

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДНИХ САМОРЕГУЛЮЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Обґрунтовано концептуальні підходи щодо принципів організації складних саморегулюючих соціально-економічних систем. Доведено, що синхронізатором множини підходів у сучасності, як і у найближчому майбутньому, стає визначення функціонування соціально-економічних систем на основі використання організаційно-виробничого потенціалу, а організаційні їх структури будуть орієнтовані більшою своєю частиною на ринкові відносини. Квінтесенцією такого підходу є високий рівень організаційно-технологічних виробничих процесів, здатних відповідним чином виготовляти товарну продукцію широкого попиту як підприємства виробника, так і підприємства-субпідрядника.

Ключові слова: ефективність, організаційні структури, системи управління, ринкові відносини, товарна продукція, якість, виробничі відносини.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Труднощі перехідного періоду, який в Україні досяг, можливо, десь близько середини свого природного терміну, вимагає розробки незнаної до цього стратегії соціально-економічного розвитку, яка повинна бути спрямована, перш за все, на формування та функціонування інституціональної системи державного і муніципального (місцевого) управління сукупністю життєвої діяльності, яка б стимулювала ініціативну творчу економічну діяльність та розвивала підприємницьку активність (не бізнес, а підприємництво) на основі економічного зростання та структурно інноваційних перевтілень виробничого комплексу, утвердження сучасної цивілізаційної соціальної інфраструктури і механізмів оперативного управління на основі соціально-ринкових відносин.

На жаль, у нашій сучасності становлення інституціональної системи управління економікою з соціально-ринковими відносинами неможливе через відсутність цілого ряду теоретичних питань і практики управління. У сьогоденні дискусійними залишаються ключові категорії економічної теорії: «інститут», «інституції» і «інституціональна система суспільства»; узгодження поєднання об'єктивного і суб'єктивного в процесах становлення усвідомленої діяльності); колабораціонізм чи дискретність природного розвитку інституціональних перевтілень (трансформації) і таке інше.

У такому підході не може бути сумнівів, бо ж константою щоденного економічного буття є сама влада, яка являє собою аспект у відносинах між людьми, – властивість одній людині чи цілої групи людей нав'язувати свої цілі, своє бачення того чи іншого явища. Саме економічні відносини акумулюють в собі найвищу ступінь влади. Ми маємо на увазі владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, владу місцевих інституцій, інституцій управління, владу держави, владу грошей і т.д.

«Влада, – відзначав Е. Тоффлер, – невід'ємна частина процесів виробництва, і це є істиною для всіх економічних систем: капіталістичних, соціалістичних і, взагалі, яких би то не було» [1].

То ж постає питання розгляду інститутів підприємництва (корпорації, промислові підприємства, фірми, інституціональні системи суспільства) як відкритих складних са-

морегулюючих соціально-економічних систем, які відповідають більшості положень загальної теорії класичних систем.

Не вдаючись до аналізу різних публікацій і, звичайно, різних поглядів, ми можемо відзначити, що такі складні саморегулюючі соціально-економічні системи у своєму складі здебільшого мають соціальні компоненти і за своєю природою більш відповідають біоенергетичним системам, здатним усвідомлювати і відновлювати. І одною із ключових особливостей таких систем є не просто потяг до своєї загальної усталеності, що властиве класичним системам незалежно від їх природи, але і спроможністю самовідтворення. Однак самовідтворення таких систем за умов відкритості та конкуренції функціонування не простого віддзеркалення, а розширеного комплексу параметрів.

Причому слід відзначити, що самовідтворення у найбільш повному сенсі вимагає не тільки кількісні зміни параметрів таких систем, але і їх якісне значення. Більш того, розширене самовідтворення таких систем за рахунок якості параметрів, на наш погляд, є пріоритетними, оскільки надає системі стабільності не тільки у просторі, але і в часі.

Важливе значення для здатності до виживання і самовідтворення соціально-економічних систем є їх потенціал, що являє собою специфічний склад і структуру перемінних параметрів системи з визначеними кількісними і якісними характеристиками, які дозволяють підтримувати задані властивості системи, а також її розвиток у просторі і часі.

