

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Для регіонів України завдання визначення внутрішніх резервів економічного розвитку залишається актуальним. Традиційними стали оцінки інвестиційного, інноваційного, природного, трудового потенціалу регіону. У сучасній економічній науці вирішення завдання діагностики потенціалу регіону має бути доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу, оскільки вплив інститутів як стимулів та обмежень для індивідуумів на економічну діяльність є визнаним.

Останніми двома десятиліттями у світі спостерігався значний прогрес у методології здійснення порівняльної кількісної оцінки якості функціонування інститутів з метою вивчення їх відносного рівня розвитку в різних країнах. Існують міжнародні рейтинги та індекси, що регулярно поновлюються, які відображають різні аспекти, включаючи рівень інвестиційних та підприємницьких ризиків, ступінь економічних та політичних свобод, рівень корупції. Характеристики, які відображають міжстанові розбіжності у якості інститутів, відомі як індикатори якості державного управління (World Bank Worldwide Governance Indicators). Worldwide Governance Indicators охоплюють шість основних аспектів державного управління у 212 країнах світу, які відображаються шістьма агрегованими індикаторами. Україна значно відстає у якості інститутів як від економічно розвинутих країн, так і від багатьох країн із перехідною економікою.

Основними труднощами на шляху сучасних інституційних концепцій регіонального розвитку є проблема переходу до практичної площини. Недостатньо дослідженими є аспекти, пов'язані з визначенням сутності інституційного потенціалу регіону, недостатньо розробленою є методична база оцінки інституційного потенціалу регіону. Усе це підтверджує актуальність даного напрямку дослідження.

Питання оцінки інституційного потенціалу ставились у наукових роботах, але тільки в контексті оцінки економічного або інвестиційного потенціалу, і найчастіше без надання кількісної оцінки. У деяких роботах учених-економістів інституційний потенціал виділяється як умова, яка забезпечує виробничо-економічний потенціал [1]. При цьому під інституційними умовами розуміється розвиненість ринкових інститутів, нормативно-правова база, механізми підтримки та стимулювання з боку органів регіонального управління.

Інші методики комплексної оцінки економічного потенціалу передбачають існування інституційного потенціалу як самостійної складової. Так, методика складання інвестиційного рейтингу російських регіонів агентства «Експерт» складається з дев'яти (до 2005 р. із восьми) окремих потенціалів, серед яких зазначено й інституційний як ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки [2; 3].

Досліджуючи питання оцінки економічного потенціалу, О. Балацький визначає його структуру, яка містить такі основні елементи: виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інноваційний і інституційний. На думку вченого, інституційний потенціал представлений організаційно-економічними та соціально-політичними системами. «Його можна визначити як потенціал організаційних і територіальних систем управління, тобто відношенням у суспільстві між людьми, колективами, об'єднаннями, партіями. Значну питому вагу в цьому потенціалі займає юридична система з нормативно-правовими документами. На величину цього потенціалу впливають менталітет, традиції, позитивний і негативний минулий досвід. Прояв інституційного потенціалу в людини відбувається на розумовому і поведінковому рівнях. Особливо важливо враховувати цей вид потенціалу при виробленні стратегічних рішень, складанні тривалих прогнозів» [4]. Погоджуючись із такою думкою, слід додати, що для практичної реалізації дослідження необхідним є такий набір показників, який надавав би реальну можливість оцінки інституційного потенціалу по регіонах та зіставлення результатів розрахунків по роках.

*Метою* статті є розробка нових підходів до визначення сутності, структури та методів оцінки інституційного потенціалу.

З методологічної точки зору проблема оцінки інституційного потенціалу є слабо розробленою. Не існує чітко визначеного переліку показників, на основі яких має проходити оцінка такого потенціалу. Це пов'язано, насамперед, із двома причинами: існування різних аспектів розуміння поняття терміна «інститут» та обмежена інформаційна база дослідження. Розглянемо сутність кожної з них.

