

ставництво в Україні, Білорусі та Молдові, 2005. – 76с.

12. Пустовійт Р. Трансакційні витрати: теоретичні концепції та емпіричний аналіз // Економіст. – 2004. – №10. – С.26-29.

13. Зинченко Я.В. Трансакционные издержки

интенсивного институционального развития фондового рынка // Научные труды ДонНТУ. – 2004. – Вып.70. – С. 168-174.

Статья поступила в редакцию 24.01.2006

**В.В. СТАДНИК, к.т.н., доцент**  
Хмельницький національний університет

### МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Будь-яка підприємницька структура є відкритою системою, що знаходиться у постійній взаємодії із зовнішнім середовищем, характеристики якого обумовлюють її економічну поведінку. Особливу роль тут відіграють інституційні чинники, від векторів та сили впливу яких значною мірою залежать як рівень підприємницької активності, так і її результативність. Формування інституційного середовища, сприятливого для активно-підприємницької поведінки, є одним із найважливіших завдань держави у період ринкових перетворень. Його вирішення накопичує потенціал для переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України.

Пошук способів підвищення ефективності господарювання з огляду на можливості, які надає зовнішнє середовище, особливо притаманний суб'єктам МСБ, оскільки через обмеженість ресурсів вони не мають можливості скористатися ефектами масштабу. Сильна конкуренція примушує їх вдаватися до певних захисних або превентивних дій для зміцнення своїх позицій, вибір яких значною мірою залежить від ступеня досконалості вітчизняного інституційного середовища. При цьому значна частина малих підприємств не декларує своєї діяльності або применшує отримані фінансові результати. Зокрема, у Хмельницькій області частка існуючих, але нефункціонуючих підприємств коливалась в останні п'ять років у межах 22-25%. Власне, і діючі підприємства сфери МБ функціонували протягом досліджуваного періоду не досить ефективно, зокрема загальні збитки по сектору МБ у області в 2004 році склали, згідно з офіційними даними 48,3 млн. грн. [1, с.237]. Аналогічною була ситуація і у попередні роки.

Описані явища та їх тенденції пояснюють бажання науковців детальніше дослідити поведінку вітчизняних підприємств, визначити способи підвищення ефективності їх діяльнос-

ті. Цими питаннями займаються, зокрема, С.Єрохін[2], С.Мочерний[10], З. Варналій, А.Павлюк[4], А. Тибінь[5], А. Кудінова[14], М.Кропельницька[8], У. Ешбі[9], В.Соколенко[7], М.Войнаренко[6] та інші. Однак здебільшого їхні рекомендації стосуються зміни державної політики у фінансово-кредитній сфері, системі оподаткування та правового регулювання, розвитку страхування, чим визнається, що зазначені інструменти у їх нинішньому вигляді не є такими, що сприяють активізації підприємницької діяльності [2-4]. Водночас увагу вітчизняних науковців привертають і організаційно-економічні форми підтримки розвитку підприємства, особливо на регіональному рівні (кластери, бізнес-інкубатори, бізнес-центри тощо) [5-8]. Перші розглядаються як засоби підвищення інвестиційних можливостей малого бізнесу, на чому наголошують М.Войнаренко [6], В. Соколенко [7], або як засоби досягнення синергічного ефекту за умови спільного використання обмежених або специфічних ресурсів, на що звертають особливу увагу М. Кропельницька [8], У. Ешбі [9], С.Мочерний [10]. До речі, раніше автор звертала увагу на те, що дані елементи регіональної інноваційної інфраструктури не спроможні функціонувати на умовах самофінансування, оскільки правове поле їх співпраці із суб'єктами підприємництва не створює останнім ніяких преференцій, що спричиняє їх низький інтерес до послуг бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів і пояснює їх недостатній розвиток в Україні [11].

Ряд науковців, у тому числі й автор, також звертають увагу на те, що суб'єкти малого бізнесу більше схильні до самоорганізації, яка проявляється у формах горизонтальної та вертикальної інтеграції [8; 12; 13]. Найбільше поширення такі процеси набули у агропромислому комплексі та будівельній індустрії.

© В.В. Стадник, 2006

Проте відкритими залишаються питання – які особливості бізнесу чи умов підприємницької діяльності спонукають суб'єктів МБ до самоорганізації і чим можна пояснити переважання інтеграційної моделі поведінки у середовищі МБ порівняно з інноваційною, яка априорі повинна бути властивою малим підприємницьким формам?