Без сумнівів, також і за змістом, фактом господарської діяльності є і той вплив, який відтворює влада на економічну поведінку людей, його зміст і результати. Можна по-різному давати оцінку ролі, змісту та ступеня впливу влади на господарську соціально-економічну систему суспільства, але ж безсумнівним являється той факт, що поведінка економічних суб'єктів, формується під впливом системи влади, в рамках якої вони функціонують, і яка включає в себе контроль і координацію та вплив з боку існуючого середовища. Це, в свою чергу, дає змогу звернутися до теорії організації та теорії логістики, розвиток яких створює передумови аналізу організаційних форм соціально-економічних систем на основі їх синтезу. Дійсно, з одного боку, розвиток теорії ресурсної залежності організації дозволяє говорити про неминучу залежність організаційних форм підприємництва від обсягів і характеру використання ресурсів, а також продукції, що випускається, структури факторів виробництва, застосовуваної техніки і технологій, системи матеріальних потоків і їх запасів, які дійсно впливають на сукупний потенціал і розміри підприємств. А з другого боку, всебічний системний комплексний підхід до розв'язання питань логістики вимагають розв'язання не тільки фізичного (визначення запасів в обсягах, потенціалу потужностей і таке інше), але й організаційного характеру. І це очевидно, оскільки різні форми організації виробництва, його внутрішнього і зовнішнього підприємництва визначають методи відтворення логістичних операцій, тим самим визначають систему обмежень на них [2].

Тож метою цієї роботи є: обґрунтування особливостей моделювання організаційних структур складних саморегулюючих соціально-економічних систем, як то: промислові підприємства, корпорації, регіони, економічні системи держави, на основі використання сукупного організаційно-виробничого потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Особливістю моделювання оргструктури економічної організації, як соціально-економічної системи, є наявність в ній суб'єкта, який виступає активним елементом і в структурі функцій системи управління (за об'єктами управління: виробничі процеси, продукція, ресурси; змісту процесів управління – планування, організація, регулювання, контроль, облік; на стадіях циклу підготовки і прийняття рішень: маркетинг чи внутрішній аудит, прийняття і затвердження, впровадження, оцінка, координація). У зв'язку з відсутнім впливом активного елемента на функціонування інституту економічної організації можна відзначити її такі особливості: нестандартність параметрів, схоластичність поведінки, унікальність і непередбачуваність, здатність до змін структури без витрат цілісності, здатність протистояння ентропійним тенденціям до адаптації та цілеспрямування [3].

Слід також звернути увагу на те, що оргструктури існують і змінюються більш за все в історичному і соціальному контекстах. Це категорія наддовгого періоду – періоду існування ціннісно-цілових намірів економічних суб'єктів, що в рамках розвитку макросередовища віддзеркалюється змінами культурно-історичного характеру. На відміну від оргструктур класичного зразка, ринкові структури функціонують в рамках уже визначеної стратегічної орієнтації поведінки економічних суб'єктів. Іншими словами, механізм ринкових відносин має здебільшого економічний кон'юнктивний характер. В той час організаційна складова характеризується створенням особливого внутрішнього середовища, тобто, середовища внутрішніх обмежень і являє собою інституалізацію ринкових відносин опосередковано визначеній ієрархічній структурі економічної організації, що володіє сукупністю правил і механізмів поведінки [4].

Складні взаємовідносини між інститутами і інституціональними системами залишаються головною компонентою, що має вплив не тільки на прийняття тих чи інших рішень на рівні уряду і держави в цілому, але, і це найголовніше, на реакції і стратегії адаптування процесів інтеграції до змін інститутського середовища. Причому базовий інституціоналізаційний процес інтеграції можна уявити собі у такому вигляді: в цілях перевтілення усвідомлюваних інтересів в конкретні умови господарської діяльності.

