

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-2>

УДК 339.187.44

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕРЕЖЕВИХ ОБ'ЄДНАНЬ

METHODOLOGY FOR FORMING NETWORK ASSOCIATIONS

Данилович-Кропивницька Марта Львівнакандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3963-5524>**Danylovych-Kropyvnytska Marta**

Lviv Polytechnic National University

У запропонованій публікації викладено авторське бачення поняття «регіональна мережа». У вітчизняному економічному просторі надскладною є ідентифікація регіональних мереж, встановлення приналежності суб'єкта господарювання до неї. У статті розглянуто регіональні мережі двох типів – інфраструктурні та технологічні. Інфраструктурні об'єднання, до яких автор відносить регіональні бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, кластери, крім підприємницьких структур, включають інші елементи ринкової системи: місцеві органи влади і управління, громадські організації, соціальні інститути. Технологічні регіональні мережі об'єднання включають франчайзингові, науково-дослідні мережі, союзи/альянси підприємців. Вони складаються із підприємницьких структур, що вступають у мережеву взаємодію для вирішення індивідуальних задач за рахунок мережевих партнерів. Встановлено переваги та недоліки кожного із видів мереж для перетворення їх у драйвери економічного зростання регіону.

Ключові слова: регіональна мережа, бізнес центри та інкубатори, кластери, франчайзинг, науково-дослідні мережі, альянси підприємців, індустріальні парки.

The present publication outlines the author's vision of the concept of a 'regional network'. In the domestic economic space, it is very difficult to identify regional networks, to establish whether a business entity belongs to it. The article analyses two types of regional networks, namely infrastructural and technological. Infrastructural associations, to which beside business structures the author assigns regional business centers, business incubators, technology parks, and clusters, include other elements of the market system like local authorities and administration, public organizations, and social institutions. Technological regional networks include franchise networks, research networks, and unions/alliances of entrepreneurs. They consist of entrepreneurial structures that join a network to resolve their individual problems at the expense of network partners. The article defines advantages and disadvantages of each type of networks for transforming them into drivers of regional economic development. Business centers are one of the elements of the regional network infrastructure that have been created to run open tenders and competitions for participation of small enterprises in various programs, to train new entrepreneurs, and to stimulate business activities. Business incubators as a promising form of regional network development support small, newly established companies and entrepreneurs who want, but have no opportunities to start their own business. The author has classified existing forms and specializations of business incubators with a view to their goals and specific features of their founding. The advantages of clusters and franchising, which are promising forms of network association of regional entrepreneurs, are also noted. Considerable attention is paid to the analysis of the advantages of entrepreneurial unions and research networks that allow the use of a network approach in the environment of knowledge generation and technology transfer. The author justifies the expedient need for building industrial parks, as the way to implement a concept of regional network development, which combines infrastructural and technological components.

Keywords: regional network, business centers and incubators, clusters, franchising, research networks, business alliances, industrial parks.

Постановка проблеми. Як зазначено у попередніх дослідженнях автора [1], разом із неоднозначним трактуванням категорії

«мережа» в цілому, на мезорівні поняття «регіональна мережа» також викликає значні труднощі в питаннях ідентифікації та

об'єктивізації. Наслідком стає неможливість здійснення повноцінних досліджень такої економічної структури та її корисності для регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній літературі існують окремі дослідження мережевих підприємницьких об'єднань, які стосуються теоретичних основ утворення і функціонування мереж або досліджують філіали торговельних (збутових) мереж [2].

З однієї сторони, існує поняття «торговельна мережа» як мережа масового обслуговування, де вся увага зосереджена на організації процесу [2], формується образ єдиної (корпоративної) символіки, принципів організації бізнесу, системи ціноутворення. Таке сприйняття не відповідає сутності мережевої економіки та дає неточне уявлення про регіональні підприємницькі мережі, під якою розуміють об'єднання підприємницьких структур (або окремих підприємств), бізнес яких сконцентрований на території конкретного регіону, а загальний ефект від спільної діяльності перевищує індивідуальні успіхи кожного окремо. Також можливі ситуації, коли мережеві партнери знаходяться за межами даного регіону, але мають налагоджені канали інформаційно-комунікаційного обміну з мінімальними витратами і високою швидкістю. З іншого боку, тільки технічні можливості взаємозв'язку підприємств одного регіону (наприклад, через Інтернет-технології) також не можуть бути класифікаційною ознакою регіональної мережі, оскільки комунікації можуть мати лише нормативний особистий характер, який не має відношення до реалізації спільних проектів чи досягнення спільних цілей.

