СОЦИОЛОГИЯ

ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЯ

Т

Тактика — совокупность управленческих решений, отражающих наилучший вариант реализации стратегии на среднем и низовом уровнях управления в существу-ющих условиях с учетом новых или непредвиденных обстоятельств.

Текущее (краткосрочное) планирование — планиро-вание на период до одного года.

Текущее управление — управление реализацией краткосрочных и оперативных планов, принятием реше-ний в конкретно складывающейся ситуации.

Текущий контроль — контроль за текущей деятель-ностью организации. Существует как стратегический (за эффективностью использования ресурсов), так и опера-тивный (за производственными и хозяйственными про-цессами).

Темперамент — совокупность психических свойств человека, определяющих форму его поведения. Бывает холерическим, сангвиническим, флегматическим, ме-ланхолическим.

Теоретическая модель управления как объекта научного познания — пред-ставление субъекта исследования об управлении как системе, выделение им

проблемной ситуации как единства практической и познавательной про-блем, предметной области исследования и проверяемых гипотез.

Теории мотивации содержательные — 1) иерархия потребностей (по Маслоу) — модель мотивации, которая описывает поведение людей через пять категорий потребностей, которые расположены в строгой иерархической структуре: физиологические потребности; потребности в безопасности и уверенности в будущем; социальные потребности; потребности уважения; потребности самовыражения; 2) двухфакторная теория Гецберга – модель мотивации, основанная на потребностях, разделенных на две категории факторов - мотивации и гигиены:

- факторы удовлетворенности (мотивации) состоят: работа как ценность сама по себе; чувство ответственности; переживание успехов в работе, признание, возможности совершенствования. Проявляются как удовлетворенность работой или отсутствие удовлетворенности;

- факторы гигиены («фрустаторы») составляют: условия труда; социальные отношения; стиль руководства; вознаграждение, климат на предприятии (организации). Проявляются как отсутствие неудовлетворенности или неудовлетворенность.

Теория — 1) учение, система основных идей в той или иной отрасли знаний; 2) форма научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существенных связях действительности; 3) сово-купность обобщенных положений, образующих науку или раздел на-уки; 4) сложившееся мнение, суждение, взгляд на что-либо.

Теория личности ролевая — тео-рия, согласно которой личность описывается по-средством усвоенных и принятых субъектом (интернализованных) или вынуждено выполняе-мых (неинтернализованных) социальных функций и об-разцов поведения — ролей, обусловленных социальным статусом личности в данном сообществе или социальной группе. Основные положения данной теории (которая не столько законченная теория, сколько междисци-плинарный для социологии и соцальной психологии подход к изучению личности) сформулированы в соццциальной психологии Дж. Мидом и в социологии социальным антропологом Р. Линтоном. Первый акцентирует внимание на механизмах «научения роли», ос-воения ролей в процессах межличностного взаи-модействия (интеракции), подчеркивая стимули-рующее воздействие «ролевых ожиданий» со стороны «значимых» для данного индивида лиц, с которыми он вступает в

общение. Линтон обращает внимание на социально-культурную природу ро-левых предписаний и их связанность с социальной по-зицией личности, а также на поддержание ро-левых требований системой обществ, и группо-вых санкций. В рамках теории были экспериментально выявлены такие феномены, как «ролевой кон-фликт» — переживание субъектом неоднознач-ности или противоборства ролевых требований со стороны разных социальных общностей, членом которых он является, что создает стрессовую ситуацию; интеграция и дезинтеграция ролевой структуры личности — следствие гармоничности или конфликтности социальных отношений. Используя понятий-ный аппарат ролевой теории личности, отечественная социология ка-чественно различает институционализированные и конвенциональные социальные роли, где первые явля-ются ведущими, так как вытекают из социальной структу-ры общества, а вторые возникают относительно про-извольно в групповых взаимодействиях и пред-полагают активную субъективную их окраску. Вместе с тем в отечественной социологии отме-чается ограниченность этой теории вследствие ее пре-имущественно описательного характера, недооценки устойчивости свойств личности как субъ-екта социальных отношений, сведения субъективности только к активности в принятии или неприня-тии роли. Наиболее значительно эти особенности ролевого подхода представлены в концепции Р. Дарендорфа о человеке как деиндивидуализированном продукте ролевых предписаний («хомо социологикус»). Преодоление односторон-ности ролевого подхода в теории личности пред-полагает исследование субъективных свойств (са-мосознание, диспозиционная структура, мировоз-зрение), формирующихся в процессах предмет-ной деятельности личности и выражающихся в разнообразных творческих проявлениях, вклю-чая активное формирование новых общественно необходимых функций и образцов поведения (социальное творчество), персонифицированное выполнение социальной функций с учетом социально-исторических, социально-групповых и предметно-локальных условий для дос-тижения общественно значимых целей.

