

УДК:[334.772:35.07]:005:339.567

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В УПРАВЛЕНИИ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Кутідзе Л. С., к.э.н., доцент, Запорожский национальный университет, г. Запорожье

Кутідзе Л. С. Механізми взаємодії влади і бізнесу в управлінні експортним потенціалом регіону.

Ефективні механізми взаємодії влади та бізнесу в процесі управління експортним потенціалом сприяють підвищенню конкурентоспроможності регіону, забезпечують інтереси бізнесу та громади. Тому важливим є визначення основних напрямків взаємодії влади та бізнесу в управлінні експортним потенціалом та дослідження основних форм взаємодії. Аналіз механізмів взаємодії бізнесу та влади з використанням інституціонального підходу найбільше дозволяє враховувати регіональну специфіку, уточнювати класичні схеми регулювання економічних об'єктів. Обґрунтованість вибору того чи іншого способу координації діяльності взаємодіючих у процесі управління експортним потенціалом суб'єктів доцільно розглядати з позиції економії трансакційних витрат. Механізми узгодження дозволяють знизити трансакційні витрати суб'єктів взаємодії. Різносторонність цілей взаємодіючих суб'єктів, пояснює причини розвитку тіньової економіки. Напрямки взаємодії влади і бізнесу в управлінні експортним потенціалом залежать від розмірів і економічних можливостей підприємницьких структур й будуть різнитися для підприємств, малого, середнього та великого бізнесу. Напрямки взаємодії обумовлюють вибір форм взаємодії, до яких можна віднести інформаційну підтримку, кластерні ініціативи, державно-приватне партнерство, лобіювання тощо. Для підприємств ефективність взаємодії з владою збільшується при входженні до бізнес-асоціацій. Якість механізмів взаємодії забезпечується контролем як з боку громадськості, так і з боку держави. Враховуючи різноманітність напрямків і форм взаємодії у процесі в управлінні експортним потенціалом, доцільно створення у регіоні організації для координації цих питань. Механізми взаємодії влади та бізнесу потребують інституціонального забезпечення.

Кутідзе Л. С. Механизмы взаимодействия власти и бизнеса в управлении экспортным потенциалом региона.

Эффективные механизмы взаимодействия бизнеса и власти в процессе управления экспортным потенциалом способствуют повышению конкурентоспособности региона, обеспечивают интересы бизнеса и населения. Поэтому важно определить основные направления взаимодействия власти и бизнеса в управлении экспортным потенциалом региона и проанализировать основные формы взаимодействия. Анализ механизмов взаимодействия бизнеса и власти с использованием институционального подхода позволяет в наибольшей степени учитывать региональную специфику, уточнять классические схемы регулирования экономических объектов. Обоснованность выбора того или иного способа координации деятельности взаимодействующих в процессе управления экспортным потенциалом региона субъектов целесообразно рассматривать с позиций экономии трансакционных издержек. Механизмы согласования позволяют снизить трансакционные издержки субъектов взаимодействия. Разнонаправленность целей взаимодействующих субъектов, объясняет причины развития теневой экономики. Направления взаимодействия власти и бизнеса в управлении экспортным потенциалом зависят от размера и экономических возможностей предпринимательских структур и будут различны для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Направления взаимодействия обуславливают выбор форм взаимодействия, к которым можно отнести информационную поддержку, кластерные инициативы, государственно-частное партнерство, лоббирование и др. Для предпринимателей эффективность механизмов взаимодействия повышается при вхождении в бизнес-ассоциации. Качество механизмов взаимодействия обеспечивается контролем за соглашениями со стороны общественности и государства. Учитывая разнообразие направлений и форм взаимодействия в процессе управления экспортным потенциалом региона, целесообразно создание в регионе организации для координации этих вопросов. Механизмы взаимодействия власти и бизнеса требуют институционального обеспечения.

Kutidze L. Mechanisms of business and authority interaction in the management of the export potential of the region.