Економічні суб'єкти створюють інститути, які слугують одним із способів агрегування і артикулювання інтересів, отримання політичної підтримки та можливості впливу на економічну політику. З іншого боку, самі інститути і інституції впливають на характер діяльності і усвідомлення інтересів економічними суб'єктами. За такого підходу інтереси реалізуються в економічній політиці та визначають стратегії економічного розвитку [5].

У той же час слід було б відзначити, що в процесі розвитку інтеграції можуть змінюватися їх функції, виходячи з необхідності виконання додаткових завдань, пов'язаних з інтеграцією. Так, уряд може створювати структури, які б займалися, в тому числі і питаннями інтеграції; багатонаціональні компанії можуть призначати спеціальних представників для проведення переговорів з конкретних проектів в рамках інтеграційних об'єднань. У той же самий час інтеграційні інститути є конкретним способом опосередкування інтересів суб'єктів інтеграції: суб'єкти інтеграції взаємодіють між собою в цілях створення наднаціональних компаній, організацій і впроваджують їх на виконання відповідних повноважень [6].

У цьому і полягає сенс нових підходів щодо проектування організаційних структур складних саморегулюючих соціально-економічних систем.

Класична теорія управління вимагає цілеспрямованого формування складу і структури твірних елементів соціально-економічних систем, які і створюють потенціал системи: формування підсистем управління, формування необхідних якісних елементів системи, надання існуючим елементам оргструктури нових властивостей, встановлення і оптимізацію взаємозв'язків між елементами, виведення непотрібних елементів із системи.

Управління оргструктурою системи, як її потенціалом функціонування відбувається завдяки класичним підходам: планування, організація, контроль, мотивація, зовнішнє середовище.

Маємо відзначити, що сьогодні набуває особливого значення управління зовнішньою складовою потенціалу системи, яка являє собою досить складний процес, на якому є необхідність зупинитися досконаліше.

Класична теорія управління говорить про те, що керувати своїм зовнішнім середовищем соціально-економічна система не може. Вона може лишень реагувати на вплив із зовні і адаптуватися, куди входить і зовнішнє середовище, як одна із складових щільності відкритих систем, то виникає необхідність керувати і цією складовою, і якщо будь-яка складна саморегулююча соціально-економічна система, як-от підприємство, фірма, корпорація і т.ін. має наміри ефективно функціонувати, то вона повинна цілеспрямовано керувати, або формувати своє зовнішнє середовище. Для цьо-

го, перш за все, слід змінити своє ставлення, свою філософію розуміння процесів, що відбуваються. І саме готова товарна продукція, її вартість є найбільш впливовим важелем управління зовнішнім середовищем.

Тож природно, що в управлінні зовнішнім середовищем, як складової сукупного потенціалу складних саморегулюючих соціально-економічних систем, основний акцент буде зроблено в бік непрямих методів впливу. Але цілеспрямований вплив на зовнішнє оточення і за рахунок інших складових, як-от конкретні зв'язки з постачальниками і т.ін., в цілях надання системі найбільш доцільних характеристик, є обов'язковою умовою ефективного управління її потенціалом.

Слід також звернути увагу на те, що однією із найважливіших умов управління потенціалом будь-якої системи є не наявність тих чи інших його елементів, а їх здатність у короткі терміни і з найменшими витратами відтворювати необхідно нові елементи, навести між ними взаємозв'язки і забезпечити ефективне функціонування.

Отже, у складі потенціалу будь-якої організаційної структури соціально-економічних систем повинні бути можливості своєчасно і якісно відтворювати необхідні елементи, які б формували стратегічний потенціал: бренд торгової марки, технологічна база, наукові розробки, корпоративна культура і т.ін., що є ніби умовною константою, оскільки не може бути відтворена у короткостроковому періоді. Але низький рівень цієї складової дуже негативно відбивається на поточній діяльності та веде до витрат операційного потенціалу. Неефективність стратегічного потенціалу організації є можливість компенсувати операційним управлінським потенціалом: фінансові ресурси, трудові ресурси, відмови від частки прибутку і т.ін. Але така компенсація буде неадекватною зовнішнім і внутрішнім умовам, оскільки витрати операційного потенціалу будуть зростати у геометричній прогресії.

