

Олександр Володимирович ПАХАРЕНКО

аспірант кафедри управління та адміністрування,
ННІ «Каразінська школа бізнесу» ХНУ ім. В. Н. Каразіна
ORCID ID: 0000-0002-9363-7937
E-mail: kbs@karazin.ua

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «МЕРЕЖЕВІ СТРУКТУРИ»

Пахаренко, О. В. Дослідження змісту економічної категорії «мережеві структури» [Текст] / Олександр Володимирович Пахаренко // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 4. – № 4. – С. 282–293. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Висока ефективність функціонування мережевих бізнес-структур, порівняно з традиційними формами організації підприємництва, їх адаптивність і спільна зацікавленість всіх учасників відносин в досягненні мети зумовили великий інтерес до мережевої форми організації підприємництва зі сторони вчених і їх практичну реалізацію.

Метою статті є уточнення сутності терміну «мережева структура» на основі визначення його істотних ознак і асоціативних понять з позиції інституційного, колабораційного й координаційного підходів.

Результати. В результаті аналізу поняття «мережева структура» з використанням методу контент-аналізу, реалізованого в програмному продукті TextAnalyst, побудована семантична мережа, що характеризує ключові категорії, з яким пов'язується сутність поняття мережевої бізнес-структури. Визначено, що асоціативними поняттями мережевої структури є: організація, взаємодія, об'єднання, структура управління, форма управління, координація, кооперація, альянс, структурована сукупність, інтеграція, корпоративна структура, відносини, коаліція. На основі проведеного-контент аналізу виокремлено три підходи до пояснення сутності поняття «мережева бізнес-структура»: інституційний (відповідно до якого мережева структура розглядається як організаційна структура компанії), колабораційний підхід (мережева структура як система взаємозв'язків між структурними елементами) й координаційний підхід (мережева структура як форма управління рівноправними об'єктами-підприємствами для досягнення спільних бізнес-цілей).

Висновки. На основі інтеграції виділених підходів до пояснення сутності поняття під мережевою бізнес-структурою запропоновано розуміти гібридну форму взаємодії підприємницьких структур, які функціонують на засадах квазіінтеграційних форм контролю з метою досягнення синергетичного ефекту при реалізації загальних економічних інтересів. Запропоноване поняття, на відміну від існуючих, базується на комплексному врахуванні особливостей етапів розвитку мережевих форм підприємницької діяльності й відображає істотні ознаки інституційного, колабораційного, координаційного підходів у функціонуванні бізнес-структур.

Ключові слова: мережева структура, гібридна структура, управління, координація, кооперація, квазіінтеграція.

**RESEARCH THE CONTENTS OF THE ECONOMIC CATEGORY
«NETWORK STRUCTURES»**

Abstract

Introduction. High efficiency of functioning of network business structures, in comparison to traditional forms of entrepreneurship organization, their adaptability and mutual interest of all participants of relations in achieving the goal, led to a great interest in the network form of entrepreneurship organization by scientists and their practical implementation.

The purpose of the article is to clarify the essence of the term «network structure» based on the definition of its essential features and associative concepts from the standpoint of institutional, collaborative and coordination approaches.

Results. The semantic network was constructed as the analysis result of the concept of «network structure» using the content analysis method implemented in the software product TextAnalyst that characterizes the key categories that are related to the essence of the concept of network business structure. It is determined that associative concepts of network structure are: organization, interaction, association, management structure, a form of management, coordination, cooperation, alliance, structured population, integration, corporate structure, relations, coalition.

Using the content analysis three approaches to explaining the essence of the concept «network business structure» were distinguished: institutional (according to which the network structure is considered as the organizational structure of the company), collaborative approach (network structure as a system of interconnections between structural elements) and coordination approach (network structure as a form of managing peer-to-peer entities to achieve common business goals).

Conclusions. Based on the integration of selected approaches to explaining the essence of the concept under the network business structure, it is proposed to understand the hybrid form of interaction of business structures that operate on the basis of quasi-integration forms of control in order to achieve a synergistic effect in the realization of common economic interests. The proposed concept, unlike the existing ones, is based on a comprehensive consideration of the stages' peculiarities of network forms development of business activity and reflects the essential features of an institutional, collaborative, coordination approach in the functioning of business structures.

Keywords: network structure, hybrid structure, management, coordination, cooperation, quasi-integration.