**Численність аспектів розуміння поняття терміна «інститут».** За підходом Д. Норта «інститут» – це набір правил поведінки індивідуумів: розроблених людьми формальних (закони, конституції) та неформальних (договори, добровільно прийняті кодекси поведінки) обмежень, а також факторів примусу (інститут приватної власності, інститут цивільного суспільства) [5].

Т. Веблен вважає, що «институты – это, по сути дела, распространённый образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как преобладающая духовная позиция или распространённое представление об образе жизни в обществе» [6, с. 201-202].

Звертаючись до питань невизначеності й інституційної еволюції, І. Розмаїнський наводить таке трактування поняття: «під інститутами розуміються саме механізми зниження невизначеності» [7, с. 49]. «И любая подобная экономическая система сталкивается с важнейшей проблемой – снижения неопределенности, вырабатывая для этого конкретные институты. Индустриальная система, основанная на частной собственности и предполагающая существование долгосрочных контрактов (а также денег для их измерения/выполнения и государства для их защиты) в целях снижения неопределенности – наиболее популярная разновидность сложной экономической системы, чаще называемая рыночным капитализмом. Именно эта разновидность считается наиболее успешной экономической системой. На наш взгляд, эта успешность в значительной степени обусловлена тем, что институты рыночного капитализма – контракты, деньги, государство и т.д. – эффективно снижают неопределенность. При этом в основе эволюции этих ин-

ститутів лежить стремление хозяйствующих субъектов уменьшать неопределенность еще сильнее» [8, с.11].

Останнім часом популярності набула теорія інститутів розвитку. Ю. Кіндзерський під інститутами розвитку пропонує розуміти спеціальні господарські структури, які створюються державою на особливих приватних умовах, за її ініціативою та при фінансово-матеріальній підтримці, які перебувають у повній або частковій державній власності та виступають як особливий інструмент регулювання економіки у пріоритетних для національних інтересів сферах діяльності, закликані забезпечувати за неспроможністю ринкових механізмів («провалах ринку») їх розвиток, підтримуючи одночасно цілісність та сталість усієї господарської системи країни [9, с. 62]. Перед інститутами розвитку, разом із функцією підтримки інноваційних процесів, виникають завдання, спрямовані на подолання проблем перекосів та дефіциту у фінансовому забезпеченні реального сектору, збільшенням регіональної диференціації (із відповідними негативними демографічними наслідками), закріпленням (найчастіше сировинної) моноспеціалізації території, погіршення структурних, технологічних та відтворювальних характеристик економіки. Залежно від того, на вирішення яких проблем спрямована діяльність інститутів розвитку, визначаються чотири основних їх типи (табл. 1).

С. Кірдіна, автор концепції «інституційних матриць», розглядає в комплексі як політичні, економічні та ідеологічні інститути, характерні для сучасних країн Заходу (інститути Y-матриці), так і інститути, які відрізняються від них і є характерними для інших, незахідних суспільств (інститути X-матриці) [10]. Використовуючи таке поняття, як «інституційна Y-людина», С. Кірдіна відзначає, що в економічній сфері це ринковий суб'єкт, який підтримує і розділяє основні інститути ринкової економіки. До них належить інститут приватної власності, який визначає, що особи або організації, які володіють своєю власністю, володіють всією повнотою прав і відповідальності щодо її використання та розпорядження. Для «інституційної Y-людини» характерною є переконаність у неминучості й доцільності домінування приватної власності як необхідної передумови господарського розвитку суспільства. Відповідно, суспільною нормою виступає інститут конкуренції, що передбачає суперництво приватних власників один з одним