Теория личности социологическая — социологическая теория, имеющая своим предметом личность в качестве объекта и субъ-екта социальных отношений в рамках социально-исторического процесса и целостных общественных систем, на уровне взаимосвязей личности и социальных общностей, вклю-чая малые контактные группы и коллективы. Принципы научного подхода к развитию данной теории — установление зависимости свойств личности от объективных общественно-экономических, социально-культурных и предметно-деятельных особенностей со-циализации индивидов, вследствие чего важнейшее значение в теории приобретает социальная типоло-гия личности — выявление сущностных черт личности, обусловленных ее образом жизни, жизнедеятельностью. Свойства социально-исторических ти-пов личности соотносятся с особенностями куль-туры, с природой общественной формации; черты личности, обусловленные классовой принадлеж-ностью, образуют социально-классовую типологию; социально-типические особенности национального характера — про-дукт исторического развития данного народа, а спе-цифика условий и содержания труда предста-вителей различных профессий определяет особые личностные черты профессионального типа. В социальной типологии социологическая

теория личности выделяет свойства идеального, нормативного и реально распространенных ти-пов личности, где первый выражает требования общественного идеала, фиксированного в социально-политических и нравственных концепциях, религиозных веро-ваниях. Нормативный тип выражает черты лич-ности, формирование которых объективно необхо-димо для функционирования и развития данно-го социума и реально возможно при данных ус-ловиях, тогда как фактически господствующие типы личности могут не только соответствовать, но и существенно отличаться от нормативного, а тем более идеального.

Важнейшие понятия социологической теории личности, в которых личность рассматривается как объект социальных отношений: *со-циализация* — освоение индивидом социальных требо-ваний и функций (ролей) в качестве непремен-ного условия активного включения в социальную общность,
социальная идентификация
— осознание своей принад-лежности к данной общности и
ролевая иденти-фикация
— принятие общественно заданных функций и групповых требований как отвечаю-щих интересам и потребностям субъекта. Лич-ность как субъект социальных отношений рассматрива-ется социологической теорией личности в таких понятиях, как
самосознание личности, нормативное сознание, ценностные ориентации,
а также в понятиях психологии, используемых и в социологии:
потребности, мо-тивация, социальные установки, социальное поведение и др.

Основная проблема социологической теории личности — формирование личности и развитие ее потребностей в нераз-рывной связи с функционированием и развити-ем социальных общностей, изучение закономерностей взаимосвязей личности и общества, личности и груп-пы (коллектива), регуляции и саморегуляции социального поведения личности. Этим отличается содержа-ние социологической от психологической теорий личности, в которых личность рассматривается в качестве ус-тойчивой системы психических свойств, процессов и отношений и устанавливаются закономерности психической структуры личности и ее деятельности в интериндивидуальном (обращенном к самому субъекту) и интраиндивидуальном (межлично-стном) аспектах.

Теория малых групп — специальная социологическая теория, предметом которой является место и функции малых групп в системе социального организма, их специфика как элементов социальной структуры. Теория малых групп включает в себя положения, раскрывающие зависимость малых групп от за-кономерностей функционирования и развития общества как целостного социального организма, а также поло-жения о специфике малой группы как самостоятельного компонента общества, как особого вида социальной микросистемы и критерия эффективности ее деятельности. Теория малых

групп рассматривает структуру группы и происходящие в ней процессы в социальном «контексте», обобщает данные эмпирических исследований, выявляя специфические свойства, законо-мерности функционирования и развития малых групп в различных сферах общественной жизни.