JEL classification: L2; L51; M10

Вступ

Широкомасштабні радикальні трансформації в глобальному ринковому середовищі, а також в межах України, суттєво змінили технологічний уклад економічної системи. В результаті українська економіка перестала бути закритою системою, поступово й стрімко відбувається процес її інтеграції в світову економіку. При цьому виникає ряд проблем, які в сукупності характеризують образ сучасної української економічної системи, де значне місце займає вирішення завдань формування та функціонування підприємництва, підприємницького середовища, створення умов вільної конкуренції і конкурентного середовища [1].

Аналіз досвіду провідних країн доводить необхідність наявності в будь-якій національній економіці високорозвинутого й ефективного підприємництва, так як підприємництво є однією з найважливіших складових будь-якої економіки [2]. Тому у країнах з високо розвинутою ринковою економікою підприємництво набуло широкого поширення і складає переважну частину серед усіх форм організацій бізнесу [3]. Традиційні ієрархічні й корпоративні форми організації та управління в багатьох випадках не відповідають вимогам до сучасних підприємницьких структур щодо їх здатності швидкої адаптивності ринковому середовищу, модернізації і постійного розвитку.

Іншою проблемою є неефективність і несвоєчасність прийняття управлінських рішень. Бюрократична система управління підійшла до межі, коли порушується закон Ешбі: керуюча система не може бути менш складною, ніж система управління [4]. Найбільш ефективно цю проблему вирішує мережева організація підприємництва. Практика доводить, що ефективність партнерських відносин вища, коли співпраця здійснюється на рівноправній основі, оскільки в такій ситуації досягається максимальна мотивація всіх учасників коопераційних відносин [5]. Саме за принципом рівноправності відносин засновані мережеві підприємницькі структури, в яких всі учасники в рівній мірі зацікавлені в досягненні максимального кінцевого результату, а не орієнтовані на вузькі проблеми локального рівня.

Вивчення практики міжорганізаційної мережевої взаємодії підприємств засвідчує, що однією з головних причин її появи є необхідність формування більш адекватної сучасним потребам системи створення споживчої цінності. Тому саме в цьому сенсі мережевий підхід до дослідження міжфірмових взаємодій стає все більш популярним в економічній науці і в менеджменті; вчені [6-12] погоджуються, що саме мережева модель буде найближчим часом ключовим напрямком розвитку бізнесу.

Питаннями вивчення сутності й особливостей функціонування мережевих структур і мережевих бізнес-структур займалися ряд вчених [6-20], що зумовило значну варіативність в поясненні сутності й визначенні умов ефективною їх організації.

Мета статті

Метою статті є уточнення сутності терміну «мережева бізнес-структура» на основі визначення його істотних ознак і асоціативних понять з позиції інституційного, колабораційного та координаційного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження

З точки зору формальних методів мережеві структури представлені у вигляді графів, що мають вузли й зв'язки, які і визначають правила їх функціонування [6]. Економічна інтерпретація полягає в такому: вузли графа – це підприємства, зв'язку – взаємодії між ними, які можуть бути фінансовими, матеріальними, ресурсними, соціальними, інституційними [7, 13]. Візуально загальна система взаємозв'язків підприємств має вигляд «павутини», що має в різних місцях різну щільність. При цьому можливе посилення щільності зв'язків однієї групи вузлів й ослаблення іншої. Зв'язки можуть рватися і утворюватися нові, які долають інерцію колишніх зв'язків. Динаміка зазначеного процесу визначається законами ринку.

Літературний аналіз засвідчив наявність великої кількості дефініцій «мережевих бізнес-структур», що свідчить про складність і неоднозначність такого явища. А це в свою чергу створює складності при здійсненні наукового дослідження. Перш ніж дати авторське визначення, ідентифікуємо основні критерії, тобто сформулюємо істотні ознаки, яким має відповідати поняття «мережева бізнес-структура».

Для уточнення сутності поняття мережевої бізнес-структури й визначення її ключових характеристик використано метод контент-аналізу. Це метод кількісного вивчення текстових даних, суть якого полягає в розчленуванні текстових даних на структурні елементи, виявленні ключових слів в документах з визначенням частоти їх згадувань. Цей метод є провідним в дослідженні сутності понять, змісту повідомлень засобів масової інформації, відповідей на питання соціологічних досліджень [21].

Контент-аналіз реалізований в програмному продукті TextAnalyst. За допомогою семантичного аналізу як інструменту текстомайнінга сформована семантична мережа як сукупність термінів, виділених з аналізованого поняття (слів і словосполучень), пов'язаних між собою за змістом. У процесі семантичного аналізу використано припущення, що структуру (S) сукупності визначень одного поняття можна представити таким чином [22]:

$$S = \{M, F\} \quad (1)$$

де M – сукупність всіх досліджуваних визначень;

F – співвідношення «змістовий зв'язок».