Effective mechanisms of business and authority interaction in the management of the export potential of the region contribute to the region's competitiveness improvement; ensure interests of business and population in the region. Therefore it is important to define the basic directions of business and authority interaction in management of the export potential of the region and to analyze the basic forms of their interaction. Analysis of the mechanisms of business and authority interaction using institutional approach allows to take into account to the fullest extent the regional specificity, to specify the classical adjustment forms of economic entities. The validity of choice of one or another way of coordinating the activities of interacting in the operation procedure of the export potential of the region subjects should be rationally considered from the perspective of transaction cost savings. Objective's

difference of interacting entities explains the reasons for the development of the shadow economy. Mechanisms of co-ordination will reduce the transaction costs of collaboration. Directions of business and authority interaction in the management of export potential depend on the size and economic potentialities of business entities and will be different for small, medium and large businesses. Directions of interaction determine the choice of interaction forms including information support, cluster initiatives, public-private partnership, lobbying, etc. The effectiveness of interaction mechanisms for entrepreneurs increases when entering the business associations. The quality of interaction mechanisms is provided by public and governmental control of agreements. With regards to variety of areas and forms of collaboration in the management of the export potential of the region, it is advisable to establish the organization that coordinates these matters in the region. Mechanisms of business and authority interaction require institutional support.

Постановка проблемы. Уровень развития экспортного потенциала определяет степень конкурентоспособности экономики региона и, в значительной мере, зависит от качества системы управления потенциалом, которая включает в себя механизмы взаимодействия власти и бизнеса. Поэтому, выстраивание эффективных механизмов взаимодействия между бизнесом и властью, направленных на координацию усилий всех сторон, будет способствовать повышению конкурентоспособности региона, обеспечивать интересы бизнеса и населения региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Одним из наиболее эффективных с теоретической и практической точек зрения подходом к исследованию проблем взаимодействия экономических субъектов в регионе является институциональный подход. Особенности институциональных аспектов развития экономики региона на постсоветском пространстве исследуются В. В. Дементьевым, С. В. Истоминым, С. Н. Левиным, М. В Курбатовой, Л. С. Шеховцевой, И. А. Артемьевым и другими. Однако, особенности взаимодействия власти и бизнеса в управлении конкурентоспособным потенциалом региона изучены недостаточно.

Цель статьи – определить направления взаимодействия власти и бизнеса в управлении экспортным потенциалом региона и проанализировать основные формы взаимодействия.

Результаты исследования. Обеспечение высокого уровня жизни населения региона требует наличия конкурентоспособной экономики, одной из составляющей которой является эффективная система управления территорией. Организационные механизмы в структуре управления основаны на взаимодействии всех субъектов, задействованных в процессе достижения поставленных целей, и включают в себя совокупность ресурсов, методов, способов, инструментов и рычагов влияния, использование которых обеспечивает нужный результат. В свою очередь, в составе организационного механизма можно выделить институциональный механизм, который «обеспечивает создание норм и правил, взаимодействие различных хозяйствующих субъектов и агентов с целью реализации их экономических возможностей и стабилизации хозяйственной среды» [1, С.47].

Взаимодействие бизнеса и власти определяют как систему партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании социально-экономических проблем [2]. Рассмотрение проблем взаимодействия бизнеса и власти в процессе реализации экспортного потенциала региона целесообразно анализировать с использованием институционального подхода, который позволяет в наибольшей степени учитывать региональную специфику, уточнить классические схемы регулирования экономических объектов. При взаимодействии различные субъекты опираются на существующие институты. Д. Норт определяет институты как «совокупность созданных людьми правил и норм, которые выступают как ограничения для экономических агентов, а также соответствующие механизмы защиты и контроля за их выполнением» [3, С.73]. Институт как система отношений, упорядочивающих взаимодействия хозяйственных субъектов на основе согласования ограничений их поведения, реализует свое содержание через организации. Организация является субъектом институционального механизма. «Не существует иных решений, кроме использования институциональных механизмов, чтобы установить правила игры, и использования организаций — чтобы обеспечить соблюдение этих правил» [4].

