

*И.П. Булеев,  
Н.Е. Брюховецкая*

## **ПРЕДПРИЯТИЯ И НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВА**

Согласно Конституции Украины, другим законодательным актам высшей ценностью общества является человек со своими заботами и проблемами, желаниями и возможностями самореализации. С этой целью идет «борьба» с бедностью, но очень робко ставятся проблемы формирования среднего класса, гражданского общества.

Крупнейшие политические партии Украины и отдельные политики в предвыборных кампаниях делают акценты на социальной защите населения, на повышении в 2-3 раза уровня заработной платы [1; 2, 2].

Стало традицией до 70 % и более средств Госбюджета Украины планировать и направлять на социальную защиту граждан, образование, охрану здоровья, культуру и физическое развитие [3, 4], тенденция опережающего роста средств на потребление сохраняется и в настоящее время.

При всем уважении к такой социальной «заботе», «защите», направленности намерений государства возникает вопрос, «а не лучше ли вместо государственной заботы, защиты населения создать нормальные условия для развития и самореализации личности, формирования среднего класса и гражданского общества»? И тогда необходимость заботы государства о рядовом гражданине отпадет сама собой. Это позволит резко сократить аппарат управления на государственном и региональных (местных) уровнях, что пойдет на пользу рядовому гражданину.

Положение граждан в обществе обычно оценивают по уровню жизни. В

последние годы в мире наибольшее распространение получил «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП), постепенно к нему переходят и страны СНГ. Это более полный показатель по сравнению с уровнем жизни. Если первый показатель ориентирован прежде всего на материальное благосостояние, то ИРЧП включает четыре показателя:

- валовой доход на душу населения;
- уровень грамотности;
- показатель поступивших в учебные заведения;
- продолжительность жизни от момента рождения.

Данный показатель (ИРЧП) в определенной степени учитывает уровень духовной жизни (через уровень грамотности, учебу), но все же и он базируется на уровне материального достатка. Он не дает оценки субъективного благополучия человека, включая смысл и цель существования, удовлетворенность собой и условиями жизни, то есть того, что называется «качеством жизни» (КЖ).

Качество жизни отражает субъективное восприятие человеком его физического, психического и социального функционирования [4].

Этот показатель, по мнению украинских исследователей И. Гундарова и Г. Апанасенко, должен быть главным при оценке прогресса цивилизации и эффективности преобразований в обществе. Их исследованиями установлено, что КЖ человека зависит от экономической составляющей примерно

---

© Булеев Иван Петрович – доктор экономических наук, профессор.

Институт экономики промышленности НАН Украины, Донецк.

Брюховецкая Наталья Ефимовна – доктор экономических наук, профессор.

Донецкий университет экономики и права.

на 40%, остальные 60% приходятся на эмоциональную среду [4]. Высокое КЖ не смог обеспечить социализм по причине диктатуры идеологии, не может обеспечить капитализм – по причине диктатуры денег. И первое, и второе ведет к деградации личности. Поэтому экономически развитые страны идут по пути гуманизации общества. В России создана ассоциация независимых ученых «Россия XXI век», которая готовит проекты законов, направленные на гуманизацию общества. В нее вошли социологи, психологи, демографы и валеологи (валеология – наука о здоровье человека. Возникла в СССР и получила приоритетное развитие в Украине). В Украине вопросами КЖ занимается проблемная комиссия МЗ и АМН Украины.

Столь продолжительное вступление потребовалось для того, чтобы подчеркнуть важность социальной составляющей в жизни гражданина, определить необходимость вычисления социальной составляющей в отношениях «человек-предприятие-общество-регион-государство». С этой же целью необходимо рассмотреть социально-экономическую сущность понятий: предприятие; регион, в том числе управление и самоуправление; общество, в том числе гражданские институты; государство.

*Целью* работы является обоснование ведущей роли предприятий в формировании условий самореализации личности, становлении среднего класса и гражданского общества, выработка форм и методов эффективного решения социальных вопросов на данном этапе развития экономики.

В современной отечественной экономической литературе нет единого подхода к определению понятия предприятия. Вот некоторые из них:

«Предприятие – це організаційно відокремлена та економічно самостійна

ланка сфери народного господарства, яка виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги)» [5, 10].

