

СОЦИОЛОГИЯ

ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЯ

Р

Рабочая группа — небольшое количество людей, которые находятся в отношении зависимости (объединены общей социальной деятельностью) и подчиняются определенным групповым нормам и ценностям в рамках административной организации.

Развитие персонала — повышение трудового и творческого потенциала работников за счет целенаправленного обучения и овладения новым опытом.

Разрешение конфликта — завершение конфликтного столкновения по доброй воле его участников, достижение ими определенного согласия по спорной проблеме.

Ранжирование целей — распределение целей по важности, первоочередности осуществления и т.п. Способы ранжирования: построение «дерева целей», распределение по уровням организации, вкладу в реализацию миссии; времени; затратам; величине выгод (неблагоприятных последствий) и пр.

Расположение — положительное отношение к окружающим, основанное на

индивидуальных чувственных оценках.

Распорядительные полномочия — полномочия, дающие право принимать обязательные для исполнения подчиненными решения. Существуют как общие, линейные и функциональные.

Реинвестирование — направление прибыли или дохода, полученного от инвестиций (капитальных вложений), в развитие или расширение того же производственного или иного объекта. Реинвестирование — обычная хозяйственная практика, присущая любым формам предпринимательской деятельности, особенно в первые годы функционирования вновь созданного предприятия, когда вся или почти вся прибыль направляется на его развитие, укрепление, расширение. Реинвестируется не только прибыль, но и дивиденды, полученные акционерами по принадлежащим им акциям, паям, долям в капитале. В современных условиях многие вновь созданные в ходе приватизации акционерные общества остро нуждаются в средствах на развитие производства, поэтому они крайне заинтересованы в реинвестировании дивидендов. Для этого в закрытых акционерных обществах раздается или рассылается акционерам специальная форма заявления в бухгалтерию общества, в котором выражается просьба акционера присоединить причитающиеся ему по итогам года дивиденды к его вкладу в уставный капитал. Это выгодно обществу, так как уменьшает его потребность в заемных средствах, и выгодно акционерам, участникам общества, так как, во-первых, способствует его развитию и укреплению (в чем они заинтересованы), а во-вторых, обеспечивает им получение более значительных дивидендов в будущем.

Реквизит документов — обязательные данные, предусмотренные действующими правилами или законами для документов, без которых они не могут служить основанием совершения операций.

Рекурсивность — свойство организации или ее структурного подразделения быть одновременно системой и подсистемой для системы более высокого уровня.

Рента экономическая — разность между суммой денег, которую собственник фактора производства получает за услуги фактора, и минимальной суммой денег, за которую он согласен предоставить эти услуги.

Реорганизация организации — изменение структуры системы управления, ее организационных форм и процессов управления, осуществляемое в связи с изменением целей, поставленных перед системой управления. При проведении реструктуризации важно создать условия, при которых новые идеи в области производства, проектирования, обслуживания клиентов и т.п. могли бы беспрепятственно поступать в высшие звенья управления предприятием со всех уровней производственной и управленческой структуры, обеспечивая постоянный приток идей и информации. Подразделения предприятия должны располагать достаточно большой автономией. В новых условиях функционирования предприятия, определяемых рыночными отношениями, пересмотру и уточнению должны быть подвергнуты организационные принципы и функции деятельности высшего и среднего звеньев управленческой структуры. Каждое предприятие должно разработать и последовательно реализовать программу мероприятий по реорганизации своих производств, с тем чтобы наиболее полно адаптироваться к новым условиям хозяйствования. При этом важна последовательность в осуществлении указанной программы. В начале постприватизационного периода основные усилия направляются на выживание предприятия, сохранение основных фондов и ключевых технологий, ядра трудового коллектива. За этим следует освоение новых способов производственно-финансовой деятельности предприятия в принципиально иной внешней среде. Самостоятельный выход предприятия на рынки сбыта делает проблему конкурентоспособности продукции жизненно важным вопросом. Для решения этой задачи необходима комплексная техническая, технологическая и организационно-управленческая реконструкция предприятия. Ее реализация и должна определить стратегию предприятия в обозримом периоде, на что и должен быть нацелен организационный механизм. Конечным результатом должно стать создание производственных систем нового поколения, которые будут работать в режиме так называемого нововведенческого конвейера. Суть этого подхода заключается в том, чтобы нацелить предприятия, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий; во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции; в-третьих, на повышение качественных характеристик продукции при снижении цен на нее. По существу, ставится задача объединить в рамках хозяйственных комплексов нового типа гибкость и адаптивность мелкосерийного производства с низкими издержками и высокой производительностью труда массового производства. Для того чтобы в наиболее короткие сроки и с минимальными вложениями выйти на намеченные рубежи, многие компании сосредоточивают усилия на трех главных направлениях: 1) комплексной автоматизации производственных процессов; 2) совершенствовании форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технико-технологической базы; 3) развитие кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации и активности каждого работника. В условиях развития коммуникационных сетей, совершенствования технологии производства возрастает роль более активного использования сотрудником организации (фирмы) личностного потенциала, в связи с чем может быть использована структура партисипативного управления (*см. Партисипативная организация*).