В общем виде регион и его экономику можно представить как совокупность формальных и неформальных институтов. Региональные институты развиваются и функционируют в правовом поле, устанавливаемом национальным законодательством, национальными институтами. Развитие внешнеэкономической деятельности требует учета международных норм и правил. Региональные институты должны обеспечивать функционирование и развитие всех элементов региональной системы. В развитии региона системообразующее значение имеют управленческие институты, которые комплексно и на систематической основе обеспечивают как процесс стратегического планирования развития региона, так и организационные аспекты управления [5].

При анализе институтов развития региона необходима оценка издержек проходящего процесса. Теория транзакционных издержек, разработанная Р. Коузом [6], получила широкое признание в мире, т. к. позволила обосновать выбор рыночной или административной формы взаимодействия хозяйственных субъектов. Анализ обоснованности выбора того или иного способа координации деятельности взаимодействующих в процессе управления субъектов целесообразно рассматривать с позиций экономии транзакционных издержек. Транзакционные издержки – это любые издержки, связанные с координацией и

взаимодействием экономических субъектов [7, С.133]. К ним относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки мониторинга, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки защиты от третьих лиц [7, С.141]. Ученые предлагают дополнить традиционный перечень транзакционных издержек издержками институциональной трансформации, которые отражают затраты, связанные с переходом от одной нормы к другой. Введение понятия издержек институциональной трансформации помогает объяснить феномен развития теневой экономики и наличие барьеров для входа на легальные рынки [8].

Взаимоотношения субъектов экономического процесса в регионе строятся исходя из необходимости достижения ими своих целей. Цели участников процесса реализации экспортного потенциала в регионе разнятся. Целью бизнеса является получение прибыли. Взаимодействуя с властью, бизнес стремится снизить транзакционные издержки, что позволяет повысить прибыльность, и использует при этом как формальные, так и неформальные нормы и правила.

Главной целью государственной региональной политики является создание условий для динамичного, сбалансированного социально-экономического развития Украины и ее регионов, повышения уровня жизни населения, обеспечение соблюдения гарантированных государством социальных стандартов для каждого ее гражданина независимо от места проживания [9]. Региональная стратегия развития согласовывает конкретизированную общенациональную цель государства с приоритетами развития региона. Соответственно, задачей региональных органов управления должно быть обеспечение задекларированных в стратегии развития региона целей.

Государственную политику осуществляют наделенные властными полномочиями чиновники. Но общественная функция полезности и индивидуальная целевая функции непосредственно не совпадают «Ни общий выигрыш, ни частный выигрыш государства или региона не интересуют индивидов, представляющих стороны переговорного процесса. Последние максимизируют индивидуальную целевую функцию помимо как общественного, так и корпоративного дохода [10, С.36]. Это провоцирует коррупционные действия, как со стороны чиновников, так и представителей бизнеса.

Взаимодействие участников процесса происходит на основе согласования целей. Механизмы согласования являются важнейшим элементом структуры институционального управления и представляют собой особый тип управленческого взаимодействия, позволяющий выработать такие формы транзакций, которые удовлетворяют интересы всех участников экономического процесса [11].