«Предприятие – це організаційно відокремлена та економічно самостійна основа (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги)» [6, 8].

Как основное звено народного хозяйства рассматривает предприятие проф. С. Мочерный во II т. Украинской экономической энциклопедии: «Предприятие – основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво переважної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку)» [7, 737].

Законодатель определяет: «Предприятие – основное организационное звено народного хозяйства Украины... самостоятельный хозяйственный уставный субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли» [8, 8].

В более поздних законодательных актах существенно изменено определение предприятий. Гражданский кодекс Украины дает определение: «Предприятие – единый имущественный комплекс, который используется для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия как единого имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, право требования, долги, а также право на торговую марку или другое обозначение и прочие права, если иное не установлено договором или

законом. Предприятие как единый имущественный комплекс является недвижимостью. Предприятие или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок» [9].

Согласно Хозяйственному кодексу Украины: «Предприятие – самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентным органом государственной власти или органом местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности в порядке, предусмотренном Хозяйственным кодексом Украины и другими законами» (ст. 62). Предприятия могут создаваться как для осуществления предпринимательства, так и для некоммерческой хозяйственной деятельности. Предприятия, если законом не установлено иное, действуют на основе устава. Предприятие является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием и идентификационным кодом. Предприятие не имеет в своем составе других юридических лиц. В зависимости от форм собственности, предусмотренных законом, в Украине могут действовать предприятия таких видов (10, п. 63.1 ст. 63): частное предприятие, которое действует на основе частной собственности граждан или субъекта хозяйствования (юридического лица); предприятие, которое действует на основе коллективной собственности (предприятие коллективной собственности); коммунальное предприятие, которое действует на основе коммунальной собственности территориальной общины; государственное предприятие, которое

действует на основе государственной собственности; предприятие, основанное на смешанной форме собственности (на базе объединения имущества разных форм собственности).

В Украине могут действовать также другие виды предприятий, предусмотренные законом [11, 479-481].

Предприятие – любое юридическое лицо, а также гражданин, который осуществляет предпринимательскую деятельность без создания юридического лица [12, п. 1.29 ст. 1].

Таким образом, последние законодательные акты Украины и работы ученых дают более полное, ориентированное на рыночные отношения, определение предприятия.

Дефиниции, распространенные в учебниках и учебных пособиях, по многим характеристикам не соответствуют реальному положению предприятий, не способствуют правильному восприятию не только предприятия, но и некоторых иных рыночных категорий. К примеру, авторы ряда учебников и учебных пособий [5; 6] считают предприятие «основною ланкою народного господарства». По нашему мнению, неправомерно говорить в условиях рынка о «народном хозяйстве». Это скорее экономика государства либо экономика национальная, поскольку основная масса населения (народа) отстранена от средств производства и от участия в его управлении, в распределении и присвоении вновь созданного продукта. Предприятие не «ланка», а субъект хозяйствования, что далеко не одно и то же. Кроме того, прибыль есть ближайшая цель предприятия. Как стратегическая цель собственностью при этом выступает увеличение стоимости (рыночной цены) предприятия. Сочетание ближней цели (прибыли) и стратегической цели (рост стоимости предприятия путем капитализации) позволяет более полно решать проблемы однонаправленности

интересов «государство-предприятие», а на предприятии – интересы акционеров, менеджеров, работников, инвесторов, работников-акционеров и др.

Анализ показывает, что более правильно и более полно определение предприятия дают российские специалисты. Вот одно из них:

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги [13, 642].

Как видим, российские коллеги уходят от «звена народного хозяйства», от сугубо производственной сферы и т.д. Однако и здесь не видна социальная роль предприятия. Все внимание сосредоточено на производственных функциях, что свидетельствует о том, что российские авторы также рассматривают предприятие исходя из положений классической экономической теории.