Тоді формальною моделлю структури поняття виступає семантична мережа, сформована у вигляді графа:

$$G = (E, V), \quad (2)$$

де E – сукупність вершин, якій відповідає сукупність пов'язаних понять;

V – сукупність дуг.

При цьому виконується умова:

$$v = (M, F) \in V, M \in E \wedge F \in E \quad (3)$$

Дуга V виходить з вершини, яка відповідає основному поняттю a , і входить в вершину, яка відповідає поняттю, яке за змістом в тексті часто використовуються в поєднанні з поняттям a . Кожен елемент семантичної мережі категорії характеризується числовою оцінкою – «змістовим зв'язком». Зв'язки між парами понять також характеризуються вагами, які дозволяють порівняти відносну важливість терміну [22].

В семантичному графі кількісний показник, що стоїть поруч з поняттям, характеризує його змістову вагу. Його значення в межах від 1 до 100 відображає значення терміну для сутності всього поняття. Так, максимальне значення, рівне 100, свідчить про те, що термін є ключовим і визначає зміст поняття. Число, яке стоїть на дугах семантичної мережі, характеризує вагу зв'язку між відповідними термінами. Високе значення ваги зв'язку між поняттями означає, що терміни істотно пов'язані між собою [22].

Побудована семантична мережа, що характеризує ключові терміни (категорії), з яким пов'язується сутність поняття мережевої бізнес-структури, представлена на рис. 1.

Відповідно до побудованої мережі (рис. 1), мережева бізнес-структура асоціюється з поняттями: організація (98), взаємодія (98), об'єднання (75), структура управління (69), форма управління (69), координація (57), кооперація (45), альянс (34), структурована сукупність (34), інтеграція (34), корпоративна структура (28), відносини (28), коаліція (22). У дужках біля термінів вказана змістова вага відповідного терміну, яка відповідає частці згадувань в проаналізованих визначеннях. Інші терміни, не зважаючи на вищу відносну значущість деяких з них, є уточненням асоціативних понять – ключових слів в поясненні сутності поняття «мережева бізнес-структура». Загалом можна свідчити на основі результатів, отриманих шляхом застосування контент-аналізу економічної категорії «мережева структура», що в сучасній науковій літературі присутні три підходи щодо тлумачення змісту досліджуваної дефініції:

формах створюваних об'єднань. Їх відмінності визначаються цілями об'єднання, характером господарських відносин між учасниками: ступенем їх взаємопроникнення і незалежності. До найбільш простої, «м'якої» форми інтеграції слід віднести різного роду асоціації та гільдії, в яких відбувається узгодження інтересів учасників без встановлення господарських взаємозв'язків [23]. Об'єктом дослідження є об'єднання на основі господарської (комерційної) взаємодії учасників (що покладено в основу функціонування мережевої структури), в результаті якої формується інтегрована система як самостійний господарюючий суб'єкт підприємництва. З огляду на зазначене, інтегровані структури являють собою добровільне, примусове, добровільно-примусове об'єднання двох чи більше економічних агентів в систему на базі спеціалізації і кооперації з метою отримання синергетичного ефекту.

Бізнес-мережа формується системою підприємств чи несамоїїних підприємств, які функціонують на матричній формі управління (поєднання функціональної й дивізіональної форми управління). Тобто мережеві структури конструюються завдяки поєднанню формальних і неформальних правил, еволюції, формалізації та деформалізації. Господарські організації мають тенденцію до перетворення в мережеві структур як канали обміну й перерозподілу ресурсів. Мережеві структури передбачають виникнення та функціонування здебільшого формальних підприємницьких об'єднань, створених на підставі франчайзингу чи асоціювання, а також передбачають реалізацію товарів чи послуг за допомогою мережі незалежних дистриб'юторів, наділених правом на залучення партнерів. З точки зору маркетингового підходу, функціонування мережевих бізнес-структур передбачає міжфірмову конкуренцію та «розмивання» межі підприємства [24]. В межах цього підходу можна стверджувати про наявність інтеграції інтересів в системі підприємств (мережевої структури), зайнятих в різних галузях економіки, створення науково-технічних і промислових альянсів у вигляді кластерного утворення, що за своїм змістом і функціональними особливостями суттєво відрізняється від інтегрованої структури.