Так как управление экспортным потенциалом региона является составной частью управления регионом, то взаимодействие власти и бизнеса в процессе управления экспортной деятельностью основывается на той же модели, которая используется во взаимоотношениях предпринимателей и органов власти в процессе осуществления любой экономической деятельности. Разница целей участников переговорного процесса приводит к тому, что реальная модель отношений власти и бизнеса, как отмечают исследователи [2,12], представляет собой три обособленные зоны их взаимодействия: белую, черную и серую. Белая зона основана на создании единых для всех предпринимателей правил игры и обязательности их выполнения. «Черная зона представляет собой систему классических коррупционных взаимосвязей, связанных с удовлетворением индивидуальных корыстных интересов чиновников за счет заинтересованных в решении своих проблем предпринимателей. Отношения «серой» зоны основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территорий» [12, С. 41]. Необходимость выполнения заданий и нехватка финансовых ресурсов заставляет региональные и местные власти использовать практики «дофинансирования территорий» за счет бизнеса, под которыми понимаются разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса (на благоустройство, в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти. Именно неформальные торги бизнеса и власти, связанные с необходимостью дофинансирования территорий за счет бизнеса, составляют ядро институциональной модели взаимодействия власти и бизнеса в постсоветской экономике [12].

О необходимости изменения существующих моделей взаимодействия власти и бизнеса в стране свидетельствуют данные международных рейтингов. Так, Украина заняла 144-е место по индексу коррупции, рассчитанному глобальной антикоррупционной неправительственной организацией Transparency International за 2012 год [13]. А по данным Генпрокуратуры Украины, в прошлом году к уголовной ответственности за взяточничество больше привлекались государственные служащие, работники органов МВД, должностные и служебные лица местного самоуправления и таможенники [14].

В согласовании вопросов, связанных с развитием экспортного потенциала, со стороны бизнеса субъектами взаимодействия с властными структурами могут выступать отдельные фирмы, крупные корпоративные структуры, а также объединения предпринимателей. При анализе механизмов взаимодействия власти и бизнеса в регионе необходимо учитывать разницу экономических возможностей различных субъектов этого процесса. Способы взаимодействия власти и предпринимателей, в значительной мере, обусловлены типом и размером бизнеса. Поэтому в структуре механизмов взаимодействия логично выделить направления и формы взаимодействия, характерные для разных типов предприятий.

Малый и средний бизнес играет важную роль в социально-экономическом развитии региона, обеспечивая занятость и налоговые поступления в бюджет. Но самостоятельный выход на внешние рынки для малых предприятий может быть проблематичен из-за высоких транзакционных издержек. Поэтому

взаимодействие с органами власти будет эффективным, если позволит предприятиям снизить издержки на поиск информации (об источниках финансирования, государственных программах поддержки, потенциальных зарубежных партнерах). Основными направлениями взаимодействия власти с малым и средним бизнесом должна быть информационная поддержка, стимулирование экспортной деятельности при помощи финансовых и кредитных рычагов. Важными формами взаимодействия может быть организация образовательных программ, тематических семинаров, создание специализированных электронных ресурсов, организация выставок и ярмарок, поддержка кластерных инициатив. и т.п.

Взаимодействие госорганов с каждым представителем малого бизнеса сложно и дорого для всех участников процесса. Поэтому, создание объединений предпринимателей, представляющих коллективные интересы бизнеса и повышающих, переговорные позиции с властью при формировании правил игры, является важным направлением развития механизмов взаимодействия. Экономический агент, вступая в организацию, получает доступ к обширной информации, которая недоступна ему при функционировании в автономном режиме. Предпринимательские сети разных типов, позволяют координировать деятельность между предпринимателями, между предпринимателями и органами власти, а также создают возможности для кооперации, создания кластеров, бизнес-инкубаторов и т.п.

Однако, несмотря на то, что роль объединений оценивается высоко, на практике достаточно часто используются другие способы взаимодействия. Результаты опроса, проводимого среди предпринимателей, показали, что наиболее действенными механизмами реализации интересов бизнеса во взаимодействии с властью считаются: наличие «своих» людей в местных органах власти; установление неформальных отношений с представителями власти; четкое следование закону. Наименее действенными – публичное обращение к власти и населению; участие в подготовке и экспертизе управленческих решений госорганов; лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти [12, С. 56].