Экономика постсоциалистических стран вполне обосновано названа смешанной. В ней сочетаются, приспособляются, адаптируются к рыночным условиям:

бывшие социалистические государственные предприятия, сохраняющие статус госпредприятий в новых условиях;

бывшие госпредприятия, ставшие АО с контрольным или блокирующим пакетом акций у государства. Последнее ими не управляет, а передает право на управление иным государственным либо частным структурам;

бывшие госпредприятия, в уставном капитале которых доля государства не существенна (меньше блокирующего пакета);

бывшие госпредприятия, преобразованные в частные, коллективные, совместные;

частные предприятия и АО, возникшие в новых условиях на базе частной собственности, частных капиталов.

Статистика свидетельствует о наличии в каждой группе предприятий лидеров и отстающих, что определяется уровнем менеджмента. Но более адаптированы к рыночным условиям предприятия, созданные на собственной экономической базе, на персонифицированной частной собственности. Именно они идут по классическому капиталистическому пути развития, имеют более значительные достижения, чем сформированные в социалистической системе хозяйствования предприятия, преобразованные в капиталистические.

Практика дает различные формы соединения рабочей силы, средств и предметов труда: индивидуальное производство; мелкий бизнес (до 10 работников); малые предприятия (ограничения по численности, обороту, стоимости основных фондов); средние предприятия; крупные предприятия; сверхкрупные структуры (корпорации, сети, кластеры). Различные авторы (отечественные и зарубежные) дают те или иные количественные показатели, характеризующие названные виды предприятий, но они принципиально не отличаются друг от друга, и дискуссии ведутся по частным вопросам.

Более важна дифференциация предприятий по их социальной значимости, по отношению к решению социальных вопросов групп людей (трудящихся и жителей прилегающих территорий), общества в целом.

Представители институциональной, эволюционной экономических теорий выделяют три основные концепции решения предприятиями социальных вопросов:

*концепция «минимализма».* Минимизация всех систем на предприятии, не принимающих непосредственного участия в производстве и реорганизации

продукции. Избавление от низкорентабельных и неприбыльных производств, от решения социальных вопросов на предприятии;

*концепция «холизма».* Признает предприятие как ячейку социальной системы. Имеет место

сбалансированность производства и маркетинга, решается ряд социальных вопросов коллектива;

*концепция «анимализма».* Это развитие концепции «холизма», когда предприятие рассматривается как одухотворенная система, имеющая корпоративную культуру, ценности. Сбалансированное отношение в коллективе и с внешними институтами. Здесь самореализуется человек, удовлетворяются его социальные запросы.

Концепция «минимализма» под влиянием ортодоксальных представителей устаревшей теории свободного рынка принята большинством предприятий Украины и постсоциалистических стран. Она приемлема для мелкого бизнеса, малых и части средних предприятий, но неприемлема для градообразующих средних предприятий, для крупных и сверхкрупных структур.

Десятилетний опыт работы в новых условиях показал, что крупные производственные структуры («НКМЗ», «Стирол», «Азовмаш», «НОРД», Меткомбинат им. Ильича и др.) не могут проводить реструктуризацию, становиться на инновационный путь развития, не решая социальные вопросы, активно не взаимодействуя с государственными и общественными институтами.

Сформировавшиеся вновь (корпорации «ИСД», «Укрподшипник», «Данко», «Энергия», «АРС»), либо возродившиеся в результате реструктуризации («НКМЗ», «Стирол», «НОРД», «ДМЗ», Меткомбинат им. Ильича, «Азовмаш») представляют собой

структуры, по объемам производства приближающиеся к подотраслям промышленности. Они имеют развитые службы маркетинга, зарубежные представительства. Для решения социальных проблем своих коллективов (включающие десятки тысяч работников, а с учетом семей – до сотен тысяч человек) они должны иметь своих представителей в органах местного и регионального управления и даже в Верховной Раде Украины. По вопросам социального развития эти структуры сотрудничают с Министерством социальной ориентации, с профсоюзами. Они сотрудничают с вузами по проблемам подготовки и переподготовки кадров, с институтами НАН Украины по подготовке научных работников для предприятий из собственных специалистов. Однако социальная ответственность присуща не всем предприятиям [14].

Теория проводимых в СНГ реформ предполагала посредством приватизации сформировать эффективных собственников (негосударственных), соединить собственника и работника. Но этого не произошло.

