

### СОЦИОЛОГИЯ

### ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЯ

#### Т

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

**Текущее (краткосрочное) планирование** — планирование на период до одного года.

**Текущее управление** — управление реализацией краткосрочных и оперативных планов, принятием решений в конкретно складывающейся ситуации.

**Текущий контроль** — контроль за текущей деятельностью организации. Существует как стратегический (за эффективностью использования ресурсов), так и оперативный (за производственными и хозяйственными процессами).

**Темперамент** — совокупность психических свойств человека, определяющих форму его поведения. Бывает холерическим, сангвиническим, флегматическим, меланхолическим.

**Теоретическая модель управления как объекта научного познания** — представление субъекта исследования об управлении как системе, выделение им

проблемной ситуации как единства практической и познавательной проблем, 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 («фрустраторы») 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) совокупность обобщенных положений, образующих науку или раздел науки; 4) сложившееся мнение, суждение, взгляд на что-либо.

**Теория личности ролевая** — теория, согласно которой личность описывается посредством усвоенных и принятых субъектом (интернализированных) или вынуждено выполняемых (неинтернализированных) социальных функций и образцов поведения — ролей, обусловленных социальным статусом личности в данном сообществе или социальной группе. Основные положения данной теории (которая не столько законченная теория, сколько междисциплинарный для социологии и социальной психологии подход к изучению личности) сформулированы в социальной психологии Дж. Мидом и в социологии социальным антропологом Р. Линтоном. Первый акцентирует внимание на механизмах «научения роли», освоения ролей в процессах межличностного взаимодействия (интеракции), подчеркивая стимулирующее воздействие «ролевых ожиданий» со стороны «значимых» для данного индивида лиц, с которыми он вступает в

общение. Линтон обращает внимание на социально-культурную природу ролевых предписаний и их связанность с социальной по-зицией личности, а также на поддержание ролевых требований системой обществ, и группо-вых санкций. В рамках теории были экспериментально выявлены такие феномены, как «ролевой кон-фликт» — переживание субъектом неоднозначности 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 институционализованные 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 односторонности 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 типов личности, где первый выражает требования общественного идеала, фиксированного в социально-политических и нравственных концепциях, религиозных верованиях. Нормативный тип выражает черты личности, формирование которых объективно необходимо для функционирования и развития данного социума и реально возможно при данных условиях, 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: *социализация* — освоение индивидом социальных требований и функций (ролей) в качестве неперемного условия активного включения в социальную общность,

*социальная идентификация*

— осознание своей принадлежности к данной общности и

*ролевая идентификация*

— принятие общественно заданных функций и групповых требований как отвечающих интересам и потребностям субъекта. Личность как субъект социальных отношений рассматривается социологической теорией личности в таких понятиях, как *самосознание личности, нормативное сознание, ценностные ориентации*, а также в понятиях психологии, используемых и в социологии:

*потребности, мотивация, социальные установки, социальное поведение и др.*

Основная проблема социологической теории личности — формирование личности и развитие ее потребностей в неразрывной связи с функционированием и развитием социальных общностей, изучение закономерностей взаимосвязей личности и общества, личности и группы (коллектива), регуляции и саморегуляции социального поведения личности. Этим отличается содержание социологической от психологической теорий личности, в которых личность рассматривается в качестве устойчивой системы психических свойств, процессов и отношений и устанавливаются закономерности психической структуры личности и ее деятельности в интериндивидуальном (обращенном к самому субъекту) и интраиндивидуальном (межличностном) 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 закономерностей функционирования и развития общества как целостного социального организма, а также положения 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, закономерности функционирования и развития малых групп в различных сферах общественной жизни.

Предметом теории малых групп являются три аспекта этого социального образования:

1) малые группы — самостоятельные субъекты общественных отношений, эмпирические референты общества, которые «репрезентируют» его в повседневной, практической деятельности людей;

2) малые группы — уровень первичной социальной структуры, представляющей «личную» форму общественных отношений; 3) малые группы — социальная микросреда личности.

Социологическая теория малых групп тесно связана с социально-психологической теорией, объясняющей закономерности общения и взаимодействия в малых группах на основе коммуникативных, интерактивных и перцептивных процессов; механизм протекания групповых процессов и их влияния на отдельных членов группы.

Примером одной из теории малых групп является теория деятельностного опосредствования межличностных отношений, основные положения которой сводятся к следующему: малая группа является частным случаем низшего уровня развития группы; группа — часть общества, осуществляющая содержательную деятельность и имеющая соответствующие ценности, т.е. социально-психологическая общность; межличностные взаимоотношения опосредствованы деятельностью группы; закономерности малых групп не могут распространяться, экстраполироваться на группы высшего уровня развития; социально-психологические закономерности коллектива не сводимы к общим законам «групповой динамики» и т.д.