Отже, метою даної роботи є дослідження моделей економічної поведінки малих підприємницьких структур в Україні і визначення причин, що спонукають підприємців до вибору деяких із них.

За визначенням А. Кудінової, підприємницька поведінка є багатовимірним поняттям, яке «...включає мотивацію суб'єкта господарювання до певного виду діяльності, спосіб дії при виборі ресурсів для здійснення цієї діяльності, взаємовідносини з партнерами, засоби реалізації цілей на ринку, вміння залучати інвестиційні кошти тощо» [8]. Автор підкреслює, що підприємницька поведінка великою мірою залежить від неформальних стосунків і неписаних «правил гри», які склалися у суспільстві і впливають на вибір управлінських рішень на рівні менталітету. При цьому, характеризуючи негативні ментальні риси вітчизняного підприємця і зауважуючи, що вони не мотивують до ведення бізнесу на професійних засадах, автор бачить вихід у вдосконаленні системи економічної освіти та саморозвитку підприємця. Проте висновок про нездатність вітчизняних дрібних підприємців до ефективного ведення бізнесу не є цілком правомірним, оскільки не враховує тих аспектів їх поведінки, які стосуються реагування бізнесу на систему економіко-правових норм, що регламентують підприємницьку діяльність. Останнє лежить у площині інтересів неінституціональної економічної теорії, методологія та понятійний апарат якої дають змогу точніше змоделювати поведінку суб'єктів МБ в умовах недосконалого інституційного середовища, яке супроводжує процес інституційних змін.

Поведінку суб'єктів МБ можна описати, використовуючи основні положення теорії фірми, згідно з якими причиною існування фірм і їх прибутковості є наявність витрат взаємодії економічних суб'єктів – трансакційних витрат [15]. Визначаючи зміст трансакційних витрат для малих підприємств, можна виділити такі їх види: витрати, пов'язані з пошуком інформації про партнерів та ринки збуту; витрати на проведення переговорів і укладання угод; витрати захисту і специфікації прав власності; витрати на попередження опортуністичної поведінки

партнерів по бізнесу тощо. Величина трансакційних витрат служить своєрідним мірилом недосконалої ринку. Чим недосконалішим є ринок, тим вищими є трансакційні витрати його учасників; чим сильнішою є конкурентна боротьба на обраному сегменті ринку, тим вищими є витрати ринкових трансакцій, на що звертають увагу й сучасні науковці [16]. Можна також стверджувати, що за цих умов чим меншими є розміри підприємства, тим більшою за інших рівних умов є питома вага трансакційних витрат у його загальних витратах. Це пояснюється тим, що сектор МБ є найбільш ризиконебезпечним, а в умовах становлення ринкових відносин, які характеризуються великою мінливістю господарського законодавства та відсутністю дієвого механізму захисту прав власності, бізнес-середовище є дуже сприятливим для порушення угод щодо постачання/збуту продукції (послуг). Проте, якщо в основі діяльності малої підприємницької структури лежить унікальний ресурс, який є ключовим для інших суб'єктів ринку, з ким перша вступає у ринкову взаємодію, і трансакційні витрати мінімізуються. Якщо ж пропозиція певного ресурсу велика, то ризик фінансових втрат від порушення умов трансакцій зростає. Як правило, у секторі МБ незначна кількість підприємців володіє унікальним ресурсом, більшість працює в умовах жорсткої конкуренції, де пропозиція перевищує попит, що спричиняє великі витрати на здійснення ринкових трансакцій. Прагнення підприємців їх мінімізувати спонукає їх до розроблення різних моделей поведінки на ринку, які можна умовно назвати традиційною, інтеграційною та інноваційною.

*Традиційна модель.* Підприємець, приймаючи рішення про входження на певний сегмент ринку з огляду на власні преференції та ринкову кон'юнктуру, проектує бізнес-процеси, заздалегідь визначаючи їх результативність при розробленні бізнес-плану з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища фірми.

Якщо масштаби діяльності в межах спроектованих бізнес-процесів дають змогу підприємцю отримувати прийнятний для нього прибуток на заплановану перспективу, він обирає стратегію стабільного функціонування і зосереджує увагу на раціоналізації існуючих процесів та операцій. Якщо ж ні, підприємець починає відшукувати можливості поліпшити бізнес-процеси. Тут можуть бути різні сценарії, вибір яких залежить від інституційних чинників, векторів їх дії та сили впливу.