Предметом теории малых групп являются три аспекта этого социального образования: 1) малые группы — самостоя-тельные субъекты общественных отношений, эмпирические референты общества, которые «репрезентируют» его в повседневной, практической деятельности людей;
2) ма-лые группы — уровень первичной социальной структуры, представляющей «лич-ную» форму общественных отношений; 3) малые группы — социальная микросреда личности.

Социологическая теория малых групп тесно связана с социально-психологической теорией, объясняющей закономер-ности общения и взаимодействия в малых груп-пах на основе коммуникативных, интерактивных и перцептивных процессов; механизм протека-ния групповых процессов и их влияния на от-дельных членов группы.

Примером одной из теории малых групп является теория деятельностного опосредствования межличност-ных отношений, основные положения которой сво-дятся к следующему: малая группа является частным случаем низшего уровня развития груп-пы; группа — часть общества, осуществляющая со-держательную деятельность и имеющая соответствующие ценности, т.е. социально-психологическая общ-ность; межличностные взаимоотношения опо-средствованы деятельностью группы; закономер-ности малых групп не могут распространяться, экстраполироваться на группы высшего уровня развития; социально-психологические закономерности кол-лектива не сводимы к общим законам «группо-вой динамики» и т.д.

Теория «наклеивания ярлыков» (Лейблинга) (от англ. *labeling* — приклеить ярлык, этикетку) — теория, согласно которой ре-акция на девиантное поведение может оказывать сильное влияние на то, как люди восприни-мают самих себя и как они воспринимаются ок-ружающими. Нередко, если внешний вид или поступки отдельных лиц воспринимаются как девиантные, то люди стремятся каким-то обра-зом обозначить девиантность таких «нарушите-лей» («наклеить ярлык» на нее) и применить к ним какую-либо форму наказания. Причем различного рода попытки социального контроля над нару-шителями могут привести к усилению проявле-ний девиантности. Считается, что характер девиантного поведения зависит от социальной реакции на его носителя, особенно если оно является след-ствием воздействия процедуры «наклеивания

ярлыков». Одни люди могут вызвать девиантное поведение других, наклеивая на них ярлык девиантных.

Теория ожидания — концепция, согласно которой наличие у человека активных потребностей не является единственным и достаточным условием мотивации его поведения на достижение какой-либо цели. Человек должен ожидать при этом, что его действия обязательно приведут к достижению этой цели.

Теория организации — 1) система научных знаний, обобщающая организационный опыт и отражающая сущность организационных отношений, их внутренние необходимые связи, законы функциониро-вания и развития; 2) раздел теории организации, изучающий органи-зацию как систему, как субъекта хозяйственной деятельности.

Теория потребностей Мак Клелланда — модель мотивации, которая описывает поведение людей через три категории потребностей: власти, достижений, принадлежности (причастности).

Теория принятия решений — один из видов *теории рационального выбора*; применима и к случаю коллективного поведения и к ситуации принятия решений. Утверждает, что выбор имеет форму рационального решения и осуществляется в несколько этапов: сбор ин-формации о событиях, составление списка воз-можных вариантов выбора, ранжирование их в соответствии с желательностью тех или иных последствий, принятие окончательного решения с целью достижения наилучшего результата. Другим видом теории рационального выбора является теория игр.

Теория рационального выбора — согласно этой теории социальные организации стру ктурируют те альтернативы и их по-следствия, с которыми сталкиваются индивиды, а также определяют принятие ими тех или иных рациональных решений. Она объясняет различные формы социального поведения исходя не из личности индивида, а из контекста тех ограничений и возможностей, внутри которых осуществляется рацио-нальный выбор.

Теория ролей — концепция, возникшая для объяснения взаимоотношений индивида и общества. Формирование теории ролей связано с именами Дж Мида, Р. Лиутона, Я.

(Дж.) Морено. В теории ролей можно выделить три уровня анализа: 1) социологический, где роль рассматривается по преимуществу как эле-мент социальной структуры и культуры; 2) социально-психологический уровень социального взаимодействия индивидов ме-жду собой, индивида и группы, где роль оказывается совокупностью общих значений, без которых немыслима коммуникация; 3) роль рассматривается на уровне личности как систе-мы. В ее исследовании сливаются интересы об-щей психологии, социальной психологии и социологии. При этом упор делается на личностную интерпретацию роли и влияние роли на личность. Существуют различи, подходы к теории ролей.