По данным центра Разумкова, обобщившего результаты приватизации [15, 12] в Украине, после приватизации не произошло главного – отделения бизнеса от власти. Не сформировался слой эффективных собственников. Приватизация пока еще не повлияла на формирование в Украине среднего класса, становление гражданского общества. На это указывают также фундаментальные исследования отечественных экономистов [16, 55-57; 17; 18].

В результате сертификатной приватизации собственниками акций предприятий стали более чем 19 млн. граждан Украины, но они в своем значительном большинстве не участвуют в управлении предприятий, не получают дивидендов, как и 7,8 млн. граждан,

отказавшихся от участия в сертификатной приватизации. В результате предприятия из государственных превратились в негосударственные, а работники еще больше оказались отстранены от собственности. Снизилась их социальная самооценка и значимость.

Длительное отсутствие закона об акционерных обществах в Украине привело к игнорированию интересов мелких акционеров, к самоустранению государства от получения дивидендов на долю акций АО, принадлежащих государству (за ФГИ Украины закреплены корпоративные права более 1600 предприятий, но дивиденды государству начисляют только 58 предприятий (3,6% их количества), а сумма дивидендов составляет немногим более 200 млн.грн., что менее 0,1% их дохода [15, 12].

Приватизация сопровождалась теоретическими разработками и идеологической обработкой населения о том, что предприятия должны избавиться от несвойственных им функций и, прежде всего, от социальной сферы, передав ее государству либо органам местного самоуправления, не урегулировав финансовые отношения, не сформировав гражданские институты.

Однако эта, на первый взгляд, подкупающая идея, не вытекает из практики стран с социально ориентированной экономикой, крупных предприятий экономически развитых стран.

Исторический опыт свидетельствует, что экономические реформы без существенного изменения государственных и общественных институтов в пределах одной общественно-экономической формации, а тем более при переходе от одной формации к другой – мало эффективны.

Решающее значение институциональных реформ, направленных на создание и развитие рыночных институтов как главного

условия экономического роста и социального самосознания граждан, признают и теоретики, и политики.

Процесс трансформации институтов переходного периода по классификации Л.С. Лемещенко (МГУ им. Ломоносова) включает следующие четыре этапа [19]:

I этап – разрушение старых формальных норм, правил, законов. При этом резко возрастают трансакционные издержки на всех уровнях (от индивида до общества в целом). Снижается плотность экономического поля, падает уровень благосостояния, возможны конфликты;

II этап – стремительное и стихийное создание новых формальных законов, норм, правил. Здесь возможны и реальные трансформационные ловушки, возникновение квазиинститутов (инвестиционные компании, биржи и другие «пирамиды»).

III этап – создание метаинститута (государства), который принимает на себя функции координатора и регулятора институциональных норм, соглашений. Учитываются традиции, культура, наука, ценности общества и политической элиты;

IV этап – завершение переходного периода. Созданы системообразующие институты формального и неформального типов. Возможен новый технологический и экономический рост.

Исходя из данной классификации Украина находится на IV этапе, однако ни один из трех предшествующих этапов полностью еще не пройден.

Пока еще единственным ощутимым количественно, но не качественно, показателем реформ является ликвидация значительной части государственного сектора путем передачи госсобственности в частную собственность близкого к правительствам окружения.

Среди специалистов утверждается мнение, что современная экономика –

корпоративная. Однако данное понятие не имеет однозначного толкования:

одни понимают под корпоративностью «распыление» собственности;

другие – формирование крупных и транснациональных корпораций;

третьи – поголовную «кластеризацию»;

четвертые – создание экономики мелкого бизнеса и малых предприятий и т.д.

Каждое из этих направлений имеет право на жизнь, отражает реально происходящие процессы, но только освещая одну сторону. Подобный подход приемлем для анализа, но при условии последующего синтеза, интеграции выводов и результатов необходим комплексный системный подход.