Взаимодействие крупного бизнеса с властью имеет свою специфику. Крупные корпорации достаточно самостоятельны при выходе на международные рынки, их информационные ресурсы и кадровый потенциал позволяют самостоятельно решать вопросы поиска контрагентов, проводить исследования рынков, организовывать сбыт и т. д. Но они работают на конкретных территориях, используя природные и трудовые ресурсы региона, и, соответственно, должны нести ответственность за их рациональное использование. В настоящее время, вертикально интегрированные корпорации доминируют в развитии некоторых регионов. Однако, оценка значения градообразующих предприятий в жизни регионов неоднозначна. Уязвимость «отраслевых» регионов и корпоративных «моно»-городов особенно очевидна во время кризисов, когда рецессия на отраслевых рынках напрямую влияет на весь территориальный комплекс, приводя к безработице, уменьшению налоговых поступлений и, следовательно, обострению социальных проблем в регионе. Основными направлениями взаимодействия власти с крупными предприятиями должны быть: 1 - максимальное использование масштабного потенциала интеграционного взаимодействия, которым обладают крупные корпоративные структуры. Корпорации вносят во внутреннюю среду региона новые технологии, формы организации бизнеса, способствуют развитию человеческого потенциала, а также, способствуют развитию социальной инфраструктуры региона [15]; 2 - минимизация возможных негативных последствий деятельности таких компаний на территории. Это, в первую очередь, касается взаимодействия в сфере экологической безопасности, рационального использования ресурсов, минимизации последствий кризисов.

Одним из способов взаимодействия с крупными предприятиями является государственно-частное партнерство (ГЧП), которое представляет собой совокупность форм средне - и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Высокая эффективность ГЧП подтверждается опытом многих стран. Принятие в Украине Закона про государственно-частное партнерство [16] является важным шагом, способствующим переводу некоторых практик «дофинансирования» территорий в русло формальных норм, что позволяет сузить «серую зону» взаимоотношений бизнеса и власти. Для крупного бизнеса также актуальны такие формы взаимодействия, как лоббирование, участие в экспертизе законопроектов, общественных советах при органах власти.

Эффективной формой самоорганизации делового сообщества являются бизнес-ассоциации, которые могут с успехом представлять интересы субъектов крупного, среднего и малого предпринимательства, выступая посредниками в диалоге между бизнесом и властью. В Украине активно заявляет о себе Федерация работодателей Украины, которая заинтересована в развитии отношений с региональными властями. Например, Федерация подписала Протокол о намерениях с Запорожской областной администрацией про участие в реализации Стратегии регионального развития области. Планируется содействие созданию условий для развития промышленного и агропромышленного комплексов, малого предпринимательства, сотрудничество в поиске инвесторов, активизация работы по расширению числа предприятий, которые внедряют стандарты социальной ответственности ISO 26000 и др. [17]. К реализации данных мероприятий подключен и областной Совет промышленников и предпринимателей «Потенциал».

Среди бизнес-ассоциаций особое место занимают торгово-промышленные палаты. Региональные ТПП являются мощными информационными структурами, центрами налаживания международных связей, внедрения инноваций, привлечения инвестиций, защиты интересов предпринимателей. Например, Запорожская ТПП объединяет более 500 ведущих предприятий и организаций области, которые

представляют практически все отрасли экономики, и создающих более 80 процентов валового регионального продукта [18]. В свою очередь, для осуществления взаимодействия с бизнесом органы власти могут создавать координационные советы, инициировать создания новых форм сотрудничества. Так, Запорожский городской координационный совет по вопросам развития предпринимательства, предложил создать в Запорожье региональный центр субконтрактинга, отмечая необходимость совместить потребности крупного бизнеса с возможностью малого и среднего.