Багато вітчизняних науковців звертає

увагу на те, що недосконалість інституційного середовища у перехідний період спричиняє формування великої різноманітності «тіньових» схем ведення бізнесу. Це характерно і для сектора малого підприємництва. Раніше автором розглядалися мотиви формування позалегальних підприємницьких відносин [11; 13]. Тут доцільно лише зауважити, що до того часу, поки витрати на збереження бізнесу при роботі за позалегальними схемами будуть меншими, ніж витрати на здійснення ринкових трансакцій за наявних умов, переважна більшість підприємців переводитиме частину свого бізнесу у «тінь».

Однак посилення контролюючих функцій держави підвищує ризики втрати прибутку у разі збереження позалегальної діяльності. Водночас притаманні підприємцям ініціативність та прагнення до розвитку спонукають їх до пошуку конкурентних переваг, більша частина яких може бути отримана двома шляхами: або шляхом ініціювання різних форм інтеграції (горизонтального чи вертикального типу), коли підприємець входить в орбіту потужнішого бізнесу, зменшуючи цим самим трансакційні, а отже, і загальні витрати підприємства, або через активну інноваційну діяльність, в результаті якої створюється продукт з вищою споживчою вартістю. У першому випадку реалізується інтеграційна модель поведінки, у другому – інноваційна. Розглянемо доцільність та можливість реалізації кожної з моделей поведінки підприємств МБ у галузевому розрізі.

*Інтеграційна модель.* Обирається за умов, коли підприємець не здатен самостійно створити продукти (послуги), які можуть забезпечити суттєві конкурентні переваги бізнесу. Таку модель здебільшого обирають суб'єкти МБ, які започаткували бізнес в умовах дефіциту традиційних товарів і послуг. За відсутності повноцінної пропозиції бізнес-процеси ретельно не відпрацьовувалися, оскільки попит більшою мірою залежав від цінових, аніж від якісних характеристик товару. Оскільки така ситуація приваблювала багатьох, пропозиція стала перевищувати попит, актуалізувалася проблема збуту. Вигравали ті, хто міг забезпечити збут продукції гуртом, причому гарантовано.

З іншого боку, у деяких галузях почали стрімко розвиватися підприємства, що потребували безперебійного забезпечення сировиною, ціни на яку великою мірою визначають розмір виробничих витрат. Недосконале господарське законодавство, відсутність дієвого механізму захисту прав власності створили середовище, сприятливе для порушення угод щодо

постачання/збуту продукції (сировини). Це спричинило зростання господарських втрат, що, серед інших причин, погіршило ефективність діяльності підприємств, оскільки безпосередньо призводило до зростання валових витрат. Загроза втрати ринкових позицій зробила актуальними дослідження способів зменшення витрат, в тому числі поза виробничих [16]. Сучасний рівень технологій, досягнутий на великих підприємствах, є достатнім для їх мінімізації. Проте у деяких галузях, зокрема агропромислому комплексі (АПК), харчовій, переробній промисловості тощо, які включають підприємства, об'єднані єдиним технологічним ланцюжком (сировина – первинна переробка – вторинна переробка та пакування готової продукції) або доповнюючими його елементами (виготовлення тари і пакувальних матеріалів, знаків розпізнавання (етикеток) та ін.), досить велику частку ціни готової продукції займають податки, що включаються до її складу на кожній стадії переходу від одного суб'єкта бізнесу до іншого (ринкові трансакції).

Отже, як з боку суб'єктів МБ (зокрема, фермерських господарств), так і з боку великих підприємств активізуються об'єднані процеси для зменшення витрат ринкової взаємодії. Однак вони реалізуються тоді, коли ініціатор об'єднання може запропонувати в колективне використання ресурс, який здатен генерувати синергію, покращити результат діяльності всіх учасників інтегрованої структури.