Існують також і складові організаційних структур, які слід більш спрямовано формувати для розв'язання визначеного кола завдань, у міру їх необхідності. Це складові операційного потенціалу, які формують такі змінні, як ресурси (окрім трудових), обладнання, будівлі і споруди, а також цінова політика, що становлять витратний механізм.

Таким чином, загальний механізм управління організаційними елементами, що становлять потенціал складних саморегулюючих соціально-економічних систем визначається таким чином:

- будь-яка організація як складна відкрита система повсякденно використовує стратегічний потенціал і його складові, разом з впливом зовнішнього середовища;
- на цій основі формується система цілей, мета і місія;
- після цього формується організаційна структура операційного потенціалу, який у процесі діяльності щодо реалізації системи цілей повністю використовується.

При цьому ефективністю слід вважати такий механізм управління потенціалом, який дозволяє на основі стратегічного потенціалу формувати операційний адекватний потенціал, який, в свою чергу, спроможний вирішувати поточні і найбільш перспективні завдання діяльності та перевтілювати їх у стратегічний потенціал.

Оскільки організаційна структура будь-якої системи являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, при цьому загальну продуктивність системи більшою мірою справляють не стільки показники якості самих елементів оргструктури, скільки якість зв'язків між цими елементами, то впливає ще один важливий аспект в управлінні такими системами, їх потенціалом, що дозволяє загальний потенціал оргструктури подати у такому вигляді:

- поелементний потенціал, який являє собою сукупність окремих елементів зовнішнього і внутрішнього середовища (матеріальні і фінансові ресурси, обладнання, технологічна база, постачальники, споживачі і т.ін.);
- потенціал зв'язків між окремими елементами (система управління, система цілей і завдань, комунікаційна система, знання, досвід прийняття управлінських рішень і т.ін.).

Як бачимо, потенціал зв'язків дозволяє із окремих елементів системи формувати функціональні процеси, які і формують вихідні потокові процеси (готова товарна продукція), адекватно вихідним потоком формуються вхідні потокові процеси (фактори виробництва, діяльності), а також процеси перевірення вхідних поточкових процесів у вихідні потокові процеси.

Системність підходів буде не повною, якщо ми не зупинимося ще на одному важливому завданні – це критерії вимірів величини потенціалу організаційної структури. Іншими словами, для проектування ефективної системи управління потрібні критерії оцінки, що інформували б керівництво організації щодо стану потенціалу організаційної структури і загалом організації та тенденцій його зміни.

Складність цієї проблеми полягає у тому, що саме поняття потенціалу має аморфний стан, досить складний, включає в себе декілька складових у невизначеній якості. Більш того, що слід теж відзначити: ці складові настільки відрізняються одна від одної за своєю природою, тобто у своєму складі і структурі вони мають змінні, які функціонують і розвиваються за принципово різними закономірностями і не мають загального знаменника.

Що стосується внутрішнього потенціалу системи, то сутність його полягає в оцінці якості всіх виробничих активів і сукупних витрат на функціонування операційної системи управління. В основі такого підходу лежить ствердження про необхідність нарощувати ті активи, які реально дозволяють створювати додану вартість (основні виробничі фонди, трудові ресурси і т.ін.). Інші активи, необхідні для нормального функціонування системи, нам вони не допомагають створювати додану вартість (сировина і матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво і т.ін.). вони повинні мати мінімальні вклади, їх склад і структура повинні бути високоліквідними, а період їх перевтілення у продукцію мінімально можливим.

І все ж таки, використовуючи такий підхід, через деякий інтегрований показник ми маємо можливість оцінити загалом внутрішній потенціал тієї чи іншої системи. Але він все ж таки не дозволяє нам дати оцінку рівня внутрішнього поелементного і внутрішнього потенціалу зв'язків між елементами, а також визначитися з причинно-наслідковими зв'язками.