Теория систем — направление систем-ных исследований на стыке системной методо-логии, математики, естествознания (термодина-мика, биология), социальных наук (теория организаций). Данную теорию следует трактовать как теоретическую область знаний, описывающих всевозможные виды и типы систем (реальных и абстрактных), а также основные принципы и закономерности их поведения, функционирования, развития. Теория систем, рас-сматривая объекты как системы, ориентирует исследование и раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных связей внутри объ-екта (а также между объектом и его средой) и сведение их в единую теоретическую картину. В ли-тературе по системным исследованиям выдви-галась (Л. фон Берталанфи и др.) программа по-строения общей теории систем как системной метатеории, призванной сформулировать спосо-бы построения всех возмож-ных системных теорий (программа не была реализована). Одновременно ставится вопрос о ме-тодах построения различных специализированных теорий систем (например, теории биологических систем, автоматов, организационных систем). Подобные теории существуют и развиваются, однако в ряде случаев трудно указать их четкие границы, по-скольку они частично пересекаются с такими областями знания, как кибернетика, термодина-мика, теория информации, теоретический системный анализ, исследование операций, системотехни-ка, теория принятия решений, теория организа-ций и т.п.

Теория социального поля — это теория, согласно которой поведение личности или социальной группы является результатом взаимодействия сил, существующих в конкретной социальной ситуации. Этот метод объяснения социального поведения по анало-гии с теорией поля в физике предполагает, что свойства любого события детерминированы его связями с системой событий, компонентом которой оно является, и изменение «здесь и теперь» за-висит от изменений, непосредственно предше-ствующих во времени. Понятие «поле» было пе-ренесено из физики в социальные науки гештальтпсихологами (К. Коффка, В. Кёлер) для обозначения совокупности сосуществующих факторов, которые имеют характер «динамического поля», опреде-ляющего тип поведения. Наиболее широко это понятие использовал К. Левин при изучении мо-тивации поведения личности. Согласно Левину, Теория социального поля характеризуется скорее конструктивным, нежели

классификационным подходом к общественным явлениям, акцентом на динамичных аспектах ситуа-ции, ее анализом как целого, попыткой математического представления поля. Однако это представ-ление не вышло за пределы формулы B = *f* (P, E), где B — поведение, P — лицо, личность (ее струк-тура и опыт), E — среда, социальное и психологическое со-держание конкретной ситуации. Взаимодействие личностных «сил» и «динамических сил» среды создают «жизненное пространство» индивида.

В социологии, соответственно, основным ин-струментом для анализа групповой жизни долж-но быть представление о группе и ее окружении как о «социальном поле». Так, группа есть целое, существующее в большом «социальном поле» со многими пе-рекрещивающимися динамическими связями. Например, нуклеарная семья есть часть большой семьи, включающей несколько поколений, которая сама есть часть более сложной социальной общности, нации, государства и т.д.

Теория социальных групп — тео-рия, исследующая процессы складывания социальных групп, внутренние закономерности их функционирования, зависимости их развития от взаимо-действия с другими группами. Л. Гумплович утверждал, что челове-чество не является социологическим понятием, тако-вым он считает понятие социальной группы, которое и об-разует, по его мнению, предмет социологии; при этом основой социальной группы он считал расу. Разно-образные влияния, которые оказывают гетероген-ные социальные группы друг на друга, составляют, по Гумпловичу, социальный процесс. Э. Дюркгейм проана-лизировал (в работе о самоубийстве) связь груп-пы, которая сводится, по его мнению, к непрерывности группового влияния, и раскрыл воздейст-вие нормативно регулируемых групповых свя-зей на поведение человека. Ч. Кули провел различие между первичными группами (семья, со-седские и дружеские компании) и вторичными группами. В современной западной социоло-гии этот подход разработан далее в теории ма-лых групп (Э. Мэйо, Дж. Морено, Дж. Хоманс и др.).