Зважаючи на вищевикладене потрібно також диференціювати консолідовані й інкорпоровані структури, економічний зміст яких походить від дефініції «консолідації» та «інкорпорування». Згідно тлумаченням в словниках термін «консолідація» трактується як процес укріплення, згуртування для посилення результату [23], об'єднання власності й ресурсів [25]. Спираючись на це, можна стверджувати, що консолідація слугую інструментом укріплення інтеграційних і мережевих зв'язків. Під інкорпоруванням розуміється з'єднання, включення, злиття [25]. З огляду на це, інкорпорування в межах мережевого підходу може розглядатися як інструмент технологічного впровадження нових елементів в існуючу систему із збереженням ними частково чи повністю господарської незалежності. У зв'язку із можливостями заміни або приєднання нових учасників мережевим структурам властива структурна рухливість, а також додаткові можливості об'єднання своїх зусиль і переваг для підприємств малого, середнього й великого бізнесу. Це досягається шляхом укладення договорів, що містять вертикальні обмеження [25].

Досить часто в економічній літературі в межах інституціонального підходу поняття «підприємницькі мережі» ототожнюється з поняттям «кластер», які за своїм змістом є досить близькими, оскільки об'єднуються поняттям «міжфірмові зв'язки» [23]. Але слід зазначити, що кластер формується на основі формальних контрактів, укладених з метою попередження опортуністичної поведінки учасників, тоді як мережева структура будується на добровільному об'єднанні та може носити як довгостроковий, так і короткостроковий характер. Процес створення мережі передбачає чіткий розподіл ролей учасників в рамках всього процесу, незалежно від виду економічної діяльності

(виробництво товарів, надання послуг або виконання робіт). Зацікавленість у результатах роботи й розподіл ролей учасників мережі дає можливість уникнути дублювання як в організації управлінського персоналу, так і у використанні виробничих потужностей. З одного боку, ключова особливість створення мережі полягає в можливостях виживання й посилення позицій у визначеному ринковому сегменті, а з іншого – проникнення на нові ринки збуту. Міжфірмові угоди визначають політику їх учасників за тими напрямками діяльності, які об'єднують мережу в єдине ціле з метою підвищення загальної конкурентоспроможності.

Колабораційний підхід щодо тлумачення мережевих структур базується на формуванні й розвитку системи контактів між рівноправними та незалежними партнерами, здатними одночасно реалізовувати як конкурентні стратегії (концепція соконкуренції – cooptation), так і стратегії, спрямовані на співробітництво (концепція cooperation) [26]. Такий підхід ґрунтується на змістовній сутності дефініції «структура», під якої більшість вчених розуміють сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі [23, 25-26]. Формування мережевої структури передбачає розвиток «м'яких» інтеграційних зв'язків – квазіінтеграційних зв'язків, які передбачають об'єднання на корпоративній основі із збереженням господарської самостійності.

Квазіінтеграційні зв'язки можуть бути повними та частковими [27]. У першому випадку контроль над незалежною фірмою здійснюється за допомогою довгострокового контракту й набору послуг. Завдяки тому, що ведуча фірма здійснює ключовий виробничий процес, незалежне підприємство повністю концентрується на ній, тобто остання, будучи навіть недочірньою компанією, має ділові зв'язки тільки з провідною компанією. При частковій квазіінтеграції незалежні компанії не пов'язані з провідною відносинами власності і можуть мати ділові зв'язки з іншими підприємствами, крім провідної компанії. В межах традиційних досліджень вертикальної і горизонтальної інтеграції квазіінтегровані структури отримали назву недосконалих (або гібридних) форм підприємницької діяльності [27]. Їх виникнення та розвиток можна пояснити недосконалістю форм ринкового механізму і необхідністю оптимізації витрат виробництва, економії від масштабів і розмаїття, спеціалізації і досвіду.

Можна свідчити, що міжфірмові зв'язки в мережевій структурі вже не ієрархія, що виключає свободу вибору, але ще й не ринок, де кожен агент незалежний в своєму виборі і може змінити партнера як тільки виникає незадоволеність його поведінкою. Якщо на ринку економічні агенти укладають угоду лише з купівлі-продажу [27], то мережеві відносини передбачають взаємодію між агентами: не тільки в частині купівлі-продажу, а й з інших аспектів, таких як управління якістю, формування єдиної системи поставок, спільне інвестування. Тому мережеві структури формуються й функціонують на гібридних взаємовідносинах: поєднання ринкових і ієрархічних міжфірмових зв'язків, мають тісні довірчі відносини один з одним, що супроводжується масштабним обміном інформацією.