Що ж стосується потенціалу зовнішнього середовища, в якому функціонує система: корпоративний імідж, соціальний сенс, імідж торгової марки, ступінь лояльності споживачів, стабільність у взаємовідносинах з постачальниками і т. ін., то його можливо оцінити лише опосередковано. Отримана таким чином оцінка не має можливості бути інтегрованою ні на методичному ні на математичному рівнях з оцінкою внутрішнього потенціалу системи. То ж практично ми не маємо можливості отримати загальну оцінку сукупного потенціалу.

Нагальною стає необхідність розробки такої методики як на практичному рівні, так і теоретично.

То ж в роботі взято за правило: економічна політика держави у перехідний період (період трансформації) повинна бути спрямована на розв'язання двоєдиного фундаментального завдання:

– по-перше, це створення господарсько-правових умов (інституціональної основи) ринкових відносин;

– по-друге, це розбудова середовища підприємництва (гравців ринку), соціальне партнерство як інститут ринкових відносин, на основі саморегулюючих соціально-економічних систем.

Але для розробки науково обґрунтованої концепції інституціональних перевтілень, як основи подальшого організаційного розвитку, необхідна категоріальна визначеність фундаментальних постулатів теоретичної бази та методичних підходів реформування як механізму розвитку, так і його ідеології. Створення системи соціального партнерства в класичному інституціональному оформленні має передумовою наявність законодавчо визначених суб'єктів соціально-трудових (виробничих) відносин, організаційно створе-

ного механізму та практичних процедур (організаційно-технологічних процесів) узгодження оптимальних інтересів у економічній та соціальній сферах життя суспільства. Такий підхід стає загальним в процесі трансформації економічних, політичних та соціальних відносин в умовах сучасного стану науково-технічної революції та її вражаючих соціальних наслідків як для окремих підприємств, країн, так і для всього людства. Кардинальні питання фізичного й духовного існування людини і в цілому людства на планеті Земля, проблема глобальних суперечностей, організації праці, розпредмечування – опредмечування та відчуження праці, об'єктивності матеріальних і духовних продуктів та концесій постали перед людством особливо актуально й гостро в організаційно-структурному плані.

З точки зору філософських, гносеологічних та духовно-соціальних підходів соціальне партнерство як інститут ринкових відносин являє собою сукупність процесів, вихідним, методологічним принципом існування якого є природна можливість, за якою людина не тільки відображає реальний світ, але й творить його, будуючи в процесі праці не тільки матеріальні цінності, що становлять основу економічної системи, але й розкриваючи свій інтелектуальний потенціал, будує при цьому онаучнену й технізовану «другу природу», чим об'єктивуються духовні й матеріальні цінності і суспільства, які й становлять інституціональні основи ринкових відносин. Саме доцільна, ідеально спрямована діяльність щодо розкриття творчого інтелектуального потенціалу і є самою працею, її суттю, тим головним елементом, без якого існування суспільної формації неможливе.

На підставі історико-філософського та концептуально-соціального аналізу проблеми інституціонального управління економікою, з погляду на основні тенденції розвитку соціальних формацій та їх суспільного виробництва, що являє собою основне підґрунтя економічної системи суспільства, враховуючи основні тенденції розвитку науково-технічного прогресу, стає можливим визначення основних принципів і ознак відтворення системи інституціонального управління:

- по-перше, інституціональне управління є віддзеркаленням ставлення людини – суб'єкта до внутрішнього та зовнішнього світу об'єкта, що відповідає на сукупність питань: яке місце і роль кожної людини в процесах відтворення; або, іншими словами, що може і чого не може зробити людина і суспільство в цілому; що необхідно для розкриття індивідуального і суспільного інтелектуального потенціалу; на яких принципах та якими формами і методами розбудоване виробництво, яка система віддзеркалення «доцільної діяльності, засобів праці та предметів праці»;

