

Формування мережевої культури в інституційному середовищі взаємодії підприємницьких структур

Данилович-Кропивницька М.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто мережування підприємницьких структур як інститут нової економіки. Запровадження принципів нової економіки приводить до трансформації інституційного середовища та виникнення мережевої підприємницької культури як сукупності стійких форм мережевої взаємодії. Під час формування національної моделі мережевої підприємницької культури основну роль відіграють довіра та емпатія.

Ключові слова: інституційне середовище, інститути, мережування, мережева культура, бізнес-структури, довіра, емпатія.

Данилович-Кропивницкая М.Л. ФОРМИРОВАНИЕ СЕТЕВОЙ КУЛЬТУРЫ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье рассмотрена сетизация предпринимательских структур как институт новой экономики. Внедрение принципов новой экономики приводит к трансформации институциональной среды и возникновению новой сетевой предпринимательской культуры как совокупности стойких форм сетевого взаимодействия. При формировании национальной модели сетевой предпринимательской культуры основную роль играют доверие и эмпатия.

Ключевые слова: институциональная среда, институты, сетизация, сетевая культура, бизнес-структуры, доверие, эмпатия.

Danylovych-Kropyvnyts'ka M.L. FORMATION OF NETWORK CULTURE IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INTERACTION OF ENTERPRISE STRUCTURES

The article deals with networking of business structures as an institution of a new economy. Implementation of the new economy principles leads to the transformation of institutional environment and emergence of an entrepreneurial culture network as a set of sustainable forms of network interaction. Trend and empathy play a major role in shaping the national model of network business culture.

Keywords: institutional environment, institutes, networking, network culture, business structures, trust, empathy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інституційний контекст розвитку підприємництва передбачає втілення ефективних механізмів реалізації ідей підприємців, спрямованих на задоволення потреб економічних суб'єктів принципово новою продукцією. Найчастіше результат забезпечується окремими підприємницькими структурами, що вступають у тісний контакт для досягнення цієї мети. В новій економіці інституційні основи взаємодії підприємницьких структур (границі, законодавча база, критерії ефективності тощо) повинні бути чітко визначені. Бізнес-середовище повинне мати необхідні інструменти для забезпечення ефективної взаємодії всіх її суб'єктів незалежно від частки ринку, розміру та економічної сили бізнес-партнерів, сфери їх взаємодії, рівня формалізації відносин тощо.

Взаємодія економічних суб'єктів є невід'ємною частиною функціонування будь-

якої організації, фірми, корпорації в новій економіці. Це особливий тип відносин, який називають мережевим, що характеризується орієнтацією на професійні якості, довіру, взаємну відповідальність, усвідомлення та прийняття розумного ризику, необхідністю вироблення спільної стратегії для досягнення єдиних цілей.

Від того, наскільки ефективною буде мережева взаємодія, залежить майбутнє фірми, яка вступає в мережу, а саме її конкурентна позиція, лояльність споживачів, результативність мережі загалом. Побудові системи ефективної взаємодії може сприяти низка чинників, таких як рівень розвитку принципів нової економіки в країні, інституційне середовище взаємодії, ступінь відкритості економіки, її готовність до мережевих перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На усіх етапах розвитку поведінка господар-

ських об'єктів розвивалася в певному інституційному середовищі з використанням властивих йому норм і традицій. Проблеми розвитку підприємницької культури не втратили своєї актуальності і зараз у зв'язку з формуванням нового інституційного середовища, де присутні різноманітні форми та способи організації діяльності економічних суб'єктів.

Мережування підприємницьких структур пропонуємо розглядати як інститут нової економіки. Як соціальний інститут мережі виступають як одна з форм організації, регулювання та впорядкування суспільного життя й поведінки людей в економічній сфері. Як економічний інститут мережування постає у вигляді правил та обмежень економічної поведінки.

Під будь-яким конкретним інститутом розуміють набір формальних і неформальних правил взаємодії людей, що відносяться до певної діяльності, яка цими правилами регулюється [1]. Найважливішими формальними правилами в сучасних суспільствах є законодавчі акти, а неформальними – сукупність угод, правил поведінки і норм, якими керується сама особистість [2; 3].