## Типи й особливості інститутів розвитку [9]

Типи	Особливості
«Фінансові донори»	Фінансові корпорації у вигляді спеціалізованих фінансових установ (банків, фондів, агентств), які надають фінансову підтримку (переважно на зворотній пільговій основі) господарюючим суб'єктам для реалізації інноваційно-інвестиційних проектів у сферах, пріоритетних для розвитку економіки, науки і техніки, окремих галузей виробництва
Суб'єкти виробництва	Нефінансові корпорації виробничого призначення: суб'єкти виробничої діяльності, які створені безпосередньо державою або за її активною участю шляхом консолідації розрізнених виробничих активів і формування великих галузевих або міжгалузевих вертикально інтегрованих компаній або холдингів у пріоритетних сферах які покликані здійснювати розробку, виробництво і просування на ринок перспективної інноваційної продукції. Це можуть бути індустриальні парки, кластери, бізнес-інкубатори, державні корпорації зі сприяння розробці, виробництву й експорту високотехнологічної промислової продукції
Суб'єкти інфраструктури	Нефінансові корпорації інфраструктурного призначення: суб'єкти інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності, малого і середнього бізнесу, зокрема у сфері надання спеціалізованих інформаційних, науково-дослідних, консультаційних, посередницьких послуг тоді, коли ці послуги відсутні або слабо розвинуті в державі. До таких суб'єктів належать технопарки, промислові парки, бізнес-інкубатори, техніко-впроваджувальні та промислово-виробничі зони, центри трансферу технологій
Особливі економічні зони, «площадки розвитку»	Території зі спеціальними сприятливими умовами для залучення приватних інвестицій і організації виробництва відповідно до пріоритетів і завдань розвитку

в отриманні необхідних виробничих ресурсів і продажу результатів своєї діяльності. «Інституційна Y-людина» живе переважно у сфері дії інституту обміну (купівлі-продажу) вироблених продуктів і послуг, що мають характер товарів.

Такий же характер (купівлі-продажу) мають і трудові відносини, закріплені в інституті найму праці. Основним критерієм ефективності обмінних відносин є прибуток. Його отримання є для учасників виробництва головним мотивом дій, сигналом зворотного зв'язку, свідченням того, що їх діяльність визнана, оцінена суспільством і створено можливості продовження економічного циклу. Тим самим інститут прибутку спільно з інститутом конкуренції забезпечує саморегуляцію ринкових економік і дозволяє судити про рівень їх ефективності. Прибуткові купівля-продаж та пов'язані з ними дії – домінанта господарювання «інституційної Y-людини» [11].

Отже, відповідно до всіх підходів оцінка інституційного потенціалу має враховувати формальні та неформальні умови обмежень, примусу та стимулювання поведінки індивідумів; механізми зниження невизначеності; спосіб мислення про відносини між суспільством та особистістю; інститути, які вирішують завдання інноваційного забезпечення виробництва, його фінансового забезпечення і модернізації; забезпеченість території інститутами ринкової економіки. Для систематизування великої кількості показників, які характеризують рівень інституційного потенціалу в регіоні, доцільно виділити такі групи показників:

«Інститут приватної власності»;

«Інститут прибутку»;

«Інститут конкуренції»;

«Інститут найму праці»;

«Інститут обміну»;

«Інститут фінансового ринку».

Звісно, такий перелік груп не відображає всієї різноманітності змісту поняття «інститут» і не є винятковим, але він дозволяє підійти до вирішення проблеми оцінки інституційного потенціалу в регіонах, урахувавши обмежені можливості статистичної бази. Так, до складу показників, які характеризують інституційний потенціал регіону, слід було б включити й ті, які описують діяльність інститутів розвитку, але даних офіційної статистики щодо наявно-

сті інститутів розвитку в регіонах не існує. Тому одним із напрямів подальшого дослідження може бути визначення теоретичних підходів до формування системи показників групи «Інститути розвитку» і створення відповідної статистичної бази.

**Обмежена інформаційна база дослідження.** Найбільшого уявлення про стан інституційного потенціалу території надають результати досліджень міжнародних економічних організацій, але всі вони проводяться в масштабах країн. Тривалу практику оцінки інститутів як основи соціально-економічного розвитку регіону має Всесвітній економічний форум. У 2008 р. було опубліковано перший Звіт про Конкурентоспроможність України, який було розроблено Всесвітнім економічним форумом у партнерстві із Фондом «Ефективне Управління». Того року дослідження здійснювалося за 12 регіонами України, у 2009 р. – за 15, у 2010 р. – за 20, а з 2011 р. – за 27 регіонами України. Отже, зробити оцінку інституційного потенціалу за всіма регіонами України в ретроспективі можна лише за 2011 та 2012 рр.