Теория социологическая — систе-ма логически взаимосвязанных понятий и прин-ципов, посредством которых раскрывается приро-да (структура и генезис) тех или иных социальных струк-тур. Отражая социальную реальность, социологическая теория представляет в то же время абстрактную модель структуры общества с ее основными элементами и отношения-ми. Как форма организации социологического знания, социологическая теория строится из совокупности более или менее достоверных, логически связанных друг с дру-гом суждений, выражающих законы и принци-пы анализа социальных процессов.

Различают общие и специальные социологические теории. В об-щих отражаются законы развития и функцио-нирования общественных формаций, а также законы перехода от одних формаций к другим. С точки зрения общей социологической теории любое социальное явление рассматривается в контексте целостного представления об обществе, дан-ное явление соотносится с широкой картиной исторического развития. В этом смысле предметом общей социологической теории выступает общество в целом. Содержание общей социологической теории включает теорию социального развития, тео-рию социальных систем, теорию социального детерминизма и т.д. Специальная социологическая теория отражает формы прояв-ления и механизмы действия законов, характер-ных для отдельных сфер обществ, жизни, дан-ной обществ, формации или переходного перио-да, отдельные виды социальной деятельности и общностей людей.

Научное социологическое исследование на всех своих этапах опирается на теоретические основы, вытекающие из общей социологической теории, в со-ответствии с которой определяется ход научного ис-следования на каждом его этапе. Отсутствие всесторонне разработанной научной теории общества, объясняющей происходящие в нем процессы, делает невозможным объясне-ние природы «зависимых переменных» конкрет-ной социальной системы. Именно из социологической теории исследователь берёт понятия и предположения, которые помо-гают ему зондировать социальную действительность и знакомиться с ее социальными проблемами, чтобы успеш-но завершить свою работу и представить научные рекомендации по разрешению этих проблем.

Социологическая теория ориентирует исследование на уже со-зревшие и вполне конкретные вопросы и прида-ет его результатам научную значимость и окраску; тео-ретические ориентиры, обобщения и понятия способ-ствуют развитию и совершенствованию научного исследования.

Социологическая теория складывается из четырех важнейших компонентов: понятий, переменных, суждений и формы. Первый компонент — это понятия, опи-сывающие качественное своеобразие изучаемых явлений. Поэтому иногда их называют класси-фикационными. Второй компонент — перемен-ные различного уровня общности, выражающие степень изменения определенного свойства или признака. Третий компонент — номологические суждения, отражающие закономерные связи изу-чаемой области явлений. Четвертый компонент социологической теории — это логическая форма.

Теория справедливости — ситуационная теория мотивации, согласно которой люди

субъективным образом определяют отношение ожидаемого поощрения к затраченным для этого усилиям и сопоставляют полученное отношение с отношениями, полученными другими людьми, выполняющими аналогичную работу. Если человек в этой ситуации считает, что его коллега получает большее вознаграждение, то он будет стремиться ликвидировать этот дисбаланс.

Теория структурного напряжения — утверждает, что социальные противоречия и конфликты порождают в обществе состояние напряженности, беспокойство и неуверенность у лю-дей и они стремятся к тому, чтобы каким-то об-разом избавиться от них. Обычно напряженность возникает тогда, когда социальные условия (например, уровень жизни) не соответствуют представле-ниям людей о том, какими они должны быть. Если их недовольство не удается погасить силами социального контроля, то оно может вылить-ся в определенную форму коллек-тивного поведения или социальное движение.

Теория управления — комплекс теоретических положений обобщенных до определенного уровня абстракций, позволяющих дать описание, объяснение и предвидение объективных явлений управления; совокупность понятий и категорий, раскрывающих сущность, содержание и специфику управления.

Теория управления (основные категории) — основной понятийный аппарат в теории управления *(см. рис. Основные категории теории управления).*

Теория человеческих отношений — специфическая трактовка принципов и задач управления людьми в организациях (пре-жде всего промышленных), выработанная в

рам-ках западной социологии. Теория человеческих отношений разрабатывается начиная с 20-х гг. XX в. в США. Разработка ее шла параллельно развитию таких отраслей со-циологии, как индустриальная социология и со-циология труда. Основой для развития специфической про-граммы человеческих отношений явились тре-бования, вытекающие из технического прогрес-са на современном предприятии. Усложнение профессий, автоматизация, соединение умствен-ного и физического труда в ряде специально-стей выдвинули на первый план задачу воспи-тания работника, высоко сознательного в своем отношении к труду, способного к постоянному совершенствованию своих навыков и умений.