Також за останні роки підвищенням інтересом у теоретичній та практичній площині користуються кластерні об'єднання як різновид мереж, однак достатньої методологічної бази для їх досліджень також немає. Саме тому можна говорити про недостатньо опрацьований прикладний аспект мережевої теорії, який автор пропонує систематизувати та удосконалити.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація та аналіз переваг при створенні інфраструктурних та технологічних регіональних мережевих об'єднань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «регіональна мережа» автор пропонує розуміти сукупність господарюючих суб'єктів, які об'єднують власні зусилля на основі критерію оптимальності

функціонування, пов'язаного із задоволенням соціальних, економічних, виробничо-технічних та інших інтересів як самої регіональної мережевої структури, так і регіону в цілому. При цьому об'єднання зусиль може здійснюватися за принципом побудови технологічного ланцюга, просування товарів на ринок, впровадження інновацій, використання позитивного досвіду у вирішенні оперативних задач тощо.

Зауважимо, що підприємницькі структури, об'єднуючись в мережу, не гублять своєї юридичної незалежності, залишаються самостійними. Крім того, в українському бізнесі відслідкувати реального власника підприємства практично складно, тому однозначно стверджувати про незалежність (як принцип самостійності, відсутності підпорядкування, суверенітету в прийнятті управлінських рішень) вкрай проблематично. У вітчизняній системі обліку даних відсутній показник належності бізнес-одиниці до будь-якого об'єднання, коли немає спільної податкової звітності. Тому наявність, форми, масштаб мережевих регіональних мереж можна виявити лише через безпосередню участь у цих об'єднаннях, отримуючи інформацію в безпосередніх мережевих партнерів, або проводити спеціалізовані опитування, анкетування потенційних учасників мережі [3].

Недоліком першого способу отримання інформації є принципова неможливість участі у всіх існуючих у регіоні мережах, а також відсутність інформації про існуючі та новостворені мережеві об'єднання у різних сферах регіонального господарства. Другий спосіб передбачає організацію спеціальних досліджень, що вимагає і фінансових витрат, і професійних компетенцій інтерв'юера, здатного оцінити отриману інформацію про партнерів респондента і кваліфікувати її як мережевий ресурс фірми. Прямі питання про належність до певної бізнес-структури визначеної мережі не принесуть позитивних результатів, оскільки, проблеми ідентифікації мереж не дозволяють учасником в повному обсязі оцінити свою участь, роль у досягненні загального результату в процесі колективних дій при відсутності формального договору чи іншого офіційного документа.

У вітчизняному економічному просторі склалася ситуація, коли підприємницькі структури стають учасниками багатьох регіональних мережевих об'єднань. При цьому всі форми об'єднань умовно поділимо на дві групи: інфраструктурні та технологічні.

Інфраструктурні об'єднання, крім підприємницьких структур, включають інші елементи ринкової системи, які сприяють більш ефективному розвитку бізнес-одниць з мережевого об'єднання. До них віднесемо: мережі регіональних бізнес-центрів, бізнес-інкубатори, технологічні парки, кластери. Розглянемо суть і особливості функціонування кожного з них.

Бізнес-центр – це, як правило, недержавна підприємницька структура, створена на громадських засадах при сприянні місцевої влади і/або іноземних організацій для підтримки розвитку малого бізнесу в регіоні. Діяльність бізнес-центрів забезпечується на паритетній та регулярній основі, принципах соціального партнерства, місцевих органів влади і управління, об'єднання підприємців, громадських організацій (ГО) (рис. 1).

Бізнес-центри є одним з елементів регіональної мережевої інфраструктури, створені з метою: організації відкритих тендерів і конкурсів для участі малих підприємницьких структур у різних програмах; навчання підприємців-початківців; стимулювання підприємницької активності; популяризації у ЗМІ діяльності своїх членів у сфері малого бізнесу. На базі бізнес-центрів створюються спеціалізовані клуби (підприємців, бухгалтерів фінансистів та інше) для проведення семінарів за різними напрямками господарської діяльності, проблемними питаннями звітності, податкового обліку.

