внебюджетные средства и фонды, в частности из других отраслей, например, проекты культуры фи­нансируются из бюджета образования, и наоборот. Договорно-заказные отношения могут устанавливаться с другими субъектами социально-культурной деятельности, промышленными предприятиями, организациями, которые предоставляют и используют различные виды платных услуг, а также со спонсорами и меценатами. Возможно поступление средств от благотворителей, коммерческой деятельности, предоставления в аренду помещений и имущества и др.

Прогноз объемов продаж (реализации) услуг и продуктов учреждения социально-культурной сферы позволяет дать общую характеристику доли рынка, которую займут услуги организации. Этот прогноз составляется на трехлетнюю перспективу. Для первого года данные указываются на первые полгода или год с помесячной разбивкой, для второго года — с поквартальной разбивкой, а для третьего — в виде общей суммы реализации.

Баланс денежных доходов и расходов (смета) служит для оценки суммы денег, которые необходимо вложить в реализацию проекта. Отличие баланса от обычной сметы бюджетного учреждения состоит в том, что он, как и прогноз, учитывает сроки от начала реализации проекта до его завершения. Назначение этого документа — проверка синхронности поступления и расходования денег, то есть ликвидности проекта в случае реализации. Ниже приведен образец заполнения балансового документа.

Полученные данные служат основанием для общей оценки стоимости проекта.

Известно, что в рыночной экономике проблемы, связанные с ликвидностью, являются наиболее существенной причиной коммерческих неудач. Поэтому планирование денежных потоков (в частности, планирование баланса денежных доходов и расходов, показывающего суммы доходов и расходов, суммы вложений средств и их поступления от реализации продукции) дает всеобъемлющее представление о деятельности учреждения. Это есть описание платежеспособности с акцентом на то, с какой

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели, руб. | Январь | Февраль | Март |
| Прогно. | Факт | Прогно; | Факт | Прогно | 1 Факт |
| 1. Наличные деньги (на нача­ло месяца) |  |  |  |  |  |  |
| 2. Поступление денег |  |  |  |  |  |  |
| а) выручка от продаж |  |  |  |  |  |  |
| б) поступления по счетам, выписанным при продаже в кредит |  |  |  |  |  |  |
| в) ссуды и другие поступле­ния дополнительной налич­ности |  |  |  |  |  |  |
| 3. Итого поступления налич­ности (3 = 2а + 2б + 2в) |  |  |  |  |  |  |
| 4. Всего имеющаяся налич­ность (до платежей на сторо­ну (4=1+3) |  |  |  |  |  |  |
| 5. Денежные платежи на сто­рону |  |  |  |  |  |  |
| а) покупка товаров |  |  |  |  |  |  |
| б) зарплата за минусом удер­жаний |  |  |  |  |  |  |
| в) покупные услуги |  |  |  |  |  |  |
| г) ремонт и содержание обо­рудования |  |  |  |  |  |  |

быстротой активы могут быть безубыточно обращены в денежные средства. Если оборотные средства организации не могут быть обращены в денежные средства для выполнения краткосрочных обязательств, то организация называется неликвидной

Сводный баланс активов и пассивов учреждения составляется на начало и конец первого года осуществления проекта. Он позволяет определить, из каких пассивов учреждение намерено финансировать создание или приобретение активов.

График достижения безубыточности представляет собой схему, в которой отражается влияние на прибыль (доход) объемов производства, цены реализации и себестоимости продукции (при разбивке на условно-постоянные и условно-переменные издержки). До недавнего времени в менеджменте учреждений социально-культурной сферы старались не употреблять термин «прибыль», поскольку наличие прибыли обязательно предполагало потерю льгот по налогам. Однако рано или поздно учреждениям, имеющим многоканальное финансирование, придется осваи­вать работу по налогам. Прежде всего, речь идет о собственных доходах (аренда помещений, коммерческие услуги и т. п.), для которых необходим расчет безубыточности.

При помощи этого графика можно определить так называемую точку безубыточности, то есть объем произ­водства услуг, при котором кривая изменения денежных поступлений от реализации при заданном уровне цен пересекается с кривой изменения себестоимости продукции. При этом объеме предполагается достичь безубыточности производства услуг, а дальнейший рост объемов реализации призван обеспечить прибыль.