Репрезентативность — свойство выборочной совокупности воспроизводить основные параметры изучаемой социологами генеральной со-вокупности.

Реприватизация — возврат в частную собственность ранее купленных или национализированных (конфискован-ных) предприятий, земельных участков, банков, ак-ций, ценных бумаг и т.д.

Рестрикция — (от лат. *restrictio* — ограничение) — одно из направлений финансовой и кредитной политики, име-ющих целью ограничение возможностей получения кредита. Осуществляется путем повышения процент-ных ставок, увеличения резервных требований для коммерческих банков, сокращения сумм, продаваемых центральным банком коммерческим банкам, и другими способами.

Ресурсные возможности внешней среды — характеристика внешней среды организации, указывающая на возмоз-ности для взаимовыгодного обмена между организацией и структурными единицами внешней среды.

Решение управленческое — социально-психологический и интеллектуальный акт выбора одной или нескольких аль-тернатив из множества возможных вариантов.

Реэкспорт — разновидность экспортных операций, заклю-чающаяся в продаже за границу ранее импортирован-ного товара без какой-либо его переработки. Так как реэкспорт, как правило, проводится на посреднической осно-ве, к нему принято относить операции по приобрете-нию и перепродаже товаров за границей без завоза в страну, контрагент которой купил данный товар. Тран-зитный провоз товара через страну не считается реэкспортом. В ряде случаев реэкспортные операции имеют под со-бой политическую основу.

Риск — сочетание уровня неопределенности в предска-нии результата со значимостью его последствий для личнос-ти (организации).

Ритуал — индивидуальные или коллективные действия, несущие социальную нагрузку и отличающиеся определенной повторяемостью элементов; способ выражения социальной солидарности.

Роль руководителя — официальная (институционализируемая и конвенциональная) роль человека, на которого возложены функции управления коллективом (организацией). В структуру роли руководителя входят системы юридических и других социальных норм, системы ожиданий, предъявляемых к руководителю со стороны других лиц, занимающих как более высокие, так и более низкие статусы. Ожидания (экспектации), входящие в структуру роли руководителя, определяют его ответственность и обязанности перед назначившей (избравшей, утвердившей) его инстанцией, в качестве которой могут выступать группа или отдельное лицо. Роль руководителя предоставляет личности право применять строго определенные санкции для управления деятельностью своих подчиненных. При исполнении роли руководителя имеет место взаимовлияние роли и личности: не только личность может влиять на роль и ее исполнение, что выражается, в частности, в стилях руководства, но и структура роли способствует формированию специфических черт и системных качеств личности.

Роль социальная – 1) ожидаемый в конкретных обстоятельствах рисунок поведения, ассоциирующийся с тем или иным социальным статусом человека: модель поведения личности, обеспечивающая соблюдение статусных прав и обязанностей; 2) в организации — совокупность ожиданий, предъявляемых к индивиду, занимающему определенную социальную позицию в организации.

Руководитель — лицо, направляющее и координирующее деятельность исполнителей, которые в обязательном порядке должны ему подчиняться и в рамках определенных полномочиями выполнять все его требования.

звена

Руководители высшего

— руководители

организации и их заместители. Определяют миссию организации, цели и политику, ценности и основные стандарты деятельности, структуру и систему управления, представляют на переговорах.

Руководители среднего звена

— руководители основных подразделений и предприятий, входящих в организацию. Через подчиненных руководителей низового уровня управляет текущей деятельностью: устанавливает задания исполнителям, контролирует их выполнение, проводит мероприятия по совершенствованию производства, условий труда и пр.

Руководители низового звена

— руководители низовых подразделений (отделов, цехов, участков). Непосредственно управляют технологическими процессами и исполнителями (рабочими и другими неуправленческими работниками).

Руководство — 1) ведущая, направляющая, организующая и регулирующая деятельность субъекта управления (органа управления, отдельного руководителя); 2) систематическое осуществление ответственного и квалифицированного управления в коллективе (организации) в целом, отдельными функциональными подразделениями - в частности.