Крім бізнес-центрів у вітчизняній практиці також відомі бізнес-інкубатори як перспективна форма розвитку малого підприємництва. Це організації, які підтримують малі, новостворені підприємства та підприємців-

початківців, які хочуть, але не мають змоги почати власну справу. Вони допомагають у створенні життєздатних комерційно вигідних проектів та ефективних виробництв на базі їх ідей. Бізнес-інкубатори забезпечують надання таких послуг: надання в оренду (суборенду) суб'єктам малого бізнесу нежитлових приміщень бізнес-інкубатора; здійснення технічної експлуатації приміщення (чи його частини) бізнес-інкубатора; послуги секретаря, референта; консультаційні послуги з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, кредитування, правового захисту, розвитку підприємств, бізнес-планування, підвищення кваліфікації та навчання; надання доступу до інформаційних баз даних.

Головне призначення бізнес-інкубаторів – це початкова допомога малим підприємствам та підприємцям. Переважно в бізнес-інкубатор об'єднуються 10-20 різнопрофільних малих підприємств для реалізації своїх проектів. Бізнес-інкубатори забезпечують своїх клієнтів консалтинговими послугами, інформацією про економічну ситуацію в регіоні, напрямки підприємництва, готують кадри для малих підприємств. Основні види бізнес-інкубаторів автором систематизовано в табл. 1.

Вибір конкретного типу організаційної структури інкубатора у кожному випадку продиктований стартовими умовами регіону, ступенем розвитку інфраструктури, фінансовими можливостями при створенні бізнес-інкубатора. Спеціалізацію бізнес-інкубаторів автором представлено на рис. 2.

Важливою задачею при організації бізнес-інкубатора є створення діючої мережі з організацій, установ і суб'єктів господарювання різних форм власності, які можуть впливати