Координаційний підхід розглядає мережеві структури як інститут (форма управління), що визначає правила взаємодії і інтеграції підприємств – економічних суб'єктів, що мають близьку систему цінностей. В умовах моделі часткової або неповної інтеграції весь ланцюжок створення благ перетворюється в сукупність послуг, що надаються [13, 18]. Договірні відносини переносяться на власників з часткою капіталу, обладнання й окремих співробітників. Подібний перерозподіл ресурсів здійснюється насамперед шляхом заключення різних видів договорів (розподіл прав володіння та використання), а також заміною традиційних відносин у сфері управління персоналом.

Активна фірма здатна організувати ефективний процес управління, який забезпечує повний контроль над інтегрованою структурою в силу того, що їй підвладне як використання складних управлінських підходів щодо відносин власності, так і економічної поведінки підрозділів, які складають її організаційну структуру. За допомогою організованої систем управління можна здійснювати контроль і при відсутності його юридичного оформлення – над власністю інших підприємств, що входять до мережевої структури, яка забезпечується за допомогою укладення договорів, що містять вертикальні обмеження [7]. В результаті одна компанія встановлює контроль над поведінкою іншого юридично незалежного суб'єкту господарювання. В цьому випадку ринкова влада активної фірми в значній мірі витісняє механізм ринкового розподілу ресурсів в цій частині галузевого ринку. Юридично незалежне підприємство, в зареєстрованому капіталі якого може і взагалі не бути частки акцій, що належать активній фірмі, добровільно погоджується на здійснення контролю над його поведінкою на ринку. У випадку коли присутній контроль над поведінкою формально самостійного підприємства за умови відсутності контролю над його власністю, таке явище в економічній теорії отримало назву квазіінтеграція [27].

Квазіінтеграція мінімізує вартість координації дій (через автономність фірми або виробництва) і вартість інформаційних трансакційних витрат (трансакції виконуються за принципом «just-in-time») [28]. Тому мережеві структури за формою управління слід віднести до квазіінтеграційних структур.

Як вже зазначалося, мережеві структури відносяться до гібридного типу організації підприємницької діяльності. Як зображено на рис. 2, до ринкового типу міжфірмової взаємодії відносяться комерційні угоди з контрагентами і домовленості з конкуруючими підприємствами.