И вновь возвратимся к социальной роли предприятий, взаимоотношений «государство – предприятие», «государство – работник – гражданин» и в этой связи рассмотрим понятие «государство». Следует согласиться с исследователями, полагающими, что государство [20]:

не монолитно, а характеризуется множественностью центров выработки политики;

государственная политика не всегда может быть последовательной;

политика государства может определяться корыстью государственных чиновников;

те, кто принимает решения, не всегда хорошо представляют себе, как работает экономика;

бюрократия может быть неэффективной, способной использовать инструменты экономической политики в своих интересах, а управляют в мире на всех уровнях чиновники [21].

Рассмотрим некоторые примеры, подтверждающие изложенные выше положения. За годы независимости Украины численность управленцев возросла в пять раз (с 284 тыс. чел. до 1

млн. чел.), хотя производство ВВП еще далеко не достигло уровня 1991 г. На их содержание расходуется бюджетных средств больше, чем на образование, здравоохранение и культуру, вместе взятые [22], при том, что население в год снижается почти на 1% и к середине века может составить около 25 млн. чел. Такие процессы требуют осмысления и стратегического решения, поскольку возникает проблема обеспечения экономики рабочей силой, сохранения нации.

Уже сейчас экономика предприятия сталкивается с проблемой недостатка квалифицированных рабочих, специалистов, менеджеров. Выход современные предприятия находят в переходе к обучающимся организациям, которые характеризуются информированностью, предприимчивостью, способностью быстрой адаптации к изменениям, тесной связью целей компаний с жизненными интересами их сотрудников, клиентов и общества в целом.

Формируется интеллектуальная модель управления бизнесом, ориентированная на умение:

распознавать «скатывание в абстракцию» (умение заметить переход от наблюдения к обобщению);

проговорить то, о чем мы обычно не говорим;

сочетать изучение вопроса и самозащиту (искусство беспристрастного расследования);

различать официальные теории (что мы говорим) и используемые теории (на основании которых мы действуем).

«Открытость» и «действовать по существу» подтолкнули к работе над управлением интеллектуальными моделями.

В условиях глобализации предприятия стремятся выйти на мировой уровень. В мире господствуют транснациональные компании. Однако их структура часто не отслеживается. Это

сети, кластеры, альянсы. Остановимся на последних [18; 23].

Стратегические альянсы заключаются как между компаниями, работающими в одной отрасли и даже являющимися конкурентами, так и между компаниями, основная деятельность которых сосредоточена на совершенно различных, казалось бы, рынках (в 2000 г. заключено соглашение о стратегическом альянсе между давними конкурентами Corel Corporation и Microsoft, Samsung и AOL Time Warner – компаниями, работающими в различных отраслях). Альянс не является самостоятельным юридическим лицом, что дает его членам полную свободу в выборе форм и путей взаимного сотрудничества.

Большая часть альянсов заключается с целью контроля над глобальными рынками (Star Alliance, One World и Skyteam перевозят до 80 % всех авиаперевозок в мире). Любая компания, особенно конкурент, должна оцениваться не только как самостоятельная бизнес-единица, но также как участник возможных альянсов. Конкуренция в современном мире становится борьбой команд, а не отдельных экономических агентов [24, 134].

Привлекательны для иностранных альянсов в Украине – автомобилестроение, банковская и страховая отрасли. ЗАЗ сотрудничает с альянсами – Daimler Chrysler (Германия, США) и ВАЗ (РФ). В банковской сфере для оптимального размещения облигаций, особенно эмитентов – крупных предприятий, речь идет об эффекте масштаба, и обойтись без альянсов, без формирования пула банковских структур сложно.

Инновационная деятельность и процесс инноваций в альянсе предстают в виде не линейной цепочки передачи знаний по стадиям инновационного цикла и продвижения нового товара на рынок, а цепочки с обратными связями между всеми составляющими ее

звеньями. Наука здесь выступает не только как источник инновационных идей, но и как ресурс решения проблем, которые могут возникнуть в любом звене инновационного цикла.

В последние годы в мире ежегодно формируется около 10 тыс. стратегических альянсов. Сегодня каждая из 500 крупнейших компаний мира участвует в среднем в 60 подобных альянсах. Новые наукоемкие технологии уже не позволяют провести четкие границы между отраслями, что способствует распространению альянсов, кластеров и т.п. [25].