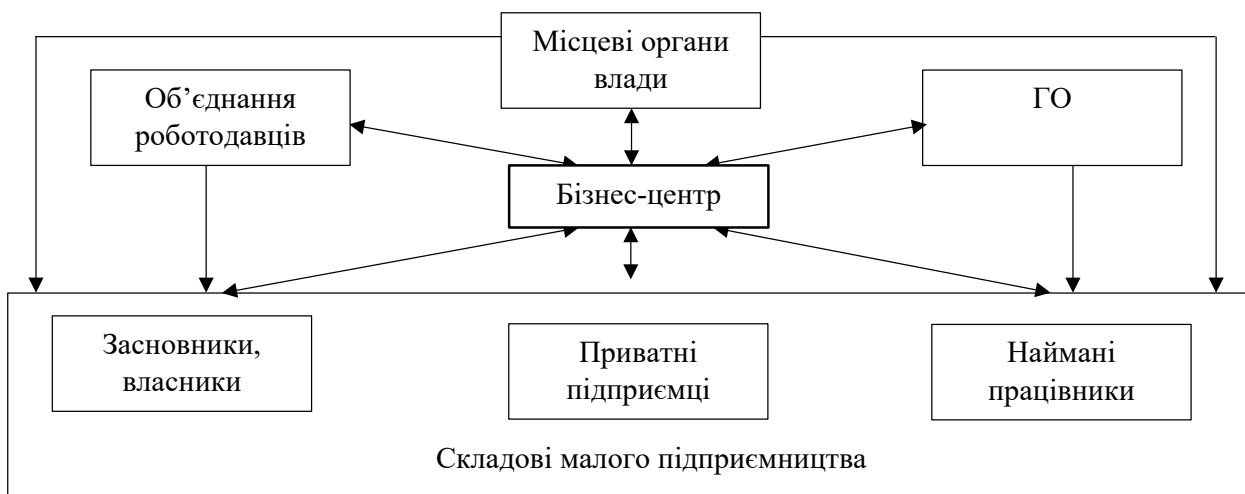


Рис. 1. Взаємозв'язки бізнес-центру з іншими суб'єктами

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Види бізнес-інкубаторів

Бізнес-інкубатор	Ціль створення	Особливості
1-го покоління	Підтримка депресивних регіонів, поживлення економічної кон'юнктури	Некомерційні проекти
Соціальні	Стимулювання інноваційної активності окремих груп населення	Орієнтовані на жінок, соціальні меншини, випускників вузів
Місцеві	Підтримка технологічних компаній, створених винахідниками та інженерами	Обмежена кількість робочих місць та обороту. Довгий інкубаційний період
Централізовані та їх супутники	Підтримка інкубаторів-супутників	Поєднання центрального інкубатора (хаба) з адміністративним персоналом і його супутників з мінімумом персоналу і високою продуктивністю
Аграрні	Стимулювання виробництва на місцевій сировині	Проводять дослідження в галузі виноробства, с/г та ін.
Промислові	Створення нових виробничих об'єктів для продажу продукції	Орієнтовані на зв'язки з великими підприємствами з акцентом на якість, своєчасність поставок, міжнародні сертифікати відповідності
2-го покоління	Прискорення трансферту знань та технологій, процесів комерціалізації НДР	Надання послуг малим інноваційним підприємствам
Університетські	Підтримка високотехнологічного бізнесу, який починається з кафедр, факультетів	Виробництва базуються на основі науково-дослідних розробок ЗВО, створюючи «інноваційний пояс» університету
Спеціалізовані	Розвиток певної галузі виробництва	Цільова підтримка інноваційних підприємств у вагомій для регіону високотехнологічній галузі, формування територіальних високотехнологічних кластерів
3-го покоління	Надання інформаційних послуг та формування мереж стратегічних партнерів, побудова глобальної інноваційної системи	Підприємства створюються венчурними фондами, транснаціональними консалтинговими компаніями, є структурами глобальної економіки
Віртуальні	Підтримка режиму «одного вікна»	Обмежений контингент орендарів, спеціалізація на консалтингу через зв'язки з університетами, лабораторіями, розташованими в регіоні
Міжнародні	Стимулювання іноземних капіталовкладень	Іноземний менеджмент. Орієнтація на експорт місцевої продукції, підвищення якості продукції, оформлення документації, упаковку, дотримання міжнародних стандартів, умови кредитування

Джерело: розробка автора

на розвиток конкретного регіону. Об'єднання може відбуватися різними способами: від пайової участі при створенні інкубатора як юридичної особи до участі у консультаційній раді або співробітництві на умовах договору. Результатом є формування сприятливого

середовища розвитку самого бізнес-інкубатора і регіону в цілому.

В рамках підтримки малого і середнього підприємництва в Україні діє критично мало бізнес-інкубаторів. Крім давно працюючих та відомих, як EastLabs (з 2012 року), iHUB