**Теория «наклеивания ярлыков» (Лейблинга)** (от англ. *labeling* — приклеить ярлык, этикетку) — теория, согласно которой реакция на девиантное поведение может оказывать сильное влияние на то, как люди воспринимают самих себя и как они воспринимаются окружающими. Нередко, если внешний вид или поступки отдельных лиц воспринимаются как девиантные, то люди стремятся каким-то образом обозначить девиантность таких «нарушителей» («наклеить ярлык» на нее) и применить к ним какую-либо форму наказания. Причем различного рода попытки социального контроля над нарушителями могут привести к усилению проявлений девиантности. Считается, что характер девиантного поведения зависит от социальной реакции на его носителя, особенно если оно является следствием 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 функционирования и развития; 2) раздел теории организации, изучающий организацию как систему, как субъекта хозяйственной деятельности.

**Теория потребностей Мак Клеllandа** — 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 информации о событиях, составление списка возможных 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 структурируют те альтернативы и их последствия, 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 рациональный 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 элемент социальной структуры и культуры; 2) социально-психологический уровень социального взаимодействия индивидов между собой, индивида и группы, где роль оказывается совокупностью общих значений, без которых немислима коммуникация; 3) роль рассматривается на уровне личности как системы. В ее исследовании сливаются интересы общей психологии, социальной психологии и социологии. При этом упор делается на личностную интерпретацию роли и влияние роли на личность. Существуют различия, подходы к теории ролей.

**Теория систем** — направление системных исследований на стыке системной методологии, математики, естествознания (термодинамика, 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, рассматривая объекты как системы, ориентирует исследование и раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных связей внутри объекта (а также между объектом и его средой) и сведение их в единую теоретическую картину. В литературе по системным исследованиям выдвигалась (Л. фон Берталанфи и др.) программа построения общей теории систем как системной метатеории, призванной сформулировать способы построения всех возможных системных теорий (программа не была реализована). Одновременно ставится вопрос о методах 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, поскольку они частично пересекаются с такими областями знания, как кибернетика, термодинамика, теория информации, теоретический системный анализ, исследование операций, системотехника, теория принятия решений, теория организаций 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 аналогии 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» зависит от изменений, непосредственно предшествующих во времени. Понятие «поле» было перенесено из физики в социальные науки гештальтпсихологами (К. Коффка, В. Кёлер) для обозначения совокупности сосуществующих факторов, которые имеют характер «динамического поля», определяющего тип поведения. Наиболее широко это понятие использовал К. Левин при изучении мотивации поведения личности. Согласно Левину, Теория социального поля характеризуется скорее конструктивным, нежели

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

В социологии, соответственно, основным инструментом для анализа групповой жизни должно быть представление о группе и ее окружении как о «социальном поле». Так, группа есть целое, существующее в большом «социальном поле» со многими перекрещивающимися 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** — теория, исследующая процессы складывания социальных групп, внутренние закономерности их функционирования, зависимости их развития от взаимодействия с другими группами. Л. Гумплович утверждал, что человечество не является социологическим понятием, таковым он считает понятие социальной группы, которое и образует, по его мнению, предмет социологии; при этом основой социальной группы он считал расу. Разнообразные влияния, которые оказывают гетерогенные социальные группы друг на друга, составляют, по Гумпловичу, социальный процесс. Э. Дюркгейм проанализировал (в работе о самоубийстве) связь группы, которая сводится, по его мнению, к непрерывности группового влияния, и раскрыл воздействие нормативно регулируемых групповых связей на поведение человека. Ч. Кули провел различие между первичными группами (семья, соседские и дружеские компании) и вторичными группами. В современной западной социологии этот подход разработан далее в теории малых групп (Э. Мэйо, Дж. Морено, Дж. Хоманс и др.).

**Теория социологическая** — система логически взаимосвязанных понятий и принципов, посредством которых раскрывается природа (структура и генезис) тех или иных социальных структур. Отражая социальную реальность, социологическая теория представляет в то же время абстрактную модель структуры общества с ее основными элементами и отношениями. Как форма организации социологического знания, социологическая теория строится из совокупности более или менее достоверных, логически связанных друг с другом суждений, выражающих законы и принципы анализа социальных процессов.

Различают общие и специальные социологические теории. В общих отражаются законы развития и функционирования 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, данное 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, теорию социальных систем, теорию социального детерминизма и т.д. Специальная социологическая теория отражает формы проявления и механизмы действия законов, характерных для отдельных сфер обществ, жизни, данной обществ, формации или переходного периода, отдельные виды социальной деятельности и общностей людей.