С 90-х годов в черной металлургии идет внутри- и межрегиональная концентрация металлургического производства по формуле «реструктуризация - приватизация - консолидация интернационализация», которые охватили страны Восточной Европы и СНГ и включают:

учреждение фирмами разных стран объединенных компаний в форме независимого предприятия или траста;

закупку ТНК фактического контрольного пакета акций иностранных фирм;

соединение фирм двух или нескольких стран для повышения доли присутствия в различных секторах рынка и в различных регионах;

различную степень сотрудничества национальных фирм с иностранной корпорацией;

ассоциации компаний различной национальной принадлежности и посредством «кваситорговых объединений» (через специально созданные холдинговые компании, а также посредством обмена акциями или прямым слиянием фирм);

повышение эффективности функционирования нового объединения благодаря росту доли внутрифирменной международной торговли;

более рациональное построение основного производства за счет

оптимизации деятельности в регионе или стране [26; 27].

Некоторые исследователи полагают, что на смену классическому индустриальному обществу может прийти не информационное, а общество, не знающее границ [28], в котором высока роль виртуальных предприятий и организаций.

Виртуальное предприятие – это добровольная временная форма кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающая благодаря оптимизации системы производства благ большую выгоду клиентам. На базе согласованных представлений о содержании хозяйственного процесса и явно выраженной культуры доверия партнеры по кооперации совместно используют свои ключевые компетенции в форме ресурсов и способностей, чтобы добиться результата лучше, дешевле, быстрее, гибче и с конкурентным преимуществом в международном масштабе. С позиции клиента динамичная сеть выступает как единое предприятие, использующее возможности самых современных информационных и коммуникационных технологий.

Пространство виртуализации включает четыре категории явлений: виртуальный рынок, виртуальную реальность, а также внутри- и межорганизационные сетевые объединения. Последние охватываются одним понятием – виртуальные организационные формы.

Виртуальные рынки (VR) – это предлагаемые системой Интернет коммуникационные и информационные услуги коммерческого назначения. Элементы электронного рынка:

свободный доступ к рынку и равноправие партнеров;

добровольное участие и подверженность рыночных событий влиянию участников;

повышение прозрачности рынка с одновременным снижением различий в степени информированности партнеров.

VR, действующие в реальном масштабе времени, позволяют осуществлять торговлю, охватывающую весь мир, круглосуточно, в результате чего теряют смысл связанные с пространством и временем представления о рынке, а соответствующие услуги способствуют снижению издержек и росту эффективности торговли вообще и сбыта в частности, а также повышению удовлетворенности клиентов.

Виртуальная реальность – это имитация реальных процессов разработок и производства в кибернетическом пространстве, которая одновременно является и средой, и инструментом.

Внутриорганизационные сети охватывают широкую гамму работ на дому и работ с использованием средств телесвязи, а также работ с применением банков знаний или сетей знаний [28, 95]. Их общий признак – объединение в единую сеть отдельных сотрудников с помощью современных информационных и коммуникационных технологий.

Работает множество межорганизационных динамичных сетей, выходящих за границы одного предприятия:

временная модульная сеть, объединяющая системных партнеров с явно выраженной ориентацией на ключевые компетенции. Для них характерна низкая заменяемость партнеров, ограниченность сроков существования, асимметричная зависимость партнеров по сети;

сеть для выполнения отдельных заказов рассчитана на мобилизацию ориентированных на проект высококлассных ресурсов. Предусмотрена заменяемость партнеров, сроки заказов строго ограничены,

зависимость партнеров по сети симметрична;  
целевые сетевые объединения (перевозки, страхование, химическая промышленность);  
централизована управленческая сеть (брокерские сети);  
долгосрочные сетевые пулы;  
междисциплинарные сети знаний (носители «ноу-хау»);  
сети для крупных проектов;  
специальные сети [28, 95-97].

Как полагает Б.М. Мизюк [29, 97], дальнейший ход событий может иметь два варианта: 1) углубление разрыва между руководителями и коллективами и создание горизонтальных структур легально или нелегально объединенных руководителей предприятий, государственных работников различного уровня; 2) сближение интересов коллектива предприятия и его руководства, создание вертикально интегрированных экономически эффективных хозяйственно-финансовых структур, которые содействуют развитию экономики.