Розрахунок індексу конкурентоспроможності регіонів базується на 12 складових: «Інститути», «Інфраструктура», «Макро-економічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку праці», «Рівень розвитку фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Рівень розвитку бізнесу», «Інновації».

Складова «Інститути» полягає в аналізі ситуації з проблем прав власності; захисту прав інтелектуальної власності; нецільового використання бюджетних коштів; довіри громадськості до політиків; хабарів і неформальних платежів; незалежності судової системи; фаворитизму в рішеннях чиновників; марнотратства у бюджетних витратах; тягаря адміністративного регулювання; ефективності правової системи при врегулюванні; ефективності правової системи при оскарженні регуляторних актів; прозорості політики держорганів; державних послуг на підтримку бізнесу; витрат бізнесу через загрозу тероризму; витрат бізнесу через злочинність та насильство; організованої злочинності; надійності роботи правоохоронних органів; корпоративної етики; рівня стандартів аудиту і звітності; ефективності корпоративного керівництва; захисту інтересів міноритарних акціонерів; надійності захисту інвесторів.

Джерелом інформації за всіма показниками складової «Інститути» є опитування керівників підприємств.

Для цілей нашого дослідження інтерес становлять не тільки показники складової «Інститути», а й деякі елементи інших складових, оскільки кожен із них відображає стан розвитку інститутів ринкової економіки в регіонах. Також для забезпечення максимально достовірного результату дослідження враховувалися дані Державної служби статистики. Таким чином, усі показники поділено на три групи: облікові (4 показники), оціночно-аналітичні (4 показники), бальні (9 показників). Облікові показники – це дані первинного статистичного обліку, оціночно-аналітичні показники враховують відмінність масштабів діяльності, а рейтингові/бальні – базуються, переважно, на результатах опитування керівників підприємств і відображають інституційні фактори, які визначають рівень продуктивності регіону (табл. 2).

Для вирішення завдання оцінки інституційного потенціалу запропоновано систему показників, подану на рис. 1.

Для оцінки інституційного потенціалу можна обрати індексний метод. Оскільки показники є різномірними, тобто вираженими в різних одиницях вимірювання, у тому числі індексні та бальні, то очевидною є необхідність приведення їх до порівняльного вигляду, для чого можна застосовувати математичний прийом нормування [12]. Одним із найпоширеніших і в той же час найбільш ефективних способів нормування є нормування за діапазоном зміни.

Індексний метод є незамінним для визначення порівняльної ресурсозабезпеченості регіонів, але він не враховує пропорційні сполучення окремих ресурсів. З цією метою можна застосувати ресурсно-регресійний метод оцінки, який передбачає використання кореляційно-регресійних моделей, які дозволяють оцінювати вплив структурних змін потенціалу, виявляти внесок окремих складових у формування інституційного потенціалу.

Таким чином, індексний і ресурсно-регресійний методи не виключають, а доповнюють один одного й можуть бути самостійними етапами оцінки інституційного потенціалу.