- по-друге, інституціональне управління економікою як феномен виникає і функціонує лише в процесі активного творчого ставлення людини в рамках відтворення свого інтелектуального потенціалу до природи і до суспільства в загальних принципах існування суспільної формації. Тобто інституціональне управління можливе лише в процесі праці, у процесі суспільного виробництва ідей і речей, спрямованих на задоволення різноманітних суспільних і особистісних потреб та інтересів;

- по-третє, інституціональне управління економікою являє собою механізм трудової творчої відчуженої діяльності, що полягає в діалектичній взаємодії процесів розпредмечування, ідеалізації, опредмечування, об'єктивізації та відчуження від людини матеріальних і духовних продуктів її діяльності, які відтворюють як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки в процесі розвитку суспільної формації, що стають нерідко загальносуспільними і людськими глобальними проблемами, які нерідко і непередбачувані.

Інституціональне управління, як соціальне явище, насамперед, байдуже до різних шарів, прошарків, класів і груп в соціальній формації. Однак самі соціальні спільноти мають різні потреби й інтереси, по-різному використовують продукти чи результати своєї діяльності на благо чи на зло самим собі і суспільству. З різного використання досягнень духовної і матеріальної культури, за різним рівнем використання інтелектуального потенціалу інституцій та інститутів і виростають соціально-економічні наслідки позитивного або негативного плану.

Криза в промисловості, у фінансовій сфері – це наслідки кризи в інституціональній системі управління, яка виникла і розвивається в процесі трансформації суспільства, пов'язаної з переходом нашої держави до ринкових економічних відносин, розбудови нової системи національної економіки. Падіння ВВП часто пов'язують з проведенням лібералізації цін і зовнішніх відносин, серйозними прорахунками при проведенні економічних реформ, непослідовністю у проведенні структурно-інноваційної промислової політики, які суттєво відставали від політики у сфері приватизації державної власності і зрушень у фінансово-банківській системі. Але все це є не що інше, як наслідок знешкодження однієї системи інституціонального управління економікою і перебудови нових інститутів і інституцій управління в нових економічних умовах. Держава відмовилася від виконання функції адміністративного перерозподілу як матеріальних цінностей, так і обігових коштів для формування капіталу, що обумовлюється недостатністю державних доходів для забезпечення витрат на економічну діяльність. За таких умов різко зросла інертність у забезпеченні інноваційних процесів, втрата можливостей отримання будь-якого капіталу з державних централізованих фондів, неспроможність забезпечити адекватне ринковим умовам управління формуванням капіталу на вітчизняних підприємствах, а також їх складне фінансове і економічне становище обумовили негативну динаміку інноваційних та інвестиційних процесів оновлення виробництва.

Усе це призвело до розгортання інфляційної спіралі і різкого скорочення платоспроможного попиту. Інфляція не тільки знецінила заощадження населення, які могли стати важливим джерелом формування капіталу, але й знецінила накопичення капіталу підприємств у вигляді резервних та амортизаційного фондів, фонду розвитку підприємства, що й призвело до загальної фінансової кризи. Фактично було втрачено ту частину власного капіталу підприємств і, природно, держави в цілому, яка могла спрямуватися на авансування у нові інноваційні проекти, технологічне і технічне оновлення виробництва. За такого підходу було спровоковано падіння платоспроможного попиту на продукцію суміжних галузей та галузей, що залежні від машинобудування і верстатобудування. Це призвело також значною мірою до «вимивання» обігових коштів підприємств. Криза неплатежів, яка охопила значну частку промислового комплексу, призвела до значного зростання дебіторської та кредиторської їх заборгованості. Таким чином, розваливши систему інституційного управління, держава свідомо зняла з себе функцію перерозподілу коштів для формування власного капіталу, чим надала змогу недержавним підприємствам, а їх частка значно зросла, теж відмовитися від накопичення капіталу для оновлення власного виробництва. Таким чином, держава втратила можливість зростання державних доходів для забезпечення витрат на трансформаційні заходи економічної діяльності.