Принципи та критерії мережування підприємницьких структур передбачають їх інституціоналізацію за допомогою введення у відповідні нормативно-правові акти та неформальні угоди, що регулюють економічні відносини, а також створення інституційного механізму їх реалізації. Під принципами мережування розуміють ті вихідні положення, правила та установки, якими необхідно керуватися під час створення умов та механізмів досягнення цілей мережі, а під критеріями – ознаки, за якими проводиться оцінювання успіху мережевого партнерства, а також наслідків від недотримання його принципів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка інституційних положень для мережування підприємницьких структур, аналіз сучасної мережевої моделі культури підприємництва, основними нормами якої є довіра та емпатія.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інститут мережування підприємницьких структур у системі соціально-економічних інститутів повинен стати одним з найбільш важливих, тому що його вплив має загальний характер. Для його забезпечення необхідно розробити відповідний інституційний механізм, визначити агентів мережування як інституту та диференціювати їх функціональні ролі.

Інституційне середовище є сукупністю базових соціальних, політичних, юридичних та економічних правил, які встановлюють межі поведінки підприємницьких структур [4]. Воно формується з формальних інститутів та соціальних норм, які безперервно взаємодіють між собою. Саме держава є основним джерелом формальних інститутів у суспільстві, і сьогодні в економічному співтоваристві існує практично одностайна згода, що саме якість інститутів є фундаментальною причиною економічного розвитку [5]. За класифікацією Д. Норта [2], інституційне середовище включає множину інститутів, які формують три рівні, а саме надконституційний, конституційний та економічний.

Якщо формалізовані інститути підлаштовуються під потреби поточного моменту (закони, правові норми), то неформальні є значно консервативнішими, оскільки пов'язані зі зміною свідомості людей. Саме вони складають надконституційний рівень, який і визначає ієрархію цінностей більшості населення країни, їх ставлення до влади, культури підприємництва, до кооперації тощо. Основою інституційного середовища є історичний фон, адже події з політичного, суспільного чи економічного життя країни є суттєвими факторами формування практики взаємодії окремих економічних суб'єктів.

Саме держава має стати ініціатором мережування підприємницьких структур як інституту. Однак без тісної співпраці з бізнесом і суспільством як найближчими партнерами місія держави може бути нездійсненою. Підприємницькі структури та регіональні еліти, які зацікавлені у збільшенні мережевих підприємницьких об'єднань, здатних забезпечити зростання економіки регіону, відіграють роль пропагандистів та поширювачів інформації про нові інститути. Ключовою ланкою в цьому процесі є здійснення системних перетворень на рівні фірми. Саме бізнес-структури формують успішну ділову практику взаємодії та формування мережевих структур, основою якої стають ефективні для країни інститути. Контроль здійснюють держава та зацікавлені громадські організації.

З моменту незалежності України відбувається перебудова інституційної інфраструктури суспільства. З'являються нові інститути, але вони є скоріше наслідками спонтанної самоорганізації, ніж раціональних дій незалежних учасників ринку. Саме культура підприємництва є одним з найважливіших факторів інституційних перетворень, однак в

Україні її важко назвати повноцінно функціонуючим інститутом.

Запровадження в Україні принципів нової економіки приводить до трансформації інституційного середовища та виникнення нового типу підприємницької культури, а саме мережевої, де основну роль відіграють довіра та емпатія. Під мережевою підприємницькою культурою розуміємо сукупність стійких форм мережевої взаємодії для реалізації їх в конкурентних умовах структурування бізнес-простору. Мережева культура – це набір сигналів, які визначають економічну поведінку окремих агентів мережі та керують нею відповідно до стандартів і принципів конкретної мережі. В мережевій культурі органічно поєднуються норми традиційної підприємницької культури з новими інформаційно-комунікаційними технологіями, які базуються на довірі та емпатії. З розвитком рівня мережування бізнес-простору зростає вплив моральних і мережевих цінностей та переконань, які формують інституційний базис взаємодії підприємств. Виникає також зворотній зв'язок, коли якість сформованих мережевих стандартів безпосередньо впливає на досягнення вищих економічних результатів діяльності підприємств мережі.

Сьогодні найбільший вплив на формування національної моделі підприємницької культури мають інтернаціоналізація та глобалізація економіки. Поява іноземних компаній, утворення транснаціональних компаній за участі вітчизняних підприємств, впровадження іноземного досвіду ділових взаємин приводять до трансформації вітчизняних традицій ведення бізнесу та виникнення нових інституційних передумов його розвитку. Поступова інтеграція у світову бізнес-систему дає змогу запровадити в українському бізнес-просторі уніфіковані правила, типові споживчі стандарти, світові тенденції економічної політики.