Научное социологическое исследование на всех своих этапах опирается на теоретические основы, вытекающие из общей социологической теории, в соответствии с которой определяется ход научного исследования на каждом его этапе. Отсутствие всесторонне разработанной научной теории общества, объясняющей происходящие в нем процессы, делает невозможным объяснение природы «зависимых переменных» конкретной социальной системы. Именно из социологической теории исследователь берет понятия и предположения, которые помогают ему зондировать социальную действительность и знакомиться с ее социальными проблемами, чтобы успешно завершить свою работу и представить научные рекомендации по разрешению этих проблем.

Социологическая теория ориентирует исследование на уже созрелые и вполне конкретные вопросы и придает его результатам научную значимость и окраску; теоретические ориентиры, обобщения и понятия способствуют развитию и совершенствованию научного исследования.

Социологическая теория складывается из четырех важнейших компонентов: понятий, переменных, суждений и формы. Первый компонент — это понятия, описывающие качественное своеобразие изучаемых явлений. Поэтому иногда их называют классификационными. Второй компонент — переменные различного уровня общности, выражающие степень изменения определенного свойства или признака. Третий компонент — номологические суждения, отражающие закономерные связи изучаемой 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 людей и они стремятся к тому, чтобы каким-то образом избавиться от них. Обычно напряженность возникает тогда, когда социальные условия (например, уровень жизни) не соответствуют представлениям людей о том, какими они должны быть. Если их недовольство не удастся погасить силами социального контроля, то оно может вылиться в определенную форму коллективного 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 (прежде 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 социологии, как индустриальная социология и социология труда. Основой для развития специфической программы человеческих отношений явились требования, вытекающие из технического прогресса на современном предприятии. Усложнение профессий, автоматизация, соединение умственного и физического труда в ряде специальностей выдвинули на первый план задачу воспитания работника, высоко сознательного в своем отношении к труду, способного к постоянному совершенствованию своих навыков и умений.

Политика человеческих отношений включает ряд мероприятий, ведущих к удовлетворению текущих нужд работников. Сюда относятся мероприятия по улучшению условий труда, условий отдыха и проведения свободного времени. Эта политика, проводимая предпринимателями, руководством корпораций, вызвала необходимость 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 демократизации управления в развитии инициативы работников, формы и методы эффективного руководства и т.д.

**Теория человеческого капитала** — концепция, рассматривающая человеческую составляющую организации в терминах стоимости и цены.

**Теория «Х»** — 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, хотя защищены, 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* — возникновение, появление нового) — теория для объяснения коллективного поведения, проявляющегося, например, в толпе незнакомых друг другу людей. Нормы, управляющие ситуацией, могут возникнуть в процессе социального взаимодействия, и хотя некоторые из них основаны на предыдущем опыте, все же результат ситуации нельзя предсказать заранее. Люди испытывают дискомфорт, когда отсутствуют ясные и четкие нормы поведения, и они стремятся опереться на любую норму, 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, детально разработанные способы фиксации, измерения и обобщения первичных данных.

**Технология** — 1) систематизированное знание о наиболее полезных и необходимых действиях и процессах, приводящих к достижению целей организации, а также порядок применения этих знаний; 2) способ преобразования сырья в искомые продукты и услуги, механизм работы организации по превращению исходных элементов труда в итоговые результаты, 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 определенному, хорошо зарекомендовавшему себя на практике типу.

**Товарищество (партнерство)** — это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лиц договариваются 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 секторы 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 распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю. По степени участия в деятельности предприятия партнеры бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях — один или несколько участников могут быть «молчаливыми», т. е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в ее управлении.

**Транзакционные 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 существованием обмена (издержки и вычленения, информационные издержки, издержки масштаба, издержки поведения). По исследованиям западных экономистов, транзакционные 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 необходима 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, транзакционные издержки тем больше, чем выше неопределенность 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 выживания 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

## Словарь основных понятий (Т)

Добавил(а) Социология

09.01.11 00:29 - Последнее обновление 09.01.11 00:50

---

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 системами 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, нравственном 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 повышения 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 человека, выполняемая в процессе управления. В процессе управленческого труда материальные ценности непосредственно не создаются, но он имеет производительный характер потому, что его затраты общественно необходимы и постоянно возрастают, так как без управления никакое общественное производство и нормальная жизнедеятельность невозможны.

## Словарь основных понятий (Т)

Добавил(а) Социология

09.01.11 00:29 - Последнее обновление 09.01.11 00:50

---

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