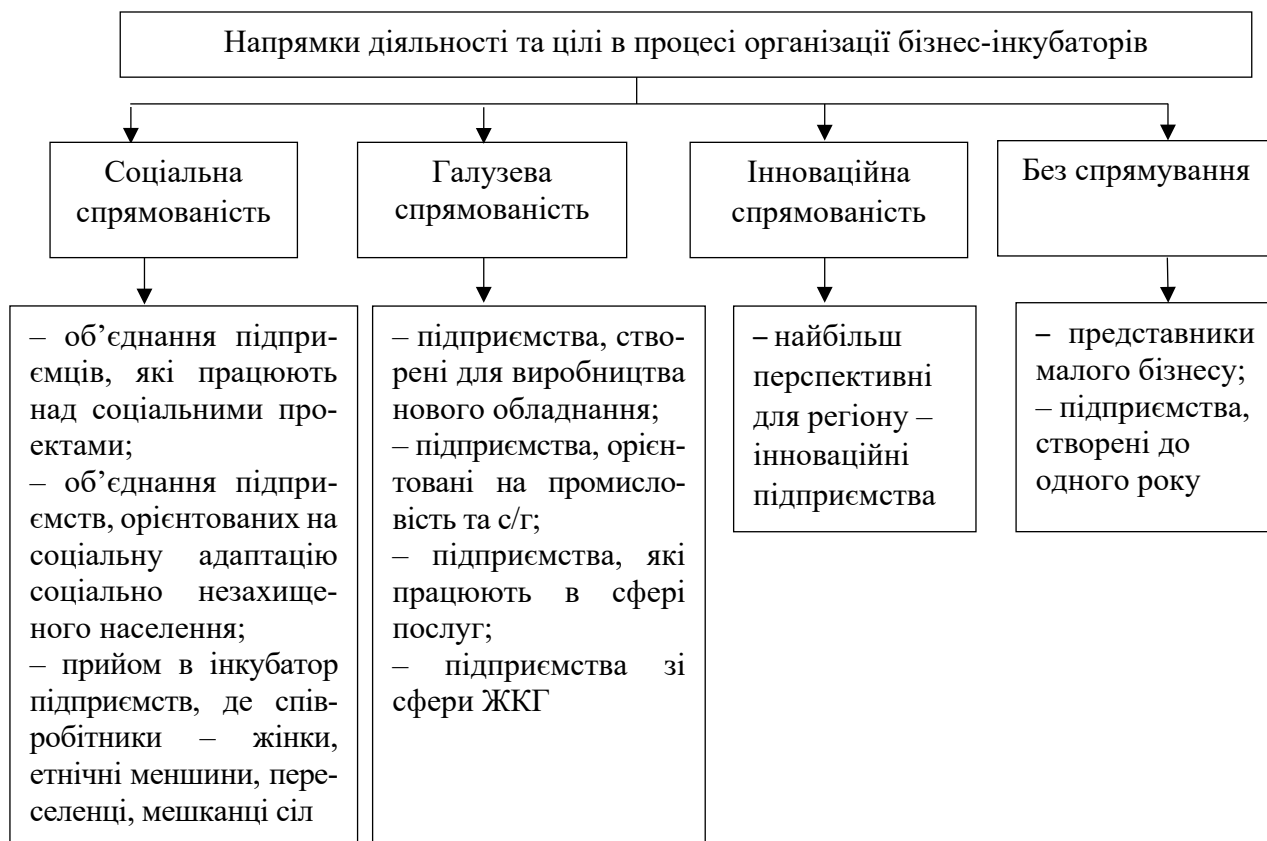


Рис. 2. Напрямки діяльності бізнес-інкубаторів

Джерело: розробка автора

(2013), Happy Farm (2012), GrowthUp (2010), WannaBiz (2012), Voomy IT-парк (2013), Polyteco (2013), реально активними можна вважати лише Львівський IT-бізнес-інкубатор «Startup Depot» (2014) та державний бізнес-інкубатор повного циклу Ukrainian Future (2021), створений на базі Малої академії наук.

Багато регіонів взагалі не мають такого інструменту мережевої взаємодії як бізнес-інкубатор, а деякі з них не функціонують окремо, а є частинами інших мережевих утворень, наприклад технопарків чи індустріальних парків.

Кластери принципово відрізняються від інших мережевих структур: люди живуть і працюють в одній місцевості, між ними виникають постійні неофіційні контакти (взаємодії), які стимулюють встановлення довіри, ефективної комунікації, знижують транзакційні витрати. Кластер – це одна із форм промислових мереж, яка забезпечує підвищення частоти і сили взаємодії підприємств, полегшує доступ до ресурсів [4].

Кластерні об'єднання виникають у багатьох галузях регіональної економіки, вони сприяють міжособистим контактам і тісній

взаємодії економічних агентів внутрішнього ринку, стимулюють накопичення соціального та економічного капіталу (рис. 3).

Прийнято виділяти чотири групи кластерів: національні (міжпросторові групи суміжних конкурентоспроможних галузей), регіональні (розміщені в межах регіону), трансграничні (розвиваються в регіонах двох чи більше країн), локальні (розміщені в одному місті).

Оскільки кластерні утворення як важлива форма територіальної організації давно довели свою ефективність у різних галузях економіки розвинутих країн, потрібно особливо звернути увагу на цей тип мережевого об'єднання.

Розглянемо другу групу регіональних мережевих об'єднань – технологічні, які включають підприємницькі структури, що вступають у мережеву взаємодію для вирішення індивідуальних задач за рахунок мережевих партнерів (доступ до мережевого ресурсу – розширення ринків збуту, доступ до технологій, передового досвіду управління тощо). До цього типу автор відносить: франчайзингові, науково-дослідні мережі, союзи/альянси підприємств, об'єднаних технологією бізнесу.



Рис. 3. Сфери діяльності та інститути, які утворюють інфраструктуру кластера

Джерело: розробка автора

Розглянемо суть та особливості кожної з них.

Франчайзинг – особлива форма організації бізнесу, при якій правовласник (франчайзер) передає користувачу (франчайзі) право на використання торгової марки, напрацьованих ідей, технологій чи концепцій ведення бізнесу у його підприємницькій діяльності. Механізм франчайзингу використовується для інтеграції у торговельну мережу незалежних підприємств через укладання ними договорів з відомою мережевою компанією. У рамках договору підприємству надається можливість використовувати перевірену методику роботи та концепцію бізнесу торговельної мережі, її фірмовий стиль в обмін на частину прибутку без втрати фінансової самостійності.