Нова економіка базується на мережуванні усіх сфер взаємодії економічних суб'єктів, коли підприємницькі, соціальні, освітні, наукові та інші мережі стали умовою ефективного існування економічного суб'єкта в сучасному світі. Внаслідок кооперації, інтеграції, планування та виконання співробітництво учасників мережі здійснюється на основі чітких принципів взаємодопомоги та взаємодовіри, що дає їм змогу отримати вигоди від об'єднання в мережу.

Оскільки для сучасного бізнес-середовища характерні підтримка процесів навчання,

створення та управління віртуальними колективами, нетрадиційна мотивація, творчий розвиток як індивідуума, так і організації, то сучасну модель культури підприємництва називають постіндустріальною (мережевою). Основними її нормами є довіра та емпатія, які ми розглянемо детальніше.

Формування та розвиток мережевих підприємницьких структур відбуваються в умовах трансформації умов взаємодії економічних суб'єктів, інституційних змін, що породжують мережеве середовище з особливим кліматом довіри як головної норми нової мережевої культури.

Мережі не реалізують традиційні організаційно-управлінські принципи, які успішно апробовані ринковою системою. Вони вибирають стратегії розвитку, які базуються на різних способах горизонтальної інтеграції та високому рівні усвідомлення учасниками своєї взаємозалежності. У таких умовах функціонування учасників мережі є можливим лише за умови наявності довіри як основної умови регулювання відносин між ними [6]. Фірми-учасники мережі володіють спільними ідеями, інноваційними розробками, товарними знаками та торговельними марками, іншими об'єктами інтелектуальної власності, діють в умовах єдиного інформаційного простору, тому повинні бути застраховані від недобросовісної конкуренції. Єдиною формою захисту виступає довіра, причому вона має бути не тільки персональною (між співробітниками, клієнтами, постачальниками тощо), але й деперсоналізованою.

Питання довіри широко розглядається у соціології під час вивчення соціального капіталу як результату роботи міжособистісних взаємодій та соціальних мереж, особливості яких визначають інституційну структуру суспільства. Врахування взаємодії соціального капіталу та інституційної структури суспільства на макрорівні в рамках соціологічного підходу вирішується багатовимірним оцінюванням за такими характеристиками, як, зокрема, загальна довіра (пов'язана з особистою безпекою), довіра до інститутів (пов'язана з якістю надання суспільних послуг).

За програмою оцінки інновацій в малих і середніх підприємствах загальний соціальний капітал розглядається в аспекті сприятливості соціокультурного середовища [7]. У доповіді щодо впливу соціально-економічного та інституційного середовища на інноваційну діяльність у країнах Європи чинник соціального капіталу оцінений показниками

загальної довіри та несприйняття корупції. Саме для цих показників встановлено найтісніший статистичний зв'язок із сумарним інноваційним індексом, тісний зв'язок з рушійними силами інновацій (освітнім та кваліфікаційним рівнем, корпоративними та державними витратами на НДДКР), а також інноваційним підприємництвом [8].

У сучасній економіці перехід на новий рівень довіри пов'язаний не тільки зі зміною ролі довіри як соціально-психологічної категорії, але й з наданням їй певного економічного змісту в мережевій економіці.

Ще однією умовою мережевої взаємодії є емпатія як друга норма мережевої культури. Відповідальний за прийняття певного бізнес-рішення на фірмі діє на основі емпатії, коли ставить себе на місце контрагента та робить спроби зрозуміти його інтереси та наміри. Довірливі відносини формуються в момент створення продукту, розроблення маркетингової стратегії PR-компаній, всіх елементів брендингу, адже це є спробою подивитися на свій бізнес очима покупця. Але емпатія не виключає свободу суб'єкта щодо прийняття рішення, адже чим більше свобода, якою володіє учасник взаємодії, тим краще він прогнозує сукупні дії, тим краще досягає поставлених цілей.

Коли формуються мережеві підприємницькі структури, саме емпатія стає основою раціонального вибору агентів мережі. Єдине інформаційне середовище, ширші можливості обміну інформацією, комунікаційні технології дають змогу вибрати зі множини потенційних бізнес-партнерів тих, мережеве об'єднання з якими принесе максимальний ефект іншим учасникам мережі.