Первый вариант ведет к «мафизации» экономики, переходу к новому периоду «Экономики криминальных групп», усилению структурного и поведенческого монополизма, ограничению конкуренции и т.д.

Второй вариант означает консолидацию, введение демократизма в управлении на всех уровнях экономики, сближение интересов при определенном взаимном и добровольном их самоограничении.

Собственно, второй вариант дает возможность реализовать переход к социально ориентированной рыночной экономике [29; 97-98].

Последняя предполагает широкое участие трудовых коллективов в собственности, в управлении производством (один из путей – восстановление советов трудовых коллективов; участие рабочих в советах директоров и управлениях), в управлении

территориальными громадами (трудовые коллективы должны вновь обрести право выдвижения депутатов всех уровней), в формировании государственных и общественных (гражданских) институтов.

Это позволит ускорить процессы формирования гражданской позиции личности через трудовые коллективы, формирование среднего класса, гражданского общества, т.е. в конечном итоге – гуманизацию государства [30].

По мнению академика РАН А. Непелова, для перевода экономики на рельсы нормального рыночного функционирования необходимо внести коррективы в права собственности, которые обеспечивали бы ориентацию предприятий на максимизацию прибыли в краткосрочном плане и чистой стоимости фирмы – в долгосрочном [31, 18], на повышение социальной роли предприятий, трудовых коллективов, территориальных громад.

Подводя итог изложенному выше, можно сделать следующие выводы.

Наиболее стабильным институтом переходной и смешанной экономики являются предприятия. В настоящее время роль предприятия как социального института снижена. В переходной экономике целесообразно от наиболее распространенной социальной концепции «минимализма» переходить к концепциям «холизма» и «анимализма».

Практика показала, что несмотря на кардинальные изменения социально-экономического уклада общества, крупные и средние предприятия, обладающие хорошо профессионально подготовленными и социально ориентированными командами высшего руководящего состава, оказались жизнеспособными. Они остаются наиболее устойчивыми институтами в государстве; проводят активную социальную политику в коллективах, регионах; успешно конкурируют на зарубежных рынках.

Наряду с производственной функцией предприятие выполняет не менее важную социальную функцию. Формирование среднего класса и гражданского общества проблематично без участия в этих процессах предприятий, их трудовых коллективов. Низкая заработная плата может и должна стать причиной демпинговых распродаж. Это рента трудовых ресурсов, бесплатно присваиваемая нецивилизованными олигархическими структурами.

В настоящее время в экономике постсоциалистических стран имеет место симбиоз предприятий, вышедших из социалистической системы и сохранивших определенные ценности и культуру социалистических предприятий, а также предприятий, развивающихся на новой для данного общества, капиталистической основе. Государственные и общественные институты должны способствовать адаптации тех и других к реальным условиям.

Нецелесообразно противопоставление крупного и мелкого бизнеса, крупных и малых предприятий. Каждое из них занимает свои ниши, выполняет свою функцию. Акцент в классификации предприятий целесообразно делать на реализации ими социальных функций.

Классический путь становления предприятий: мелкий бизнес (МП) – среднее предприятие – крупные предприятия – сети (кластеры) – альянсы – альянсы стратегические (глобальные). Для выхода на глобальные мировые рынки предприятия всех размеров должны объединяться в ассоциации, сети, альянсы. Одна из задач экономической науки заключается в выработке стратегии предприятий на национальных и мировых рынках.

Предприятия, новые организационно-производственные структуры создают условия для

самореализации личности, формирования среднего класса, гражданского общества. Уровень решения социальных вопросов определяется «качеством жизни», которое от экономической составляющей зависит на 40%, остальные 60% приходится на эмоциональную сферу. Качество жизни отражает субъективное восприятие человеком его физического, психического и социального функционирования.

В целях обеспечения повышения качества жизни наряду с повышением материального благосостояния необходимо совершенствовать гражданские и государственные институты. Сюда относится повышение в 2-3 раза заработной платы при стабильности гривни, восстановление роли трудовых коллективов в управлении производством, решении социальных и трудовых вопросов, гуманизация общества посредством участия трудовых коллективов в выдвижении депутатов всех уровней, участия в законотворческой деятельности.