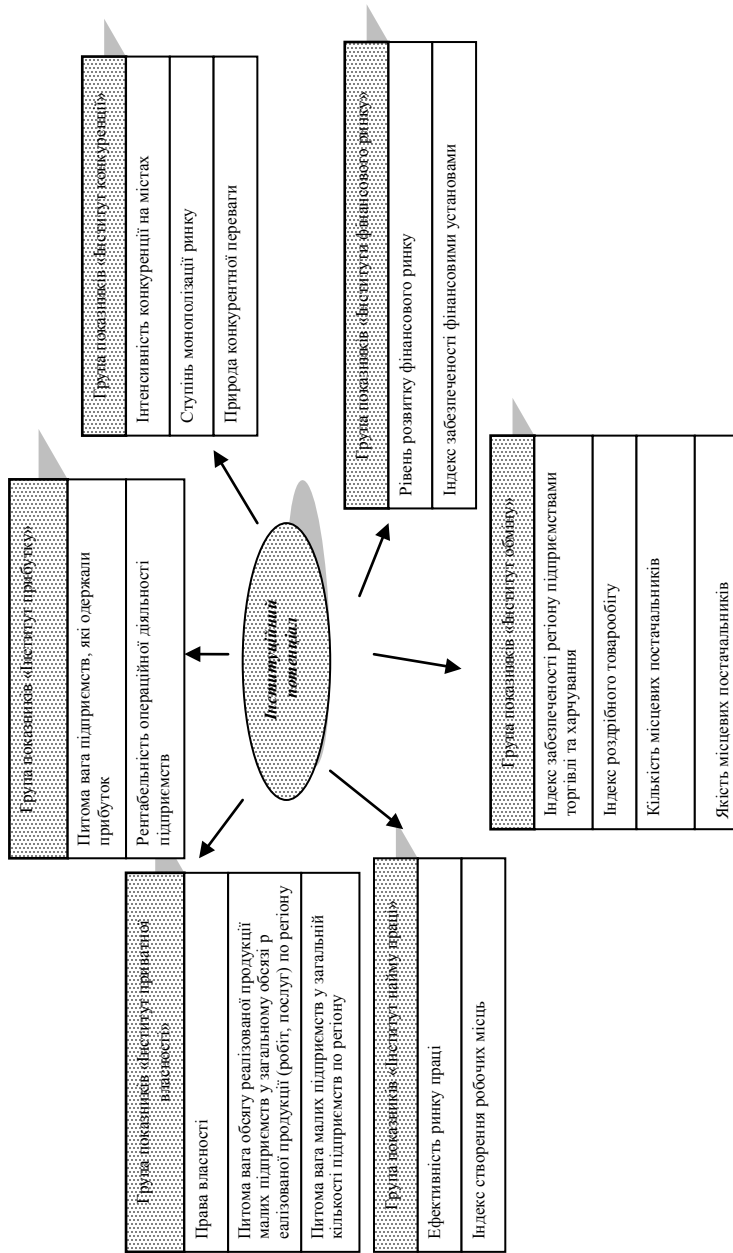
Як система регіон може підтримувати відповідність свого розвитку реальній зміні умов існування саме завдяки потенціалу. Наслідком прояву потенціалу системи має бути не будь-



Таблиця 2

*Показники розрахунку індексу інституційного потенціалу  
(за даними 2011 р.)*

Показники за характером походження	Показники	Позначення/ джерела інформації
Облікові (4)	Питома вага підприємств, які одержали прибуток, %	Державна служба статистики України
	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	
	Питома вага обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) по регіону, %	
	Малі підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
Оціночно-аналітичні (4)	Частка зайнятого населення в економічно активному населенні, %	Розраховується за даними Державної служби статистики
	Суб'єкти ЄДРПОУ фінансової діяльності на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
	Кількість підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
	Обсяг роздрібної торгівлі на одну особу, грн	
Бальні (8)	Права власності, балів	Складова 1: Інститути, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, балів	Складова 6: Ефективність ринку товарів / «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Ступінь монополізації ринку, балів	Складова 6: Ефективність ринку товарів, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Природа конкурентної переваги, балів	Складова 11: Рівень розвитку бізнесу, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Рівень розвитку фінансового ринку, балів	Складова 8: Рівень розвитку фінансового ринку, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств, дані Всесвітнього банку, Індекс «Doing Business 2010»)