Франчайзинг надає широкі можливості для формування структури регіональних соціально-економічних відносин в цілому, а також дозволяє просувати місцеві фірми на національний та міжнародний ринки.

Деякі дослідники, наприклад в [5], не вважають франчайзинг мережею, оскільки ця система лише демонструє подібність з мережами з точки зору управлінських проблем та способів їх вирішення. Але з позиції автора, франчайзингові мережі відповідають всім критеріям мережевого об'єднання, їх формування та розвиток повністю базується на принципах функціонування мережевої економіки, тому франчайзинг є перспективною формою мережевого об'єднання регіональних підприємств, що детально викладено в роботах автора [6–7].

Зауважимо, що практично будь-який вид бізнесу може стати предметом франчайзин-

гової угоди, тому границі використання цього механізму в процесі мережевої взаємодії економічних суб'єктів у вітчизняній економіці дуже широкі.

Наступний вид мережевих об'єднань – підприємницькі союзи та альянси, які стали невід'ємною частиною регіональної, національної, світової економіки. Союз (альянс) – це об'єднання формально незалежних компаній, пов'язаних між собою по горизонталі чи по вертикалі; вони є новою формою міжфірмової взаємодії, яка широко розповсюджена у розвинутих країнах. Міжфірмові структури визначають політику їх учасників за напрямками діяльності, де альянс виступає як єдине ціле – мережа.

Підприємницькі союзи (альянси) є конкурентоспроможною структурою, яка дозволяє будь-яку функцію чи процес реалізувати за допомогою переваг, накопичених в рамках світової економіки. Порівно з корпоративними структурами вони мають більшу гнучкість та рухомість, оскільки склад учасників може змінюватися відповідно до критеріїв оптимальності та потенційного вкладу учасника. На думку автора, союзи та альянси, взаємодіючи з різними видами бізнесу у сфері виробництва та розподілу цінностей, дозволяють об'єднати територіально розкидані компоненти циклу відтворення і стають вихідним пунктом для формування локальних та глобальних мереж науково-технічного та виробничого розвитку.

Ще одними різновидом є науково-дослідні мережі – комплекс взаємопов'язаних науково-дослідних, проектних, конструкторських установ (або їх підрозділів, колективів), а також

науково-дослідних підрозділів промислових підприємств, які організовані за мережевим принципом. Мережева взаємодія економічних суб'єктів у цій сфері утворює різні форми, від двосторонніх угод між університетами про взаємне співробітництво, які трансформуються у різні мережеві проекти, закінчуючи формуванням науково-інноваційних мереж. Найважливішою особливістю науково-інноваційної мережі є використання мережевого підходу у середовищі генерування знань. При цьому кожна компонента теоретичного базису мережі визначає набір конкурентних переваг, якими вона володіє при правильній побудові та розвитку, а саме: висока координованість інноваційного процесу, посилення ключових компетенцій всіх учасників мережі, раціональне використання спільних ресурсів (знань та інформації). Таке співробітництво може відбуватися як на двосторонній основі, так і в рамках консорціуму за участі кількох компаній. Прикладом може стати співпраця університетів Ізраїлю через систему трансферу технологій (ТТ), коли результати університетських досліджень передаються у промисловість/бізнес, щоб бути доступними суспільству та потенційним споживачам. Для цього створюються офіси ТТ – комерційні компанії, які опікуються технологіями та винаходами у ВНЗ, формують з них готовий продукт та продають стартапам або зрілому бізнесу (і ізраїльському, і іноземному). Найуспішніші – компанія Yissum при Єврейському університеті в Єрусалимі та YEDA Technology Transfer при Науково-дослідному інституті ім. Вейцмана. Налагоджена система роботи ТТ дає фантастичний результат: тільки Yissum може похвалитись понад 10 000 технологічними патентами, понад 900 ліцензіями та 125 окремими компаніями (спін-офф), включно з OrCam та BriefCam. Офіс співпрацює з такими велетнями як Google, J&J, Novartis та Merck. Що ж стосується прибутку, то у продажах інтелектуальних прав Ізраїль поступається лише Сполученим Штатам [8].