Управления экспортным потенциалом региона требует согласованных действий различных органов власти. Поэтому обеспечение взаимодействия власти и бизнеса возможно при согласовании полномочий и ответственностей между различными государственными органами и структурами на государственном, региональном, местном уровнях. Взаимодействие различных государственных структур затрагивает вопросы развития внешнеэкономической инфраструктуры, координации инвестиционных программ, создания государственных, межрегиональных, региональных органов, способствующих развитию конкурентоспособности регионов и т.п. Для решения вопросов управления экспортным потенциалом представляется целесообразным создание в регионах организаций, координирующих эти процессы с учетом разнообразия направлений и форм взаимодействия.

В Плате мероприятий по развитию и реализации экспортного потенциала Украины на период до 2015 [19] года предусматривается создание на территориальном уровне центров развития экспортного потенциала территорий, которые будут предоставлять комплексную поддержку по вопросам экспортной деятельности отечественным товаропроизводителям, но пока в большинстве областей Украины это задание не реализовано. Одним из важных факторов эффективного распределения полномочий является контроль. Как отмечает В. Дементьев, «ключевой проблемой должна быть не проблема распределения правомочий как таковая, а проблема того, как общество может контролировать власть на всех уровнях: район, город, область и пр. Каким образом подчинить действие власти интересам населения и обеспечить эффективный внутренний контроль в системе государственной власти» [10]. Но в процессе взаимодействия власти и бизнеса, должна контролироваться как власть, так и бизнес. Обеспечение качества взаимодействия власти и бизнеса в регионе требует: 1 - общественного контроля со стороны территориальных громад соглашений власти и бизнеса; 2 - организации системы внутреннего контроля в системе государственного управления; 3 - формирования социальной ответственности бизнеса.

Важным аспектом взаимодействия является формализация договоренностей и доступность информации о них, что упрощает задачи контроля со стороны общественности, а также снижает уровень неопределенности взаимодействия. Положительным примером может служить декларация о социальном партнерстве ДТЭК с тремя районами Запорожской области на территории которых строятся ветроэлектростанции. Декларация определяет основы сотрудничества ДТЭК в рамках реализации программ устойчивого развития территорий присутствия бизнеса компании при поддержке и участии местных громад и властей) [20].

В то же время, примером неудачных начинаний бизнеса является решение о разработке Гайчурским ГОКом месторождение железной руды в Гуляйполе, что вызвало протесты жителей Гуляйполя, и на внеочередной сессии Запорожского облсовета был рассмотрен вопрос об отмене предыдущего решения сессии. «В скандальной ситуации с возможной разработкой железорудного месторождения вблизи Гуляйполя виноваты все мы, потому что доверились людям, которые не смогли найти общий язык с гуляйпольцами. Хотя мы сразу говорили инвесторам, что залогом их успешной работы станет разрешение со стороны общества, а не решение сессии облсовета... Если бы они поэтапно проводили разъяснительную работу, организовали презентацию проекта, этой ситуации можно было бы избежать, — отметил глава Запорожской областной администрации [21]., достаточно емко обозначив проблемы взаимодействия бизнеса и власти. Развитие экспортного потенциала предполагает не только расширение внешнеторговой деятельности, но и развитие инвестиционных процессов. И вопросы взаимодействия, как с отечественными, так и с зарубежными инвесторами должны строго контролироваться как на этапе согласования проектов, так и при выполнении инвестиционных обязательств, о чем свидетельствуют данные примеры.

Выводы. Взаимодействие власти и бизнеса является необходимым элементом в системе управления экспортным потенциалом региона. В процессе взаимодействия субъекты, преследуя различные цели, стремятся минимизировать транзакционные издержки. Механизмы согласования позволяют снизить транзакционные издержки субъектов взаимодействия. Разнонаправленность целей взаимодействующих субъектов объясняет причины развития теневой экономики. Направления взаимодействия власти и бизнеса в управлении экспортным потенциалом зависят от размера и экономических возможностей предпринимательских структур и будут различны для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Направления взаимодействия обуславливают выбор форм взаимодействия, которые включают информационную поддержку, кластерные инициативы, государственно-частное партнерство, лоббирование и др. В процессе управления взаимодействие осуществляется между различными органами власти, между властью и бизнесом, между субъектами предпринимательской деятельности. Для предпринимателей эффективность механизмов взаимодействия повышается при вхождении в бизнес-ассоциации. Качество механизмов взаимодействия обеспечивается контролем за соглашениями со стороны общественности и государства. Учитывая разнообразие направлений и форм взаимодействия в процессе управления экспортным потенциалом региона, целесообразно создание организации, координирующей эти вопросы в