*Рис. 1. Система показників оцінки інституційного потенціалу регіону*

який результат, а саме ефект. Ефект залежить від того, як саме використовується системою потенціал, який вона вже має. В економічній науці ефект – це різниця між результатами діяльності господарюючого суб'єкта та виробленими для їх отримання витратами на зміну умов діяльності. У такому розумінні виміряти ефект використання інституційного потенціалу неможливо. Інституційні фактори є істотними для пояснення довгострокових темпів зростання. У контексті даного дослідження це можуть бути міжрегіональні розбіжності за рівнями валового регіонального продукту на душу населення. Однак спроби пояснити розбіжності за темпами зростання на коротких інтервалах за допомогою інституційних змінних дають результати, які є статистично не настільки значущими й менш стійкими. Такі результати перебувають у повній відповідності з висновками, отриманими з вивчення конкретних періодів прискорення економічного зростання в окремих країнах: для такого прискорення дуже часто не потрібно фундаментального поліпшення місцевих інститутів. Зростання може початись і без того, якщо вдається послабити дію будь-яких інших не інституційних обмежень в економіці. Прикладами успішного зростання, яке почалося до проведення значних інституційних перебудов, є досвід Китаю та Індії. Ці країни ініціювали масштабні інституційні реформи після того, як їх економіки протягом декількох років демонстрували високі темпи зростання. Але на тривалому часовому інтервалі роль інституційних факторів є вирішальною – без поліпшення інститутів зростання є нестабільним, тобто прискорення, яке почалося, не вдається зробити сталим. У роботі [13] відзначається, що будь-який окремо взятий інститут не може повністю визначити характеристики економічного зростання, оскільки, з одного боку, він взаємопов'язаний і залежить від багатьох інших інститутів, а з іншого – з часом відбувається його зміна, яка відбивається на показниках зростання. Економічне зростання ідентифікується щодо зміни певних параметрів, отже, щоб робити висновок про те, що якийсь інститут визначає зростання, потрібно встановити вплив зміни даного інституту на зміну зазначених параметрів.

На рис. 2 відображено взаємозв'язок рівня ВРП на душу населення та показників якості інститутів за даними «Звіту про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» [14].