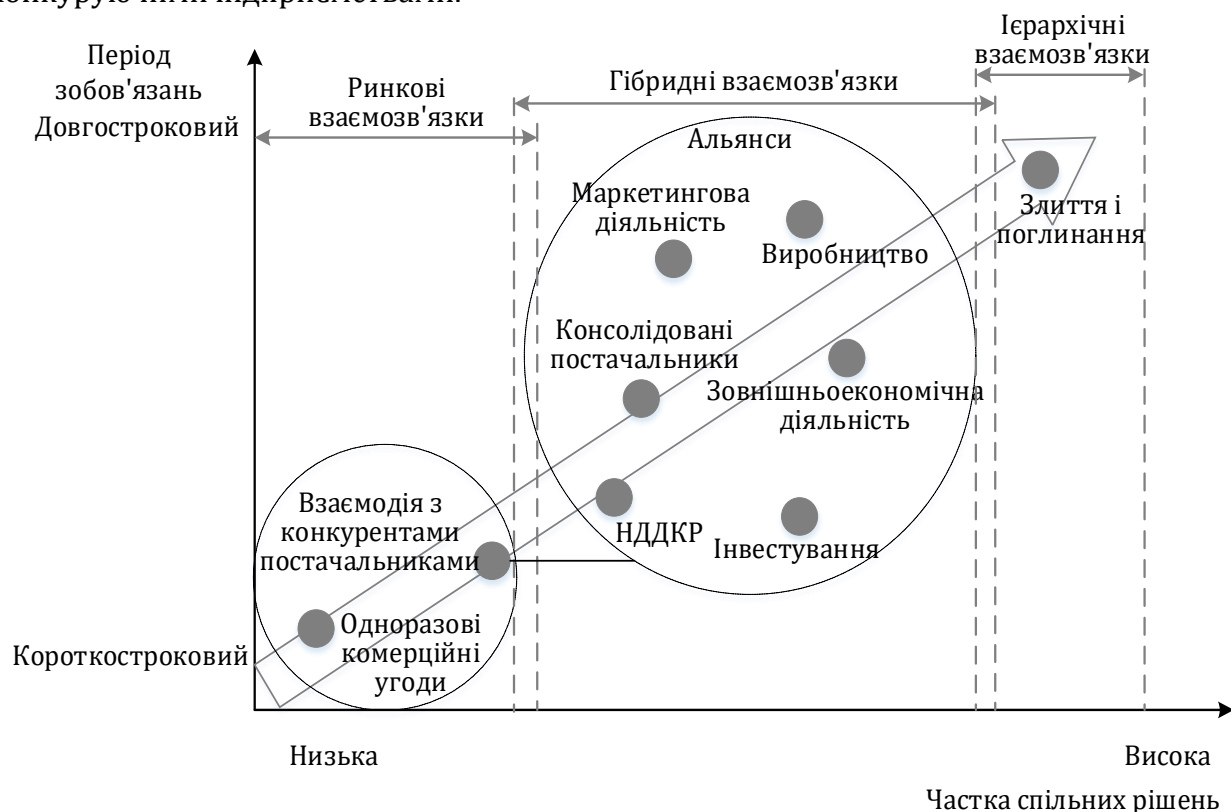


Рис. 2. Форми організаційних міжфірмових зв'язків за функціональною приналежністю

Джерело: побудовано за [10, 11, 18]

Гібридні організації представляють собою альянси підприємств, спільні зусилля яких направлені на створення нового виду продукції, реалізацію інвестиційних проектів, виконання субпідрядних договорів при виробництві продукції, освоєння нових ринків і збільшення ринкової частки на внутрішньому й зовнішньому ринках. Таким чином, гібридна форма інтеграції заснована на специфічному управлінні угодами, яке передбачає існування багатосторонньої залежності без повної інтеграції. За умови гібридних форм зв'язків присутня можливість використання елементів внутрішньо-організаційної координації, яка має переваги порівняно з повною інтеграцією, а також є драйвером підвищення ефективності підприємницької діяльності. Збереження сильних стимулів в рамках гібридних форм взаємозв'язків обумовлено тим, що власник формально незалежної організації продовжує отримувати дохід а, отже, зацікавлений в зниженні витрат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі вищевикладеного аналізу підходів щодо тлумачення економічного змісту мережевих бізнес-структур можна стверджувати, що визначення поняття тісно пов'язані між собою, проте не надають комплексної характеристик, оскільки зосереджені на певному етапі розвитку міжфірмових взаємовідносин. Так, на першому етапі розвитку мережі взаємодія між підприємствами може носити недовгостроковий характер. На другому етапі зв'язки стають більш стійкими й довготривалими на базі спільної координації і кооперації діяльності підприємств. Типологія зв'язків стає складнішою, а взаємозалежність підприємств – тіснішою (на базі інтеграції інтересів і цілей). На третьому етапі мережева структура формується як інститут із закріпленими правилами функціонування. З огляду на проведений аналіз уточнено поняття «мережева структура» як гібридна форма взаємодії підприємницьких структур, які функціонують на засадах квазіінтеграційних форм контролю з метою досягнення синергетичного ефекту при реалізації загальних економічних інтересів. На відміну від існуючих тлумачень таке формулювання мережевих структур базується на комплексному підході врахування особливостей етапів розвитку мережевих форм підприємницької діяльності, відображає характеристику форм управління та природу міжфірмових зв'язків структури, відмінності з інтеграційними структурами. Перспективами подальших дослідження є вивчення прикладних аспектів організації та ефективності функціонування мережевих структур в Україні.

Список літератури

1. Тропіна В. Б., Євтушенко Н. М. Інтеграція України до європейського фінансового простору: передумови, проблеми, перспективи. *Економічний вісник університету*. 2018. № 38. С. 145-153.
2. Dhahri S., Omri A. Entrepreneurship contribution to the three pillars of sustainable development: What does the evidence really say? *World Development*. 2018. Vol. 106. P. 64-77.
3. Polin B, Golla S. Entrepreneurship in Developed and Developing Nations: Contrasting the Entrepreneurs and their Contributions. *Proceedings of International Academic Conferences 3305685, International Institute of Social and Economic Sciences*. 2016. P. 177-178.
4. Boisot M., McKelvey B. Complexity and organization–environment relations: Revisiting Ashby's law of requisite variety. *Complexity and Management*. 2011. P. 279-298. URL: https://www.researchgate.net/publication/296323677_Complexity_and_organization-environment_relations_Revisiting_Ashby's_law_of_requisite_variety