Политика человеческих отношений включа-ет ряд мероприятий, ведущих к удовлетворению текущих нужд работников. Сюда относятся мероприятия по улучшению условий труда, усло-вий отдыха и проведения свободного времени. Эта политика, проводимая предпринимателями, руководством корпораций, вызвала необходи-мость широкого развития эмпирических исследований проблем труда и трудовых отношений. Практические нужды современного промышленного производства стимулировали исследование таких проблем, как факторы положительного и отрицательного отношения к труду работников промышленного предприятия, закономерности формирования трудовых коллективов и влияние коллектива на личность, роль процессов демо-кратизации управления в развитии инициативы работников, формы и методы эффективного руководства и т.д.

Теория человеческого капитала — концепция, рассмат-ривающая человеческую составляющую организации в тер-минах стоимости и цены.

Теория «X» — термин Дугласа Мак Грегора, относящийся к оценке автократического руководителя его исполнителей. Такой руководитель считает, что люди не любят работать, лишены всякого честолюбия, предпочитают, чтобы ими руководили, хотят защищенности, главный вывод – людей нужно принуждать работать.

Теория «Y» — термин Дугласа Мак Грегора. В соответствии с этой теорией при соответствующих условиях люди будут стремиться к работе, тогда как преданность целям организации является функцией вознаграждений, связанных с достижением цели. Согласно этой теории большая часть населения обладает творческим потенциалом.

Теория эмерджентных норм (нормообразования) (от англ. *emergence* — воз-никновение, появление нового) — теория для объяснения коллективного поведения, проявляю-щегося, например, в толпе незнакомых друг другу людей. Нормы, управляющие ситуацией, могут возникнуть в процессе социального взаимодействия, и хотя некоторые из них основаны на предыду-щем опыте, все же результат ситуации нельзя пред-сказать заранее. Люди испытывают дискомфорт, когда отсутствуют ясные и четкие нормы пове-дения, и они стремятся опереться на любую нор-му, которая возникает первой. Поведение толпы регулируется большим разнообразием норм, но лишь немногие из них соответствуют понятию эмерджентной (возникающей) нормы.

Техника (в прикладном исследовании) — совокупность организационных приемов для эффективного использования метода в данном исследовании.

Технические приемы — конкретная реализация метода исследования, де-тально разработанные способы фиксации, измерения и обобщения первичных данных.

Технология — 1) систематизирован-ное знание о наиболее полезных и необходимых действиях и процессах, приво-дящих к достижению целей организации, а также порядок применения этих знаний; 2) способ преобразования сырья в искомые продукты и услуги, механизм работы организации по пре-вращению исходных элементов труда в итоговые результа-ты, являющиеся целью деятельности организации.

Технология организации — сочетание квалифицированных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих знаний, необходимых для осуществления преобразований в материалах, информации, людях.

Типизация — организация знаний по типическим признакам феномена, а не по их индивидуальным характеристикам.

Типизация поведения — обоснование поведения по определенному, хорошо зарекомендовавшему себя на практике типу.

Типизация управления — построение управления по определенно-му, хорошо зарекомендовавшему себя на практике типу.

Товарищество (партнерство) — это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лиц догова-риваются о владении предприятием и его управлении. Товарищество, или партнерство, как форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения. Само название объясняет суть этой формы. Сельское хозяйство, розничная торговля, сфера услуг — это те сек-торы экономики, где более половины предпринимательской деятельности приходится на единоличное владение и товарищества. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределя-ют риски, а также прибыли или убытки, которые могут вы-пасть на их долю. По степени участия в деятельности пред-приятия партнеры бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях — один или несколько участни-ков могут быть «молчаливыми», т. е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые сред-ства в фирму, но не принимают активного участия в ее уп-равлении.