Для суб'єктів МБ цим ресурсом стає більш кваліфікований менеджмент потужнішого партнера, який бере на себе зобов'язання не лише збуту продукції, а й надає допомогу у вирішенні виробничих проблем (наприклад, у технічному та матеріальному забезпеченні процесу вирощування і збору сільськогосподарської продукції, як це має місце у вертикально інтегрованих підприємствах АПК). Тим самим зменшуються як трансакційні витрати малого підприємства (відпадає потреба в постійному пошуку ринків збуту), так і трансформаційні (у зв'язку з удосконаленням виробничих процесів та можливістю поглиблення спеціалізації). Для великого підприємства – це зменшення залежності від ринкового коливання цін на сировину. Крім того, у межах фірми відпадає необхідність в укладанні великої кількості контрактів (з приводу кожної передачі благ) між її підрозділами. Цінова координація замінюється адміністративною. Таким чином, за умови кваліфікованого менеджменту, здатного внести необхідні зміни у механізм управління для забезпечення необхідного рівня керованості нового інтегра-

ційного утворення, має місце скорочення витрат на здійснення ринкових трансакцій (зокрема і завдяки зміцненню ринкових позицій фірми, підвищенню її ділового іміджу) що, в свою чергу, створює передумови для подальшого нарощування обсягів виробництва.

Отже, має місце відчутна корисність для всіх учасників інтегрованих структур, що послужило стрімкому поширенню інтеграційних процесів у взаємозалежних галузях, таких як АПК [12]. Водночас із прикладами підприємств, що розбудовуються за схемою вертикальної інтеграції, в галузі АПК є приклади успішних підприємств, що займають значну частку національного ринку, працюючи самостійно. Ігнорування ними процесів інтеграції, вочевидь, обумовлено тим, що продукт, використовуваний ними для переробки, не такий ризикозалежний від кліматичних чинників, як у перших випадках, і порушення угод постачання/збуту з боку постійних партнерів мало ймовірно. З іншого боку, ці підприємства не втратили свого місця на ринку у перебудовний період завдяки сучасній технологічній базі, яка забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції, і ефективному менеджменту, який не допустив падіння виробництва і втрати обігових коштів. Це ще раз підтверджує тезу про необхідність обоюдної інтересу всіх потенційних учасників до утворення інтеграційної структури.

Таким чином, інтеграційна модель підприємницької поведінки сприяє утворенню більш життєздатних суб'єктів підприємництва – як у сфері малого бізнесу, так і великого. Перші, уникнувши проблем зі збутом, зосереджуються на вдосконаленні виробничих процесів, отримуючи для цього організаційно-технічну, консультативну та фінансову підтримку від головного підприємства, другі – зменшивши загальний рівень витрат, розширюють ринки збуту, використовуючи виробничу стратегію «лідерства за витратами» і маркетингову – «концентрованого зростання».

*Інноваційна модель.* Обирається за умови, коли підприємець прагне зробити бізнес ефективнішим, збільшуючи віддачу від вкладеного капіталу через створення та впровадження новачій. Реалізація даного сценарію можлива різними способами. Впроваджуючи процесні (технологічні чи управлінські) інновації, підприємець робить бізнес ефективнішим завдяки зниженню виробничих витрат чи підвищенню якості продукту; впроваджуючи продуктові та маркетингові інновації, підприємець розширює сферу свого впливу на ринок, збільшуючи

свою частку на ньому і тим самим, використовуючи ефект масштабу, також знижує виробничі витрати з розрахунку на одиницю продукції. Обидва способи підвищують конкурентоспроможність малого бізнесу, але тільки на певний час і у певних межах (ефект масштабу незначний через невеликі обсяги діяльності суб'єкта МБ). Тривалі конкурентні переваги забезпечуються радикальними інноваціями, створення яких потребує зовсім інших ресурсів, ніж є у переважної більшості суб'єктів МБ. При цьому його інтелектуальний потенціал також не завжди достатній для створення таких інновацій. Тому інноваційна модель поведінки реалізується в Україні здебільшого у сфері високих технологій та інформаційному бізнесі, які не потребують значних початкових інвестицій. За інших умов підприємець шукає спосіб збільшити свій ресурсний потенціал та зменшити ризики, пов'язані з упровадженням інновацій.