Інші країни також ініціюють нові програми, спрямовані на побудову інноваційних мереж. Наприклад, канадські «мережі центрів досконалості» (NCE) нараховують 22 мережі за п'ятьма напрямками: охорона здоров'я і біотехнології, інформаційні технології, природні ресурси, інфраструктура та освіта. У Східній Німеччині запущена програма «Мережевий менеджмент Сходу (NEMO)», яка об'єднує регіональні мережі малих і середніх підприємств та дослідних інститутів через техноло-

гічну організаційно-управлінську підтримку. Їх також вважаємо мережею трансферу технологій, які забезпечують прискорену комерціалізацію результатів наукових досліджень, яка діє в рамках змішаної моделі інноваційного процесу.

Висновки. Найбільш реальним сценарієм втілення концепції розвитку регіональних мережевих організацій, яка поєднує в собі одночасно інфраструктурні та технологічні компоненти є індустриальні (промислові) парки (ІП), які є ключовим інструментом економічного розвитку в промислово розвинутих країнах. Створення індустриальних парків також позитивно впливає на розвиток суміжних виробництв, малого та середнього бізнесу в регіонах їх розташування.

Станом на 15.02.2022 р. 52 об'єкти включено до Реєстру індустриальних (промислових) парків відповідно до існуючої процедури, у 25 з них обрані керуючі компанії, у 8 – залучено учасників. Серед цієї кількості лише 4 побудовані і реально функціонують [9]. Основною причиною недієздатності ІП до початку воєнних дій були непродумані дії голів міст та ОТГ, які виділяють території, які не відповідають вимогам до створення ІП: технічно непридатні ділянки, які часто знаходяться у спільній власності, обтяжені судовими позовами, тобто опрацювання технічних характеристик ділянки, мереж та інфраструктури відбувається вже після її реєстрації. Все це унеможлиблює реалізацію проектів або робить його мега вартісним. Схема – державно-приватного партнерства не працює, а місцеві громади замість заробляти кошти їх втрачають.

7 вересня 2021 року Верховна Рада схвалила в цілому законопроект про індустриальні парки (№ 4416-1 від 10.12.2020), який відкриває шлях до реального запуску цього важливого інструменту економічного розвитку в Україні. В свою чергу, його прийняття відкриває шлях до прийняття двох інших пов'язаних законопроектів – № 5688 і № 5689, які містять податкові і митні стимули.

В прийнятому законі передбачена можливість бюджетного фінансування підведення інфраструктури та інженерних мереж до індустриальних парків, можливість компенсації вартості підключення до мереж всередині парку, а також компенсації відсоткових ставок за позиками на купівлю нового обладнання. Також уряд повинен створити державну установу, яка займатиметься питаннями розвитку індустриальних парків. А через 5 років –

окремий ЦОВВ. Все це разом складає пакет законодавчих ініціатив, покликаних запустити індустріальні парки в Україні.

Претендувати на пільги зможуть лише підприємства переробної промисловості, переробки промислових та побутових відходів (крім захоронення відходів), а також науково-технічної діяльності, інформаційної та телекомунікаційної сфери.

Хочеться вірити, що ці законопроекти дозволить розкрити потенціал індустріальних парків як дієвого механізму подолання наслідків війни, відновлення промислової інфраструктури, а відповідний департамент Міністерства економіки, який займається, по-суті, лише реєстрацією та збором звітності, стане тим потужним акумулятором і лобістом інтересів цих суб'єктів на законодавчому та виконавчому рівнях.