Трансакционные издержки — издержки функционирования системы обмена, или рыночной экономики, во что обходится использование рынка для обеспечения размещения ресурсов и передачи права собственности. Подобные издержки неизбежны, они порождаются самим суще-ствованием обмена (издержк и вычленения, информационные издержки, издержки масштаба, издержки поведения). По исследованиям западных экономистов, трансакционные издержки особенно велики на начальном этапе функционирования фирмы как коллективной собственности ее персонала. Впоследствии они окупаются в результате более эффективной системы стимулирования и управления. Поэтому начальный этап является тем порогом, для преодоления которого необхо-дима помощь извне в виде льготных кредитов и государственных субсидий. Кроме того, меньшие по размерам фирмы легче вписываются в новые правовые отношения коллективной собственности и участие в управлении. Таким образом, трансакционные издержки тем больше, чем выше неопреде-ленность условий хозяйствования и ненадежность партнеров, и тем больше, следовательно, риски. Поэтому организация может или изменить эти условия (стратегии роста организации), или приспособиться к ним (стратегии выжива-ния и адаптация). В той мере, в какой организация обладает властью рынка, она обладает и властью над институциональной средой.

Транснациональная корпорация (ТНК) – особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества. Это национальная компания с

зарубежными активами, т.е. национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности. Образование подконтрольных зарубежных предприятий (дочерних обществ и филиалов) происходит на основе экспорта капитала крупнейшими национальными корпорациями.

Основные характеристики многонациональной, глобальной, международной и транснациональной компаний

Тип компании	**Основные характеристики**
Многонациональная	
	Правление определяет финансовую политику, но в то же время предоставляет дочерней компа
Глобальная	

Централизует свою стратегическую, управленческую и маркетинговую политику. Выгода дости

Международная

Правление сохраняет значительный контроль над сис-темами управления дочерней компании и

Транснациональная

Сочетает свойства многонациональной, глобальной и международной компаний. Продукты дол

В современных условиях ТНК превратилась в одного из основных субъектов мирового рынка. Развитие транснациональных корпораций является свидетельством усиления интернационализации хозяйственной жизни. Транснациональные корпорации выступают преимущественно в форме международных трестов и концернов, которые создают обширную сеть подконтрольных зарубежных предприятий. Их следует отличить от *межнациональных корпораций,* которые образуются в результате слияния капитала различного национального происхождения. Характерной особенностью транснациональных корпораций является их производственная направленность.

Организационные структуры управления транснациональными корпорациями прямо связаны с их сущностными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, транснациональные корпорации имеют определенную страну базирования, или страну официальной юридической регистрации головного офиса. Высший управленческий состав компании наделен полномочиями по осуществлению контроля за всей «пирамидой» компании, в том числе за ее зарубежными подразделениями. Это придает системе управления жестко централизованный характер.

Требование (воля) политическое — способность политического субъекта к саморегуляции деятельности на рефлексивном, нравствен-ном и эмоциональном уровнях. Основные функции: выбор мотивов и целей деятельности; регуляция побуждений к действию и др.

Тренинг — планомерно осуществляемая программа упражнений по формированию и совершенствованию умений и навыков для повыше-ния эффективности разнообразных видов деятельности.

Трест — объединение собственности и управления предприятий одной или нескольких отраслей, полностью утрачивающих их производственную и коммерческую самостоятельность. Тресты обычно создаются в форме акционерных компаний. Предприниматели-владельцы предприятия, вступая в трест, становятся его акционерами, а их предприятия подчиняются единому руководству.

Триада — одна из основных разновидностей рабочей группы, включающей три человека (стабильное объединение, эффективное разделение труда, обеспечение численного большинства).

Труд управленческий — целесообразная деятельность че-ловека, выполняемая в процессе управления. В процессе уп-равленческого труда материальные ценности непосредствен-но не создаются, но он имеет производительный характер потому, что его затраты общественно необходимы и посто-янно возрастают, так как без управления никакое обществен-ное производство и нормальная жизнедеятельность невоз-можны.

А Б В Г Д Е З И К Л М Н О П Р С Т У Ф Х Ц Ч Э Я