регионе. Многоаспектная система взаимодействия бизнеса и государственной власти позволяет свести к минимуму возможности их сращивания и строить взаимоотношения на цивилизованной основе. Механизмы взаимодействия власти и бизнеса требуют институционального обеспечения и максимальной формализации соглашений.

Список использованных источников:

1. Истомин С. В. Сравнительный анализ институционального и хозяйственного механизмов в трансформируемой экономике / С. В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика – 2010. – № 27 (208). – Вып. 29. – С. 47–51.
2. Биджиев А. С. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона./ А. С. Биджиев, Г.М. Шамарова // Вопросы экономики. – 2012. – №1 (18). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2012/01/20/>
3. Норт Д. Институты и экономический рост: исторические введения / Д. Норт // Теория и история экономических и социальных институтов и систем. THESIS. – 1993. – Т.1. – Вып. 2. – С. 69-91.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. С. 3–32
5. Шеховцева Л. С. / Институциональное обеспечение стратегического управления развитием региона // Шеховцева Л. С., И. А. Артемьев // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2012. – Вып. 3. – С. 86-90.
6. Коуз Р. Фирмы, рынки и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД», 1993. –192 с.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2000. – 416 с.
8. Истомин С. В. Природа институционального механизма / С. В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика – 2009. – № 1 (139). – Вып. 17. – С. 46–52.
9. Концепція державної регіональної політики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>
10. Дементьев В. В. Распределение правомочий между государством и регионами: институциональный аспект / В. В. Дементьев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. –№4. – Т. 4. – С. 25-38.
11. Иванова Е. В. Согласование интересов в управлении территориальной социально-экономической системой / Е. В. Иванова //Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2012. – №2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=229>
12. Левин С. Н. Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики / С. Н. Левин, М. В Курбатова // Журнал институциональных исследований. – 2011. – №2. . – Т. 3. – С. 39-58.
13. Антикоррупционный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://job-sbu.org/indeks-korrupsii-2012-ot-transparency-international-v-chem-pravvi-globalnyie-grantoedyi-a-v-chem-net.html>
14. Генпрокуратура назвала «главных взяточников» Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://news.mail.ru/inworld/ukraine/global/112/politics/13040795/>
15. Мокрушин А. А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А. А. Мокрушин // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-prioritety-razvitiya-regionalnyh-ekonomicheskikh-sistem#ixzz2PrcoTmUf>
16. Закон про державно-приватне партнерство. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> [20]
17. Запорожская областная администрация. Официальный сайт.- [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.zoda.gov.ua/news/18727/>
18. Запорожская торгово-промышленная палата. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cci.zp.ua/>.
19. Про затвердження плану заходів з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту товарів вітчизняних товаровиробників на період до 2015 року. Розпорядження Кабінету міністрів України № 1206-р від 16 листопада 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1206-2011-%D1%80>
20. Главы трех районов подпишут декларацию о партнерстве. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mig.com.ua/news/25140.html>
21. Будут ли добывать руду в Запорожской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: РепортерУАСсылка на источник:<http://visnyk.zp.ua/>

Ключевые слова: механизмы взаимодействия, институты, транзакционные издержки, управление экспортным потенциалом региона, власть и бизнес.

Ключові слова: механізми взаємодії, інститути, транзакційні витрати, управління експортним потенціалом, влада та бізнес.

Key words: mechanisms of interaction, institutes., transaction costs, management of the export potential, authority and business.