Мережеві форми організації бізнесу, на думку автора, є перспективними по своїй суті, їх вивчення на регіональному рівні дозволить визначити нові підходи та напрями при розробці стратегії соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому. Включення у мережу може давати регіональним економічним суб'єктам серйозні переваги: мережеві структури забезпечують більш надійний, у порівнянні з ринком, захист специфічних ресурсів і при цьому володіють більшою гнучкістю та стійкістю до екзогенних шоків, дозволяють швидше пристосуватися до непередбачуваних змін. Водночас, переваги цієї форми не є абсолютними і не виникають автоматично. Це повинні враховувати підприємства малого та середнього бізнесу, які планують використовувати такі форми об'єднань для посилення конкретних позицій на регіональних ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Данилович-Кропивницька М.Л. Система критеріїв класифікації міжорганізаційних мереж. *Економіка та суспільство*. 2016. № 2. С. 260–264. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
2. Власова Н.О., Колючкова О.В. *Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку*: монографія. Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків: АДВА, 2012. 255 с.
3. Данилович-Кропивницька М.Л. Проблеми та перспективи формування регіональних франчайзингових мереж. *Економіка та суспільство*. 2022. № 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1129>
4. Danylovych-Kropyvnytska M.L. The Cluster Structure of Economics: Word Practice of Building and Developing a Cluster. Zbiór raportów Naukowych "Współczesna nauka. Nowy wygląd". Warszawa: Wydawca: Sp.z.o.j. "Diamond trading tour", 2015. 104 str.
5. Шерешева М.Ю. *Формы сетевого взаимодействия компаний*. Курс лекций: учеб. пособие. Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 339 с.
6. Danylovych-Kropyvnytska Marta. Theoretical and legislative problems of franchise networks development in Ukraine. *New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph*. VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship. Sofia: VUZF Publishing House "St.Grigorii Bogoslov", 2020. Vol. 2. 317 p.
7. Danylovych-Kropyvnytska Marta. Franchise network as part of the institutional frameworks of business. *Strategies, models and technologies of economic systems management in the context of international economic integration: scientific monograph*. Riga: Institute of Economics of Latvian Academy of Science, 2020. 416 p. P. 355–364.
8. 3 лабораторії – в життя: як Україні опанувати трансфер технологій. URL: <https://mind.ua/openmind/20236053-z-laboratoriyi-v-zhittya-yak-ukrayini-opanuvati-transfer-tehnologij> (дата звернення: 25.03.2022).
9. Реєстр індустріальних парків. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b7c98e95-35ef-4e4b-a612-88a0404ac6d2&title=InformatsiiaProIndustrialni-promislovi-Parki-VkliucheniDoRestruIndustrialnikh-promislovikh-Parkiv> (дата звернення: 30.03.2022).

REFERENCES:

1. Danylovych-Kropyvnytska M.L. (2016) Systema kryteriiv klasyfikatsii mizhorhanizatsiinykh merezh. *Ekonomika ta suspilstvo*, 2, 260–264. Available at: <http://economyandsociety.in.ua>
2. Vlasova N.O., Koliuchkova O.V. (2012) Rozdribni torhovelni merezhi: rehionalni faktory rozvytku: monohrafiia. Kharkivskiy derzhavnyi universytet kharchuvannia ta torhivli. Kharkiv: AdvA, 255 s.
3. Danylovych-Kropyvnytska M.L. (2022) Problemy ta perspektyvy formuvannia rehionalnykh franchaizynovykh merezh. *Ekonomika ta suspilstvo*, 36. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1129>

4. Danylovykh-Kropyvnytska M.L. (2015) The Cluster Structure of Economics: Word Practice of Building and Developing a Cluster. Zbiór raportów Naukowych “Współczesna nauka. Nowy wygląd”. Warszawa: Wydawca: Sp.z.o.j. “Diamond trading tour”, 104 str.

5. Sheresheva M.Yu. (2010) Formu setevoho vzaymodeistvyia kompanyi. Kurs lektsyi: ucheb. posobyе. Moskva: Yzd. dom Hos. un-ta – Vushei shkolu ekonomyky, 339 p.

6. Danylovykh-Kropyvnytska Marta (2020) Theoretical and legislative problems of franchise networks development in Ukraine. *New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph*. VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship. Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”, vol. 2, 317 p.

7. Danylovykh-Kropyvnytska Marta (2020) Franchise network as part of the institutional frameworks of business. *Strategies, models and technologies of economic systems management in the context of international economic integration: scientific monograph*. Riga: Institute of Economics of Latvian Academy of Science, 416 p, pp. 355–364.

8. Z laboratorii – v zhyttia: yak Ukraini opanuvaty transfer tekhnolohii. Available at: <https://mind.ua/open-mind/20236053-z-laboratoriyi-v-zhittya-yak-ukrayini-opanuvati-transfer-tehnologij>

9. Reiestr industrialnykh parkiv. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b7c98e95-35ef-4e4b-a612-88a0404ac6d2&title=InformatsiiaProIndustrialni-promislovi-Parki-VkliucheniDoRestruIndustrialnykh-promislovikh-Parkiv>