-
5. Терещенко О. Л. Партнерські відносини в контексті розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/77.pdf
 6. Николаев М. А., Ступаков Б. А. Сетевые организационные структуры: основные понятия, признаки, виды и роль в современной экономике. *Вестник Псковского государственного университета*. 2014. № 5. С. 3-14.
 7. Богачев Ю. С., Октябрьский А. М., Рубвальтер Д. А. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях. *ЭНСП*. 2009. № 2 (45). С. 63-74.
 8. Босовська М. В., Ведмідь Н. І., Косар О. В. Теоретичні засади формування ресторанних мереж. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 27-32.
 9. Данилович-Кропивницька М. Л., Живко З. Б. Становлення мереж як організаційних структур. 2014. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29265/1/015_091_099.pdf
 10. Сущенко О. А., Буздаков Л. М. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 3 (39). С. 52-56.
 11. Чепурда Л. М. Дослідження ефективності функціонування мережевих структур невиробничої сфери обслуговування (Частина 1). *БізнесІнформ*. 2015. № 1. С. 218-222.
 12. Haggins R. The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship and Regional Development*. 2000. № 12. Р. 111-135.
 13. Webser J. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain. *The Journal of Strategic Information Systems*. 1995. Vol. 4. № 1. Р. 31-42.
 14. Войтович Р. Мережеве суспільство як нова форма соціальної організації в умовах глобалізації. *Політичний менеджмент*. 2010. № 5. С. 3-18.
 15. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва : ГУ-ВШЭ, 2000. 351 с.
 16. Котлер Ф., Ачрол Р. Маркетинг в условиях сетевой экономики. *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. 2000. № 2. С. 15-34.
 17. Паринов С. И. К теории сетевой экономики. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. 168 с.
 18. Рюэгг-Штюрем Й., Янг М. Значение новых сетевых организационно-управленческих форм для динамизации предприятий. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 6. С. 107-112.
 19. Jones C., Hesterly W., Borgatti S. A. General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms. *Academy of Management Review*. 2003. № 22 (4). Р. 32-41.
 20. Miles R., Snow C. C. Causes of failure in network organizations. *California Management Review*. 1992. Summer. Р. 53-72.
 21. Graneheim U. H., Lindgren B.-M., Lundman B. Methodological challenges in qualitative content analysis: A discussion paper. *Nurse Education Today*. 2017. Vol. 56. Р. 29-34.
 22. Барсегян А. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining. Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2014. 264 с.
 23. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. 844 с.
 24. Третьяк О. А., Румянцева М. Н., Шершева М. Ю. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. Москва : Инфра-М, 2005. 403 с.
 25. Law J. A Dictionary of Business and Management (Oxford Quick Reference). OUP Oxford, 2016. 673 p.
-

-
26. Cygler J., Sroka W., Solesvik M., Dębkowska K. Benefits and Drawbacks of Coopetition: The Roles of Scope and Durability in Coopetitive Relationships. *Sustainability*. 2018. № 10. URL: https://www.researchgate.net/publication/326758498_Benefits_and_Drawbacks_of_Coopetition_The_Roles_of_Scope_and_Durability_in_Coopetitive_Relationships
 27. Буда Т. Й. Створення агропромислових кластерів як спосіб зниження напруги на ринках праці. *Інноваційна економіка*. 2013. № 2. С. 169-176.
 28. Asheim B. Industrial districts as 'learning regions'. A condition for prosperity? STEP rapport. Oslo, 1995. September. 164 p.

References

1. Tropina, V. B. and Yevtushenko, N. M. (2018). «Integration of Ukraine into the European financial space: preconditions, problems, prospects». *Ekonomichnyj visnyk universytetu*. No 38, pp. 145-153.
2. Dhahri, S. and Omri, A. (2018). «Entrepreneurship contribution to the three pillars of sustainable development: What does the evidence really say?» *World Development*. Vol. 106, pp. 64-77
3. Polin, B. and Golla, S. (2016). «Entrepreneurship in Developed and Developing Nations: Contrasting the Entrepreneurs and their Contributions». *Proceedings of International Academic Conferences 3305685, International Institute of Social and Economic Sciences*, pp. 177-178.
4. Boisot, M. and McKelvey, B. (2011). «Complexity and organization–environment relations: Revisiting Ashby's law of requisite variety». *Complexity and Management*, pp. 279-298. Available at: https://www.researchgate.net/publication/296323677_Complexity_and_organization-environment_relations_Revisiting_Ashby's_law_of_requisite_variety
5. Tereschenko, O. L. (2018). Partners'ki vidnosyny v konteksti rozvytku maloho ta seredn'oho pidpriemnytstva v Ukraini. [Partnerships in the context of development of small and medium business in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. [An efficient economy]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/77.pdf
6. Nikolaev, M. A. and Stupakov, B. A. (2014). «Network organizational structures: basic concepts, features, types and role in the modern economy». *Vestnik Pskovskogo gosudarstvennogo universiteta*. No 5, pp. 3-14.
7. Bogachev, Ju. S., Oktjabr'skij, A. M. and Rubval'ter, D. A. (2009). «Mechanisms for the development of an innovative economy in modern conditions». *JeNSR*. No 2 (45), pp. 63-74.
8. Bosovs'ka, M. V., Vedmid', N. I., and Kosar, O. V. (2017). «Theoretical bases of formation of restaurant chains». *Ekonomika ta derzhava*. No 12, pp. 27-32.
9. Danylovych-Kropyvnyts'ka, M. L. and Zhyvko, Z. B. (2014). Stanovlennia merezh iak orhanizatsijnykh struktur. [Formation of networks as organizational structures]. Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29265/1/015_091_099.pdf.
10. Suschenko, O. A. and Buzdakov, L. M. (2011). «Development of management of network forms of interaction of business structures». *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*. No 3 (39), pp. 52-56.
11. Chepurda, L. M. (2015). «Investigation of efficiency of functioning of network structures of non-productive service sphere (Part 1)». *BiznesInform*. No 1, pp. 218-222.
12. Haggins, R. (2000). «The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure». *Entrepreneurship and Regional Development*. No. 12, pp. 111-135.