В экономической теории и практике целесообразно отказаться от определения предприятия как «основного звена народного хозяйства», понятие «народное хозяйство» заменить на «экономику государства», отказаться от отраслевого деления экономики, перейдя по примеру экономически развитых стран к трех-пятиуровневому делению: «сырьевые (добывающие) производства»; «обрабатывающие»; услуги.

В экономической теории следует использовать методы классической и институциональной экономики, больше внимания уделять новым организационно-производственным структурам (сети, кластеры, альянсы, объединения), аспектам их социальной деятельности, как связующих в системе отношений «предприятие-регион-центр», «человек-предприятие-территориальные громады-общество».

## Литература

1. Богачов С.В. Очерки о переходной экономике: Журнальные, газетные публикации, интервью. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2007. – 307 с.
2. З усвідомленням високої відповідальності // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 124. – 6 лип.
3. Брифінг в Адміністрації Президента // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 124. – 6 лип.
4. Апанасенко Г. Третий путь? // Зеркало недели. – 2004. – № 26 (501). – 3 июля.
5. Економіка підприємства: структурно-логічний навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 457с.
6. Економіка підприємства: підручник / за заг.ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ. – 2000. – 528 с.
7. Економічна енциклопедія. У трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 848с.
8. Закон Украины «О предприятиях в Украине» (с дополнениями и изменениями 1992-1998 гг.) // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – № 29. – 19 марта. – С. 8-17.
9. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Голос України. – 2003. – 12-13 бер.
10. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Голос України. – 2003. – 14 бер.
11. Иванов Ю.Б. Налогообложение: терминология законодательных и нормативных актов: словарь-справочник. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 706 с.
12. Митний кодекс України від 11 липня 2002 року № 92-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 38-39. – Ст. 288.
13. Краткий экономический словарь / под. ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
14. Булеев И.П., Брюховецкая Н.Е., Черных Е.В. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: моногр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, ДонУЭП, 2008. – 137 с.
15. Проблемы собственности и легализация капиталов и доходов в Украине // Зеркало недели. – 2004. – 15 мая. – № 18-19. – С. 12-17.
16. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К.: Ун-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
17. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона / А.И. Амоша, И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко и др.: моногр. / Ин-т экон. пром-сти, ИЭПИ.– Донецк, 2004. – 424 с.
18. Трансформация промышленного комплекса региона: проблемы управления развитием: моногр. / под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – Донецк: ДЭГИ, ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 548 с.
19. Лемещенко Л.С. Переходный период в контексте институционально-эволюционной теории // Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. Ломоносова. – 2002. – № 3. – С. 179-192.
20. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭиМО. – 1998. – № 10. – С. 51-62.
21. Попов Г.Х. Мнение ученого // Наука и жизнь. – 2003. – № 11. – С. 28-31.
22. Машина Н.И. Славянский вопрос в экоглобализации // Прометей. – 2003. – №1 (10). – С. 340-354.
23. Кучерук Т.Г. Международные альянсы и национальная конкурентоспособность Украины // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – № 1 (5).
24. Горячево К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі

економічної безпеки // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.

25. Бриль Р. Десять тысяч альянсов в год // Управление инвестициями. – 2003. – № 48.

26. Чуров А. Глобальная консолидация предприятий черной металлургии на примере стран Европы и России // Национальная металлургия. – 2003. – № 2. – С. 30-35.

27. Момот С.В. Пути повышения экспортного потенциала черной металлургии Украины // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Металургія. Вип. 40. – Донецьк: ДонНТУ, 2002. – С. 3-8.

28. Вютрих Х.А., Филипп А.Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления // ПтиПУ. – 1999. – № 5. – С. 94-100.

29. Мізюк Б.М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 418с.

30. Мамутов В.К., Орлова Н.А. Взаимодействие трудового и хозяйственного законодательства в обеспечении управления предприятием // Економіка та право. – 2004. – № 1. – С. 5-12.

31. Некипелов А. Государство в переходной экономике // МЭиМО. – 2002. – № 2. – С. 15-23.