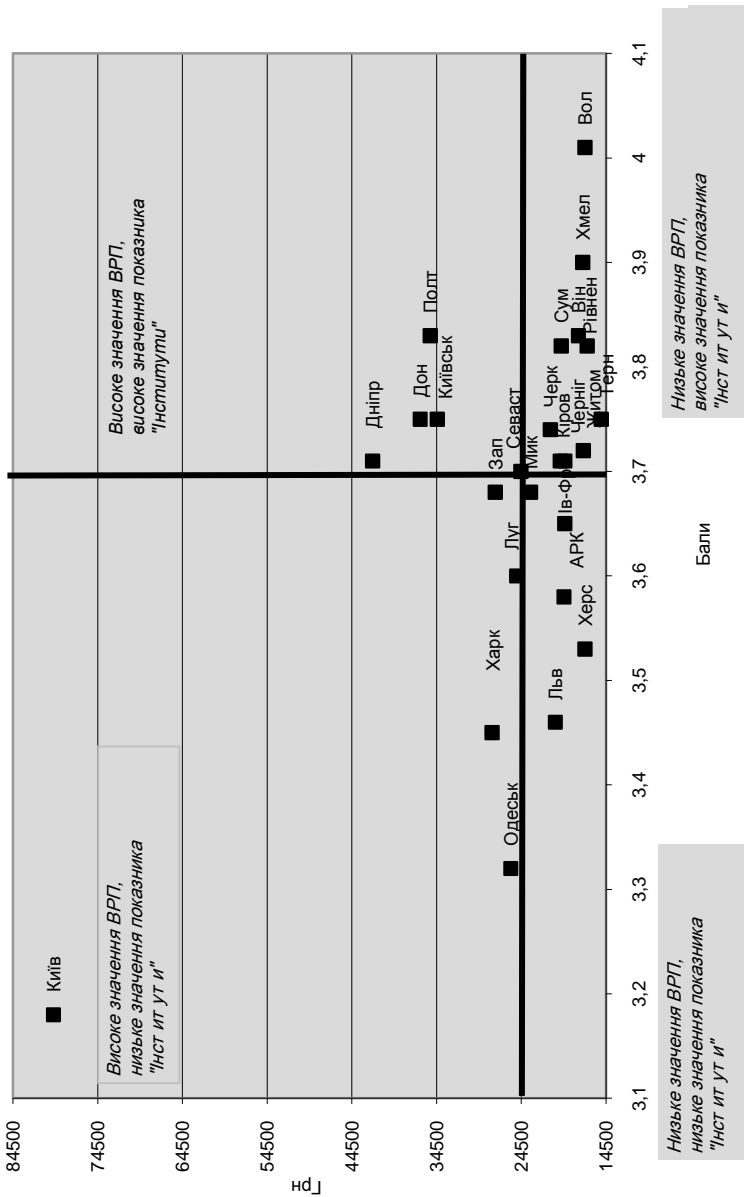


Рис. 2. Взаємозв'язок рівня ВРП на душу населення та показника «Інституту» у 2011 р.  
(складено за джерелами: [14; 15])

Діаграму поділено на чотири зони, відповідно до середнього по регіонах України значення показника «Інститути» (3,69 бали) та середнього по регіонах України значення ВРП на душу населення (24718 грн). До регіонів із високим значенням ВРП на душу населення і високим значенням показника «Інститути» потрапили чотири регіони – Донецька, Полтавська, Дніпропетровська та Київська області, хоча значення показника «Інститути» у цих регіонах є, скоріше, ближчим до середнього значення, ніж до максимального. Дванадцять регіонів (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області) мають низький показник ВРП на душу населення, але високе значення показника «Інститути». У п'яти регіонів (АР Крим, Миколаївська, Івано-Франківська, Львівська, Херсонська області) відмічається низький рівень ВРП на душу населення та низький рівень значення показника «Інститути». До складу групи регіонів із низьким значенням показника «Інститути», але відносно високим значенням ВРП на душу населення, входять Запорізька, Харківська, Одеська, Луганська області та м. Київ. Цікаво, що столиця має найнижчий по Україні бал за складовою «Інститути» при максимальному значенні ВРП на душу населення. Щодо м. Севастополь, то обидва з досліджуваних показників виявилися дуже близькими до середніх значень по Україні. Отже, в Україні не спостерігається чіткої залежності рівня розвитку регіону від якості інститутів.

Наявність стійкої кореляції між рівнями розвитку інститутів та ВВП у рамках глобальної вибірки за країнами світу демонструє той факт, що значних розбіжностей між соціально-економічним розвитком та якістю інститутів, як правило, не спостерігається. Досліджуючи взаємозв'язок динаміки індикаторів економічного й інституційного розвитку в Росії, автори роботи [16] комбінацію відносно високого рівня розвитку економіки з відносно низькою якістю інституційного середовища називають «інституційним відставанням» [16, с. 60] та вказують на ризик досягнення меж економічного розвитку, який є можливим при наявній якості інститутів [16, с. 64].

Оцінку результативності використання інституційного потенціалу можна проводити через систему непрямих показників, ураховуючи три види ефекту від використання інституційного потенціалу – економічний, соціальний та екологічний. Визначаючи соціальний ефект, як той вплив, який здійснює інституційний потенціал на суспільство й ураховуючи тісний взаємозв'язок соціальної і економічної сфер, можна використовувати непрямую оцінку соціального ефекту у вигляді економічної оцінки поліпшення будь-яких параметрів або зниження будь-яких витрат. У цілому набір показників, який визначає ефект використання інституційного потенціалу, обумовлюється особливістю досліджуваного об'єкта й може бути різноманітним.

*Висновки.* Вирішення завдання визначення потенціалу регіону має бути доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу, оскільки сучасна економічна теорія не піддає сумніву значущість інститутів для економічного розвитку. З методологічної точки зору проблема оцінки інституційного потенціалу є слабо розробленою.