-
13. Webser, J. (1995). «Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain». *The Journal of Strategic Information Systems*. Vol. 4, no 1, pp. 31-42.
 14. Vojtovych, R. (2010). «Network society as a new form of social organization in the context of globalization». *Politychnyj menedzhment*. No 5, pp. 3-18.
 15. Kastel's, M. (2000). *Informacionnaja jepoha: jekonomika, obshhestvo i kul'tura*. [The Information Age: Economics, Society and Culture]. GU-VShJe. Moscow. Russia.
 16. Kotler, F. and Achrol, R. (2000). «Marketing in a network economy». *Marketing i marketingovye issledovanija v Rossii*. No 2, pp. 15-34.
 17. Parinov, S. I. (2002). *K teorii setевой jekonomiki*. [To the theory of the network economy]. IJeOPP SO RAN. Novosibirsk. Russia.
 18. Rjujegg-Shtjurm, J. and Jang, M. (2001). «The importance of new network-shaped organizational and managerial forms for the dynamization of enterprises». *Problemy teorii i praktiki upravlenija*. No 6, pp. 107-112.
 19. Jones, C., Hesterly, W. and Borgatti, S. A. (2003). «General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms». *Academy of Management Review*. No 22 (4), pp. 32-41.
 20. Miles, R. and Snow, C. C. (1992). «Causes of failure in network organizations». *California Management Review*. Summer, pp. 53-72.
 21. Graneheim, U. H., Lindgren, B.-M. and Lundman, B. (2017). «Methodological challenges in qualitative content analysis: A discussion paper». *Nurse Education Today*. Vol. 56, pp. 29-34.
 22. Barsegjan, A. (2014). *Tehnologii analiza dannyh: Data Mining, Visual Mining, Text Mining*. [Data analysis technologies: Data Mining, Visual Mining, Text Mining]. BHV-Peterburg. St. Petersburg. Russia.
 23. Zahorodnij, A. H. and Vozniuk, H. L. (2011). *Finansovo-ekonomichnyj slovnyk*. [Financial and economic dictionary]. Vyd-vo L'vivs'koi politekhniki. Lviv. Ukraine.
 24. Tretjak, O. A, Rumjanceva, M. N. and Shersheva, M. Ju. (2005). *Marketing: novye orientiry modeli upravlenija*. [Marketing: new guidelines for the management model]. Infra-M. Moscow. Russia.
 25. Law, J. A. (2016). *Dictionary of Business and Management (Oxford Quick Reference)*. OUP Oxford.
 26. Cygler, J., Sroka, W., Solesvik, M. and Dębkowska, K. (2018). «Benefits and Drawbacks of Coopetition: The Roles of Scope and Durability in Coopetitive Relationships». *Sustainability*. No 10. Available at: https://www.researchgate.net/publication/326758498_Benefits_and_Drawbacks_of_Coopetition_The_Roles_of_Scope_and_Durability_in_Coopetitive_Relationships.
 27. Buda, T. J. (2013). Strovennya agropromyslovykh clusters in a way to reduce the stress on the markets praci. *Innovatsijna ekonomika*. No 2, pp. 169-176.
 28. Asheim, B. (1995). Industrial districts as 'learning regions'. A condition for prosperity? STEP rapport. Oslo, September.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2019 р.