Вітчизняні підприємства лише роблять перші кроки у напрямі мережевих об'єднань, і цей процес гальмується саме через недо-

сконалий інституційний механізм, зокрема не врегульовані права власності, тінізацію економіки, низький рівень довіри до державних інститутів загалом та міжособистісної довіри громадян зокрема, приховування доходів. Патерналістські принципи державного управління практично унеможливають формування вітчизняних мережевих об'єднань за кращими західними зразками.

В останньому глобальному звіті довіри [9] представлено середній рівень довіри до державних інституцій, бізнесу, медіа, громадських організацій у 28 країнах світу (табл. 1).

Найбільші зміни за останній рік відбулися в США (-9 балів), Китаї (+7 балів), Південній Кореї (+6 балів), ОАЕ (+6 балів), Італії (-5 балів). Україна в рейтингу не представлена [9].

Вивчення ділової активності в ЄС проводяться на основі гармонізованої програми (*Programme of Business and Consumer Surveys*), що дає змогу отримувати оцінки для порівняння країн [10]. Для кожного з п'яти секторів, таких як виробництво, сфера послуг, роздрібна торгівля, будівництво та сектор споживання, розраховуються індикатори, що відображають загальну ситуацію та очікування на рівні окремого сектору. Кожен показник довіри розраховується на основі відповідей на певні питання, вибрані з повного переліку питань анкети. Показником, що комплексно відображає розвиток промислового сектору, виступає індикатор довіри або підприємницької впевненості у промисловості. Це інтегрований індекс, розрахований на основі оцінок рівня попиту, запасів готової продукції та очікуваної зміни обсягів виробництва.

Найгірша ситуація спостерігалась у листопаді 2008 року, коли індекс довіри досягнув історичного мінімуму за останні 15 років (74,9 пункти). Однак далі з невеликими коли-

Таблиця 1

Світовий індекс довіри, бали [9]

Країни	Індія	Індонезія	Китай	Сінгапур	ОАЕ	Нідерланди	Мексика	США	Колумбія	Канада	Малайзія	Аргентина	Великобританія	Японія	Росія
2017 р.	72	69	67	60	60	53	52	52	50	49	48	45	49	35	34
2018 р.	68	71	74	58	66	54	54	43	47	49	53	47	39	37	36

Примітка: значення від 60 до 100 на шкалі означають довіру до інституцій, 50–59 – нейтральну позицію, 1–49 – недовіру

Загальний індекс ділової та споживчої довіри до економіки Єврозони

Дата	липень 2007 р.	листопад 2008 р.	серпень 2009 р.	травень 2011 р.	серпень 2012 р.	березень 2013 р.	січень 2014 р.	жовтень 2015 р.	грудень 2016 р.	серпень 2017 р.	грудень 2017 р.	січень 2018 р.
Загальний індекс, пункти	111,9	74,9	87,9	105,5	86,1	90	100	105,9	107,8	111,9	115,3	114,7

Джерело: складено автором

ваннями індекс почав впевнено зростати. Згідно з даними Європейської комісії за серпень 2017 року загальний індекс ділової та споживчої активності в економіці Єврозони досягнув свого максимуму за останні 10 років та зрівнявся з показником липня 2007 року (111,9 пункти).

Вперше спроба виміряти економічний ефект довіри викладена в праці [11], де виявлено позитивний зв'язок між соціальним капіталом в контексті мережевої взаємодії та економічної активності.

Зростання значення рівня довіри та емпатії в бізнес-середовищі, поширення мережевої підприємницької культури приносить економічну вигоду її учасникам. Вона, можливо, не зовсім піддається об'єктивному вимірюванню через труднощі кількісного оцінювання рівня довіри та емпатії, але можна оцінити додатковий прибуток, який виникає в результаті більш тісної взаємодії.