Сьогодні найбільш розвинені країни світу переживають трансформацію індустріального суспільства в інформаційне, яке вимагає розбудови економічної системи на основі інформаційно-інноваційних процесів інвестиційного напрямку. Найважливішою особливістю такої економіки стають новітні технології з науково-практичним обґрунтуванням, що стає найголовнішим фактором сучасного виробництва. Але ми не змогли створити навіть ринкові відносини. Не створили, бо не творили. Інертність у забезпеченні інноваційних відтворюючих процесів, втрата можливостей отримання пільгового капіталу з державних централізованих фондів, неспроможність забезпечити адекватне ринковим умовам управління формуванням капіталу на вітчизняних підприємствах і в державі в цілому, а також їх складне фінансове та економічне становище обумовлюють негативну динаміку інноваційно-інвестиційних процесів у промисловому секторі країни.

Висновки. Таким чином, розвал інституціональної системи управління вітчизняною економікою породив проблеми, які гальмують розвиток вітчизняної промисловості, агропромислового комплексу, комунальне середовище і загалом соціальну сферу суспільства, створюючи тим самим замкнене коло занепаду. Застарілі

технології і високий ступінь зношення виробничого обладнання негативно впливають на конкурентоспроможність випускаємої продукції, що призводить до зменшення на неї платоспроможного попиту. А кризовий стан політично-владної системи знецінює вартість держави у міжнародному сенсі. Розв'язання визначених проблем можливе не тільки і не стільки за рахунок оновлення технологічної бази суспільства, що являє собою найважливіший аспект відновлення і розбудови, скільки від реструктуризації виробничих потужностей і структури економіки в цілому, що можливе лише за умов створення інституціональної системи управління і залучення додаткового капіталу у вигляді інвестицій на всіх рівнях: власному підприємстві, незалежно від форми власності, державному за пріоритетами відновлення та іноземному за пріоритетами національного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Про внутрішнє і зовнішнє становище України. Щорічні послання президента України до Верховної Ради України // Економіст.
2. Певзнер Я.А. Введение в экономическую теорию социал-демократизма / Я.А. Певзнер. – М., 2001. – 208 с. – С.157.
3. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.; ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с. – С. 126.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 412 с.
5. Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays / T. Veblen. – N.Y.: Huebsch, 1919. – 478 с. – [С. 239].
6. Ткаченко В.А. Теория проектирования больших самоуправляемых социально-экономических систем: науч. концепт. альм. в 5 томах. – 2.; – Том 3: Системність на полі невизначеності у складних саморегулюючих соціально-економічних систем: монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, В.М. Ключко та ін.; за науковою редакцією д.е.н., акад. АЕНУ, проф. В.А. Ткаченка. – Д.: Монолит, 2013. – 244 с.
7. Хайдеггер М. Бытие и время: перевод с нем. / М. Хайдеггер. – М.: AD MARGINEM, 1997. – 452 с.

Обоснованы концептуальные подходы к принципам организации сложных самоуправляемых социально-экономических систем. Доказано, что синхронизатором множества подходов на современном уровне, как и в ближайшем будущем, становится определение эффективности функционирования социально-экономических систем на основе использования совокупного организационно-производственного потенциала, а организационные их структуры будут ориентированы большей своей частью на рыночные отношения. Квинтэссенцией такого подхода является высокий уровень организационно-технологического потенциала производственных процессов таких систем, способных выпускать товарную продукцию широкого спроса как предприятия-изготовителя, так и предприятия-субпоставщика.

Ключевые слова: *эффективность, организационные структуры, системы управления, рыночные отношения, товарная продукция, качество, производственные отношения.*

The conceptual approaches to the principles of self-organization of complex socio-economic systems are grounded. It is proved that the synchronizer many approaches to date, as well as in the near future, is to determine the efficiency of the socio-economic systems based on the use of a set of organizational and production potential, and their organizational structure will focus more on its part of the market economy. Quintessence of this approach has a high level of organizational capacity technological manufacturing processes such systems are able to produce marketable products popular demand, as the manufacturer, and enterprise-subcontractor.

Key words: *efficiency, organizational structure, management, market relations, commodity products, the quality of industrial relations.*

Одержано 21.02.2014.