11. Стратегия финансирования. Предпоследняя часть разработки бизнес-плана имеет целью изложение плана получения средств для создания и расширения проекта. Финансовый план любого проекта подлежит серьез­ной экспертизе и требует от разработчиков самого тщательного расчета. При этом необходимо дать ответы на следующие вопросы: сколько средств необходимо для реализации вашего проекта; откуда и в какой форме предполагается их получить; когда ожидается полный возврат вложенных средств и получение инвесторами дохода от них.

В первую очередь, освещению подлежат возможности и общее состояние баланса самого учреждения. Экспертов заинтересует и состояние основных фондов, и использование кредитов. Значительный интерес представляет и оперативная сводка деятельности учреждения — отчет о прибылях (доходах) и убытках. Расчеты по предлагаемому проекту периода окупаемости и возможной прибыли — это во многом отражение предположений менеджмента и вместе с тем изложение конкретных обязательств перед инвестором. Для выполнения расчетов желательно использовать программы Expert Project. Они послужат основой для объективного управления на любом этапе реализации проекта. К сожалению, для подавляющего большинства учреждений социально-культурной сферы такой источник получения финансов, как кредит, практически нереален. Это объясняется тем, что многие руководители не владеют технологией расчетов ценообразования и себестоимости услуг и продуктов, в формировании финансовых ресурсов они ориентируются преимущественно на бюджетное финансирование и спонсорскую поддержку. Для них более реален лизинг, поскольку он менее затратный и имеет более высокую степень свободы как для лизингополучателя, так и лизингодателя.

Наиболее важными для любого инвестора параметрами инвестирования являются период окупаемости и чистая прибыль. Эти параметры, прежде всего, важны для самого учреждения социально-культурной сферы. Любую услугу можно анализировать с точки зрения не только дохода — расхода, но и прибыли, даже если рассматривается возможность получения средств из какого-либо бюджета. Если речь идет, например, о доходах от рекламной дея­тельности учреждения социально-культурной сферы как рекламопроизводителя, то период окупаемости для бартерного способа инвестирования можно оценить как время, за которое сумма поступлений от реализации рекламных услуг, квотированных производителю в обмен на размещаемые рекламные материалы, покрывает сумму затрат на создание рекламного продукта.

Оценка состоятельности проекта. Вложение средств в любое дело связано с определенным риском. И этот риск тем больше, чем длиннее срок окупаемости вложенных средств.

Срок окупаемости (Ок) важен и для каждого соучредителя, и для банка-кредитора, и для арендодателя.

Далее уточняется ход окупаемости средств по месяцам в течение первого года деятельности организации.

Финансовые планы — не смирительная рубашка. Их назначение — освободить менеджеров от решения наиболее острой проблемы, с которой они часто сталкиваются: где взять время, чтобы выполнять непосредственно свои обязанности. Время весьма дорого менеджеру, поэтому, чтобы эффективно его использовать, он должен осознать, что чем раньше он спланирует свою деятельность, тем лучше.

Важно также уделять внимание периодическому просмотру финансовых планов учреждения. Лучше всего раз в неделю отложить все дела в сторону и часть дня посвящать вопросам планирования. Если менеджер не в состоянии делать это, значит, налицо явный признак того, что ему требуется план и что заняться его составлением следует незамедлительно.

**Организация как система. Системный подход к управлению организацией**

Системная методология в менеджменте получила свое признание и широкое распространение уже во второй половине XX в.

Научно-технический прогресс, давший мощный толчок повсеместной автоматизации производственных процессов, стал оказывать свое революционизирующее воздействие и на процессы управления. Востребованной оказалась кибернетика — теория, объяснявшая многие закономерности авторегулирования в биологии, физике и технике. Открылись возможности применения этих закономерностей в теории и практике управления социально-экономическими организациями. В России это нашло применение вначале в проектировании автоматизированных систем управления (АСУ), а затем и в формировании системного подхода ко всем процессам организации и управления в социально-экономических структурах. Из трудов зарубежных авторов, признававших системный подход как один из универсальных инструментов менеджмента, в России получили известность работы Р. Джонсона, Ф. Каста, Д. Розенцвейла, С. Оптнера, С. Янга, Дж. Риггса, М.Х. Мескона и др.