В Україні проводять дослідження феномена довіри лише в контексті соціального капіталу [8]. В реальності вітчизняній економіці притаманні низький рівень економічної культури, слабкі інститути, низький рівень довіри між економічними суб'єктами, що суттєво обмежує мережування загалом. Однак мережування є невід'ємною частиною ділової практики у світі та дієвою стратегією розвитку підприємницьких структур. А мережева підприємницька культура є контекстом та необхідною умовою ефективного функціонування будь-яких видів мереж. При цьому учасники мережі, маючи загальну культурну орієнтацію, використовуючи єдині норми мережевої культури, формують спільну практику прийняття рішень та отримують переваги такої взаємодії. Тобто норми мережевої культури формують поведінку суб'єктів підприємництва. Формування різних об'єднань, взаємодія з державою та іншими інститутами обумовлені бажанням самих бізнес-суб'єктів підпорядковуватися цим нормам, поважати

неформальні закони взаємодії, добровільно виконувати власні зобов'язання. Норми мережевої культури формують правове поле, яке регулюється державою, тобто основною умовою має бути легальність наявних норм і правил взаємодії підприємницьких структур в мережевій економіці. Вони стають частиною загальної мережевої культури незалежно від територіального розміщення чи форм спілкування учасників взаємодії. Наприклад, довіра між учасниками угоди підтримується ефективним захистом юридичних прав сторін. В подальшому наявність чітко зафіксованих прав власності полегшує взаємне розуміння інтересів та намірів учасників, тобто емпатії між ними [12].

З точки зору формування нормативно-правової бази мережування, з одного боку, бізнес-структури вибудовують спільну стратегію як реакцію на зміну зовнішнього середовища, а вже державні інституції забезпечують легітимність їх функціонування через розроблення, прийняття та забезпечення виконання відповідних законодавчо-нормативних документів; з іншого боку, часто випереджує вже прийняті норми та законне обґрунтування, що становить реальний розрив між законотворчою та правозастосовною практикою, а також негативно відображається на ефективності таких відносин.

До економічних інститутів відносяться міжнародні договори, національні закони та формальні регуляторні акти, неформальні правила ділового спілкування, які упорядковують відносини між бізнесом та органами влади, між підприємствами, а також між підприємствами та індивідуумами, а саме працівниками, споживачами, ЗМІ, громадськими організаціями. Тобто мережева підприємницька культура визначає, якою буде взаємодія економічних суб'єктів з індивідуальними цілями та єдиним інституційним середовищем, в якому існують жорсткі правила, а саме домінування та правовий захист приватної

Таблиця 3

Порівняння країн в рейтингу GCI та за рівнем розвитку економіки знань (KEI)

Країна	Загальна позиція у GCI	Позиція в GCI за індексом «Інституції»	Оцінка позиції, бали	Загальна позиція у рейтингу KEI*	Оцінка позиції, бали
Фінляндія	10	1	6,16	2	9,33
Сінгапур	3	2	6,08	23	8,26
Нова Зеландія	13	3	6,07	6	8,97
Швейцарія	1	4	5,93	10	8,87
Албанія	75	68	3,88	82	4,53
Уругвай	76	34	4,55	46	6,39
Чорногорія	77	66	3,90	дані відсутні	–
Сербія	78	104	3,42	49	6,02
Таджикистан	79	42	4,41	106	3,13
Бразилія	80	109	3,35	60	5,58
Україна	81	118	3,21	56	5,73

* наведено дані за 2012 р.

Джерело: складено автором за джерелами [13; 14]

власності; ефективні держслужби з низьким рівнем корупції; прозорі публічні компанії та фінансові установи; довіра до них з боку кредиторів та інвесторів; відсутність розкриття комерційної інформації; виконання договірних умов та контроль за їх виконанням; законслухняність громадян; мінімальний розрив між формальними та неформальними нормами поведінки у суспільстві.

Індекс «Інституції» має сильний вплив на конкурентоспроможність (КСП) і зростання та складається з 21 субіндексу, які визначають якість правової та адміністративної бази, в рамках якої особи, фірми та уряд взаємодіють між собою. Інституційні перетворення, які відбуваються в нашій країні, є інертними, не орієнтованими на знання та інновації. За індексом, від якого залежить ефективність державних і приватних інституцій і який відображає стан інституційного розвитку, Україна посідає 118 місце (з оцінкою 3,21) зі 137 країн світу [13].