Тій частині підприємців, яка не спроможна створювати конкурентний інноваційний продукт і залучати його через відсутність достатніх фінансових коштів, доводиться ініціювати створення відповідних інститутів колективної дії – бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій тощо. Їх діяльність дає змогу зменшити ті витрати ринкової взаємодії, що пов'язані із придбанням прав на використання інноваційного продукту (ліцензування, франчайзинг, лізинг, інжиніринг та інші форми трансферу технологій). Якщо потребу у вирішенні даних проблем відчувають багато підприємців, створення «інститутів колективної дії» відбувається досить швидко. Причому завдяки спільним і скоординованим зусиллям (наприклад, через асоціації підприємців), такі інститути здобувають закріплені законодавчо преференції в оподаткуванні, кредитуванні, залученні інвестицій та ін., що робить їх функціонування ще кориснішим для розвитку суб'єктів МБ, підвищуючи віддачу від інноваційної діяльності і сприяючи формуванню інноваційно-активної підприємницької поведінки.

Така модель підприємницької поведінки є надзвичайно корисною для суспільства. За умови, що її використовуватимуть багато підприємців, це забезпечить країні економічний розвиток інноваційного типу. Однак для цього необхідно, щоб сформувалась критична маса тих підприємців, що надають перевагу інноваційному сценарію зростання. Тоді вони відчувають сенс виникнення інститутів колективної дії, спрямованих на підтримку інноваційного

розвитку.

Наведені міркування дають підстави для таких висновків. Цілеспрямовані дії держави та суспільства у напрямі вдосконалення інституційного середовища поступово зменшуватимуть можливості здійснення бізнесу за позалегальними схемами. Це, в свою чергу, сприятиме зменшенню ризиків ринкової взаємодії у підприємницькому середовищі, особливо у сфері МБ. Водночас це сприятиме зростанню кількості суб'єктів малого бізнесу, посилюватиме конкуренцію між ними, яка за умов рівних «правил гри» для всіх учасників ринку зменшуватиме рівень прибутковості тих із них, які не спроможні будуть оперативно і адекватно реагувати на вимоги ринку. За цих умов інтенсифікуються процеси самоорганізації – як у напрямку горизонтальної, так і вертикальної інтеграції, однак причинами їх буде не стільки захист від опортунізму недобросовісних партнерів, скільки прагнення отримати переваги від кваліфікованого менеджменту, який здатен забезпечувати кращу динаміку розвитку для всіх учасників інтеграційного утворення. Тим самим прискорюватиметься структуризація бізнесу у традиційних сферах діяльності в напрямі збільшення розмірів суб'єктів ринку. Це створюватиме можливість вітчизняним підприємствам отримання переваг від масштабів діяльності, що має важливе значення у контексті вступу України до СОТ, оскільки за відсутності митних обмежень конкуренція між виробниками розгортатиметься переважно у ціновій сфері.

Водночас ті із підприємців, які прагнуть самостійної діяльності, вимушені будуть шукати незаповнені ринкові ніші, де вони матимуть перевагу як продуценти нового продукту (послуги), що матиме споживчу цінність завдяки своїй унікальності, а не дешевизні. Отже, такі умови ведення бізнесу створюватимуть без будь-яких додаткових пільг з боку податкового законодавства преференції інноваційному типу поведінки, причому тому, який лежить у конструктивній площині, сприяючи соціально-економічному зростанню суспільства. Це приверне увагу підприємців до інновацій, сформує попит на них, стимулюватиме їх створення і комерціалізацію. Тим самим підвищиться інтерес до центрів підтримки інноваційної діяльності, які зможуть за умови попиту на їх послуги функціонувати на ринкових засадах, конкуруючи між собою і підвищуючи ефективність своєї роботи.

Отже, для рівноправного входження України у світовий економічний простір у ній має сформуватися таке інституційне середови-

ще, яке б, з одного боку, ускладнювало можливості позалегальної діяльності, а з іншого – закривало лазівки для отримання необґрунтованих преференцій окремими суб'єктами ринку через лобіювання своїх інтересів у законодавчих чи виконавчих органах управління. Це, з одного боку, сприятиме прискоренню структурної перебудови економіки через зростання і розвиток тих підприємств, що здатні, завдяки кваліфікованому менеджменту, випускати конкурентоспроможну продукцію у традиційних секторах економіки, а з іншого – підвищить рівень інноваційної активності малих підприємницьких структур з метою створення нових ринкових ніш, де попитом користуватимуться товари (послуги) з унікальними характеристиками і високим рівнем персоналізації. Тим самим малий бізнес виконуватиме своє основне призначення – бути індикаторами розвитку споживчих потреб і точками кристалізації інноваційних процесів, що є необхідною передумовою реалізації інноваційної моделі розвитку країни. Для підвищення результативності інноваційної діяльності необхідно сформулювати економіко-правові засади функціонування форм підтримки інноваційної діяльності, що може бути предметом подальших досліджень.