Рынки организованные — это торговля (например, биржевая и аукционная), которая регулируется четко определенными, заранее установленными нормами. Если та-кие нормы отсутствуют, рынки считаются **неорганизованным**
и . По
количествен-ным признакам различаются рынки монополистические,
олигополистические и полиполистические (атомизированная структура рынка).

Рынок — 1) специальное место для осуществления торго-вых операций; 2) социально-экономический институт, обеспечивающий продавцам и покупателям возможность вступать в кон-такт для осуществления взаимовыгодных сделок; 3) абстракция, общее наименование группы потребителей, объеди-ненных географическим положением или потребностями, порождающими спрос.

Трактовка рынка как абстрактного понятия иногда приводит крупные фирмы к ошибкам, которые состоят в том, что они не думают об индивидуальных потре-бителях и не изучают структуру потребностей. Используя понятие «рынок» для обозначения глобальных категорий, фирма рискует потерять восприимчи-вость к трудноуловимым различиям в структуре потребностей. Таким образом, *рыночная ориентация* означает такой подход к менеджменту, который основан на учете рынка и его требований (см. рис. Система функционирования рынка).

Словарь основных понятий (Р)

Добавил(а) Социология

09.01.11 00:25 - Последнее обновление 09.01.11 00:50

Рынок двусторонней монополии — рынок, на котором единственный продавец встречается с единственным покупателем.

Рынок двусторонней олигополии — рынок, на котором несколько продавцов противостоят нескольким покупателям.

Рынок монополистической конкуренции — рынок гетерогенного товара с множеством продавцов и покупателей, на котором вследствие дифференциации продукции производители обладают монопольной властью.

Рынок монопольный — рынок, на котором один продавец, не имеющий потенциальных конкурентов, противостоит множеству покупателей.

Рынок моносонный — рынок, на котором множеству продавцов противостоит один, не имеющий потенциальных конкурентов покупатель.

Рынок олигополюный — рынок гомогенного товара, на котором несколько продавцов противостоят множеству покупателей (олигополия предложения) или несколько покупателей противостоят множеству продавцов (олигополия спроса).

Рынок совершенной конкуренции — рынок гомогенного товара с множеством продавцов и покупателей, на котором действия любого из них не влияют на уровень рыночной цены.

Рынок «черный» — осуществление торговых сделок по ценам, превышающим установленный государством верхний предел цены или не достигающим установленный

го-сударством нижний предел цены.

Рыночная конкуренция — основной элемент рыночной экономики. В основе рынка лежат отношения между хозяйственно обособленными субъектами, каждый из которых преследует свою выгоду, участвуя в конкурентной борьбе. Наряду с экономическим конкуренция имеет важное социальное измерение, поскольку обеспечивает творческую свободу каждого — прежде всего в сфере экономического создания, препятствует ограничению обмена, воспитывает боевой дух и предприимчивый образ действий. Стимулирование конкуренции включает в себя четыре главных направления: антимонопольное законодательство, предусматривающее жесткий контроль за предприятиями, которые занимают или могут занять доминирующее положение на рынке; введение норм, устанавливающих определенные рамки (правила) деловой активности; определенное регламентирование порядка выхода на рынок самостоятельных предпринимателей (требования к квалификационному минимуму для занятия некоторыми профессиями); последовательная либерализация внешнеэкономических связей. Главный принцип современного рынка заключается в том, что потенциальный производитель сначала находит покупателя продукции, которую он может и готов произвести, и лишь затем, после соответствующей необходимой подготовки, приступает к производству.

Рыночное равновесие неустойчивое — равенство объемов спроса и предложения в условиях, при которых отклонение цены от своего равновесного значения сопровождается такой реакцией участников рыночных сделок, которая не возвращает цену к равновесному значению.

Рыночное равновесие устойчивое — равенство объемов спроса и предложения в условиях, при которых отклонение цены от своего равновесного значения сопровождается такой реакцией участников рыночных сделок, которая возвращает цену к равновесному значению.

Рыночные стратегии фирмы (по М. Портеру) — 1) лидерство в низких издержках — ориентация на массовый выпуск однородной продукции, позволяющий снизить производственные затраты, цены и за счет этого завоевать рынок и увеличивать прибыль; 2) дифференциация — концентрация усилий на производстве уникальной продукции, что позволяет повышать цены и получать дополнительные доходы; 3) фокусирование — реализация одной из двух стратегий на одном из избранных сегментов рынка.

Рычаги управления — способы, с помощью которых ре-ализуются управленческие решения, средства, воздействующие на исполнителей.

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