Позиції чотирьох країн-лідерів інституційних перетворень та шести країн, які мають близькі позиції з Україною за рейтингом глобальної конкурентоспроможності (GCI), представлені в табл. 3. Індекс інституційного розвитку разом з іншими (освіти, інновацій, інформаційно-комунікаційних технологій) формують зведений індекс економіки знань, який показує, наскільки інституційне середовище країни сприяє знанням як рушію економічного розвитку. Рейтинг вибраних для аналізу країн, які займають сусідні позиції з

Україною за рівнем КСП, також висвітлює їх позиції за рівнем розвитку економіки знань (рядки 5–6 табл. 3).

Як бачимо, за цим показником українська економіка займає 56 позицію, погіршивши свою позицію порівняно з 2000 роком на 4 пункти. Однак порівняно з країнами-сусідами з рейтингу GCI вона демонструє досить непоганий результат. Добрим прикладом для України має стати прогрес Сербії, яка покращила свою позицію за 12 років на 95 пунктів, а саме зі 144 до 49 місця в рейтингу.

Висновки з цього дослідження. Вітчизняна економіка внутрішньо готова до реалізації нових механізмів взаємодії підприємницьких структур на основі мережевого підходу. Хоча українське бізнес-середовище суттєво відрізняється від економічного простору, сформованого в розвинутих країнах, проте мережева взаємодія учасників ринку стає невід'ємною частиною ділової практики та дієвою стратегією розвитку підприємницьких структур. Мережева підприємницька культура є необхідною умовою ефективного функціонування різних видів мереж. Учасники мереж, маючи спільні ціннісні орієнтири, які формуються через культурні механізми, а саме історичні звичаї, культуру, традиції, ментальність, поєднують їх з практикою спільного прийняття рішень і пристосування до нових економічних умов, тобто вони, використовуючи єдині норми мережевої культури, отримують незаперечні переваги такої взаємодії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 25–38.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала, 1997. 240 с.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. Москва: Наука, 2004. 240 с.
4. Williamson O. E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. P. 269–296.
5. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Handbook of Economic Growth*. 2005. Vol. 1. P. 386–472.
6. Ostrom E. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92. № 1. P. 12.
7. European Innovation Scoreboard 2003. National Innovation System Indicators. European Commission. URL: www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis_2003_tp3_regional_innovation.pdf.
8. Рогожин О.Г., Макаренко І.П. Інноваційно ефективний соціальний капітал: питання ідентифікації та вимірювання. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2 (20). С. 82–92. URL: <https://dse.org.ua/archive/20/8.pdf>.
9. Edelman Trust Barometer Global Report 2018. URL: <https://cms.edelman.com/sites/default/files/2018-01/2018%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf>.
10. The Joint Harmonized EU Program of Business and Consumer Surveys. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf.
11. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288.
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2005. 416 с.
13. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення 22.03.2018).
14. Knowledge Economy Index. World Bank. URL: <https://knoema.com/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>.

REFERENCES:

1. Tambovtsev V.L. (2001) *Institutsionalnyy rynek kak mekhanizm institutsionalnykh ismeneniy* [Institutional market as a mechanism of institutional change]. *Social sciences and modernity*. no 5. pp. 25–38.
2. Nort D. (1997) *Instytuty, institutsionnye ismeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moscow: Nachala (in Russian).
3. Kleyner G.B. (2004) *Evolyutsiya institutsionalnykh system* [Evolution of Institutional Systems]. Moscow: Nauka (in Russian).
4. Williamson O.E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36, pp. 269–296.
5. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Handbook of Economic Growth*. 2005. Vol. 1, pp. 386–472.
6. Ostrom E. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92, no 1, p. 12.
7. European Innovation Scoreboard 2003. National Innovation System Indicators. European Commission. Available at: www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis_2003_tp3_regional_innovation.pdf.
8. Rogozhyn O.G., Makarenko I.P. (2013) *Innovatsiyno-efektyvnyy sotsialnyy kapital: pytannya identyfikatsii ta vymiryuvannya*. *Demographics and Social Economy*, no 2 (20), pp. 82–92. Available at: <https://dse.org.ua/archive/20/8.pdf>.
9. Edelman Trust Barometer Global Report 2018. Available at: <https://cms.edelman.com/sites/default/files/2018-01/2018%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf>.
10. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. European Commission. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf.
11. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, no 4, pp. 1251–1288.
12. Oleynyk A.N. (2005) *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economy]. Moscow: Infra-M (in Russian).
13. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
14. Knowledge Economy Index. World Bank. Available at: <https://knoema.com/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>.