Системный подход вошел в теорию организации как особая методология научного анализа и мышления. Способность к системному мышлению стала одним из требований, предъявляемых к современному руководителю. Суть системного подхода в менеджменте заключается в представлении об организации как о системе. Система, по определению многих авторов,— это совокупность взаимосвязанных элементов. Характерной особенностью такой совокупности является то, что ее свойства как системы не сводятся к простой сумме свойств входящих в нее элементов.

Качество организации системы обычно выражается в эффекте синергии. Он проявляется в том, что результат функционирования системы в целом получается выше, чем сумма одноименных результатов отдельных элементов, составляющих совокупность. На практике это означает, что из одних и тех же элементов мы можем получить системы разного или одинакового свойства, но различной эффективности в зависимости от того, как эти элементы будут взаимосвязаны, т.е. как будет организована сама система. Организация, представляющая собой в наиболее общей абстрактной форме организованное целое, является предельным расширением любой системы. Понятие «организация», как упорядоченное состояние целого, тождественно понятию «система». Понятием же, противоположным «системе», является понятие «несистема».

Система — это не что иное, как организация в статике, т.е. некоторое зафиксированное на данный момент состояние упорядоченности.

Рассмотрение организации как системы является продуктивным. Это позволяет систематизировать и классифицировать организации по ряду общих признаков. Так, по степени сложности выделяют 9 уровней иерархии:

1. уровень статической организации, отражающий статические взаимоотношения между элементами целого;
2. уровень простой динамической системы с заранее запрограммированными обязательными движениями;
3. уровень информационной организации, или уровень «термостата»;
4. самосохраняющаяся организация — открытая система, или уровень клетки;
5. генетически общественные организации;
6. организация типа «животных», характеризующаяся наличием подвижности, целенаправленным поведением и осведомленностью;
7. уровень индивидуального человеческого организма — «человеческий» уровень;
8. социальная организация, представляющая собой разнообразие общественных институтов;
9. трансцендентальные системы, т.е. организации, которые существуют в виде различных структур и взаимосвязей.

Применение системного подхода для изучения организации позволяет значительно расширить представление о ее сущности и тенденциях развития, более глубоко и всесторонне раскрыть содержание происходящих процессов, выявить объективные закономерности формирования этой многоаспектной системы.

В настоящее время в литературе бытует множество Определений системного подхода. Наиболее емкой и краткой по содержанию является точка зрения, высказанная В.Н. Садовским о том, что системный подход, или системный метод, представляет собой эксплицитное (явно, открыто выраженное) описание процедур определения объектов как систем и способов их специфического системного исследования (описания, объяснения, предсказания и т.д.).

Системный подход при исследовании свойств организации позволяет установить ее целостность, системность и организованность. При системном подходе внимание исследователей направлено на его состав, на свойства элементов, проявляющиеся во взаимодействии. Установление в системе устойчивых взаимосвязей элементов на всех уровнях и ступенях, т.е. установление закона связей элементов, есть обнаружение структурности системы как следующая ступень конкретизации целого.

Структура как внутренняя организация системы, отражение ее внутреннего содержания проявляется в упорядоченности взаимосвязей ее частей. Это позволяет выразить ряд существенных сторон организации как системы. Структура системы, выражая ее сущность, проявляется в совокупности законов данной области явлений.

Исследование структуры организации ~- важный этап познания многообразия связей, имеющих место внутри исследуемого объекта. Это одна из сторон системности. Другая сторона состоит в выявлении внутриорганизационных отношений и взаимоотношений рассматриваемого объекта с иными составляющими систему более высокого уровня. В связи с этим необходимо, во-первых, рассматривать отдельные свойства исследуемого объекта в их соотношении с объектом как целым, а во-вторых, раскрыть законы поведения.

Системный подход к исследованию организации в современном его толковании тесно связан с самоуправляемыми процессами систем. Социально-экономические системы в большинстве случаев неравновесны, что спонтанно обеспечивает развитие эффекта самоорганизации человеческого фактора и соответственно самоуправления.

Организационная наука, использующая системную методологию, предполагает изучение и учет опыта организационной деятельности в различных типах организации — экономических, государственных, военных и т.п.

Рассмотрение организации как системы позволяет существенно обогатить и разнообразить методологический инструментарий исследования организационных отношений.