Не існує чітко визначеного переліку показників, на основі яких має здійснюватись оцінка такого потенціалу. Це пов'язано, насамперед, із двома причинами: численність аспектів розуміння поняття терміна «інститут» та обмежена інформаційна база дослідження.

Відповідно до сучасних підходів до визначення поняття «інститут» для систематизування великої кількості показників, які характеризують рівень використання інституційного потенціалу в регіоні, доцільно виділити такі групи показників: «Інститут приватної власності»; «Інститут прибутку»; «Інститут конкуренції»; «Інститут найму праці»; «Інститут обміну»; «Інститут фінансового ринку». Хоча такий перелік груп і не відображає всієї різноманітності змісту поняття «інститут» і не є винятковим, він дозволяє підійти до вирішення проблеми оцінки інституційного потенціалу в регіонах, ураховуючи обмежені можливості статистичної бази.

Виміряти ефект використання інституційного потенціалу складно. Інституційні фактори є істотними для пояснення довгострокових темпів зростання. У контексті нашого дослідження це

можуть бути міжрегіональні розбіжності за рівнями валового регіонального продукту на душу населення. Дослідження показало відсутність чіткої залежності рівня розвитку регіонів України від якості інститутів. Комбінація відносно високого рівня економічного розвитку з відносно низькою якістю інститутів у довгостроковій перспективі створює ризик досягнення меж економічного розвитку, який є можливим при наявній якості інститутів.

### Література

1. Коновалова О.Н. Методологические подходы к комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов (на примере Белгородской области) [Электронный ресурс] / О.Н. Коновалова, Т.М. Давыденко, Л.М. Борисоглебская // Научные ведомости. – 2008. – № 2 (Вып. 6). – Режим доступа: <http://dSPACE.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/217/1/Davyudenko%20T.M.Borisoglebskaya%20L.N.%20The%20methodologigae.pdf>.

2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2010-2011 годов [Электронный ресурс] // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2011/>.

3. Захарова Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона [Электронный ресурс] // Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/27\\_NPM\\_2012/Economics/13\\_116629.doc.htm](http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/13_116629.doc.htm).

4. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия [Электронный ресурс] / О.Ф. Балацкий. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-204866.html>.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с.

6. Веблен Т. Теория праздного класса : пер. с англ. / Т. Веблен; общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

7. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский

подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48–59.

8. Розмаинский И. Почему развитие капитализма сопровождается ухудшением качества товара / И. Розмаинский // *Teга economicus*. – 2011. – № 1. – Т. 9. – С. 8-16.

9. Киндзерский Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы / Ю. Киндзерский // *Общество и экономика*. – 2010. – № 7-8. – С. 57-78.

10. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России [Электронный ресурс] / С.Г. Кирдина. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-404701.html?page=5>.

11. Кирдина С.Г. Homo institutus в теории институциональных матриц [Электронный ресурс] / С.Г. Кирдина // "Homo institutus – человек институциональный" / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. – С. 259-282. – Режим доступа: [http://www.kirdina.ru/doc/news/18apr05/Homo\\_institutus.pdf](http://www.kirdina.ru/doc/news/18apr05/Homo_institutus.pdf).

12. Ван дер Варден Б.Л. Алгебра / Б.Л. Ван дер Варден. – М.: Наука, 1975. – 649 с.

13. Сухарев О.С. Проблема институциональной эффективности и качества хозяйственного развития [Электронный ресурс] / О.С. Сухарев. – Режим доступа: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iimer2007/pdf/stat01.pdf>.

14. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2011: навстречу экономическому росту и процветанию [Электронный ресурс] // Официальный сайт проекта Фонда «Эффективное управление». – Режим доступа: [http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness\\_report\\_2011\\_ru2.pdf](http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness_report_2011_ru2.pdf).

15. Экспрес-выпуск «Валовий регіональний продукт за 2011 рік» [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

16. Фрейнкман Л.М. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтяхетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.

*Надійшла до редакції 19.07.2013 р.*