### Література

1. Статистичний щорічник Хмельницької області, 2004 рік. Держкомстат України. – Хмельницький: Хмельницьке обласне управління статистики. – 2005. – 483с.
2. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (методологічний аспект): Наукова монографія. — К.: Світ знань, 2002. – 268с.
3. Биковець В. Перешкоди та шляхи розвитку малого підприємництва в Україні // Економічний часопис – ХХІ. – 2002. – №6. – С. 25-27.
4. Варналій З.С., Павлюк А.П. Мале підприємство України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи //Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С.64-73.
5. Тибінь А. Організаційно-економічні аспекти розвитку підприємництва в регіоні // Регіональні перспективи. – 2004. – №3-5.
6. Войнаренко М.П. Особливості формування регіональної інвестиційної політики на засадах кластерних технологій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. № 2. – Т.1.С.12-16.
7. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст. – К.:

Логос, 2002. – 646с

8. Кропельницька С. О. Теоретико-методологічні аспекти самоорганізації у територіальних виробничих системах // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34). – С.119-128.

9. Эшби У. Р. Принципы самоорганизации. – М.: Мир, 1966. – 164 с.

10. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні // Економіка України. – 2002. – №8. – С. 44-51.

11. Стадник В.В. Можливості і перспективи формування інноваційно-підприємницької поведінки суб'єктів малого бізнесу в Україні // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Выпуск 89-3. – Донецьк, ДонНТУ. – 2005. – С.76-82.

12. Ярема Л.В. Економічні переваги інтегрованих об'єднань з виробництва, переробки і реалізації продукції // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 137-142.

13. Стадник В.В. Мотиви та чинники процесів самоорганізації у середовищі малого та середнього бізнесу // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 3. – Т.1. – С.. 9-15.

14. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34). – С.104-111.

15. Коуз Р. Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. / Под. ред. В.М. Гальперина. – СПб., Экономическая школа, 2000. – С.11-32.

16. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Загальні показники оцінки трансакційних витрат підприємства // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3-5 (40-42). – С.7-9.

Статья поступила в редакцию 23.01.2006

**М.В. МАКСИМЧУК, к.е.н.,**

**Я.Я. ПУШАК, к.е.н.,**

*Институт региональных исследований НАН Украины*

### **ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні в останні десятиліття, здійснення соціально-економічних та конституційно-правових реформ, створення умов для ефективною реалізації творчого потенціалу людини, вивільнення конструктивної людської діяльності з-під пресу багатьох формальних та неформальних інститутів передбачають стабільний розвиток регіонів держави.

Проблемам трансформаційних перетворень у соціально-економічному розвитку України та її регіонів присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, зокрема досліджувались зміни в інститутах управління регіональним розвитком у контексті формування теоретичних основ та практичних механізмів реалізації регіональної державної політики (М.І.Долішній [3, 5], В.К.Симоненко[13], М.Г.Чумаченко [14]), перетворення в економіці України на основі запровадження трансформаційних моделей розвитку, в т.ч. інноваційного характеру (В.М. Гесць[1,2]), економічні трансформації в різних секторах економіки держави на основі реалізації політики інвестиційного розвитку (І.І.Лукінов [7,8]). Проте проблема трансформацій у регіональному розвитку по-

требує подальшого дослідження, оскільки постійно змінюються умови функціонування регіональних суспільних систем. Крім того глибшої розробки потребує проблема саме інституційних трансформацій у регіонах держави. Насамперед це стосується соціально-економічного розвитку регіону в руслі ідей інституціоналізму.

З огляду на це метою даної публікації є з'ясування можливості використання інституціональної теорії в дослідженнях проблем регіонального розвитку, подальший розвиток положення про людину як основний об'єкт регіоналістики, в т.ч. через введення до регіональної науки категорії людської діяльності із конкретизацією його у понятті економічної активності, а також формування методологічного підходу й розробка відповідної системи критеріїв та формування на їх основі переліку показників для моніторингу економічної активності господарюючих суб'єктів у регіонах України.

Варто зазначити, що останнім часом центром регіональних досліджень стає людина з її потребами та інтересами, формується “лю-

© М.В. Максимчук, Я.Я. Пушак, 2006