

О. С. Керя

аспірант, старший викладач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

atoporkova92@gmail.com

МЕРЕЖА ЯК БАЗОВА СТРУКТУРА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню ролі мережевих структур в глобальній інформаційній економіці: розглянуто умови становлення, історію розвитку, основні характеристики, форми прояву мережевих взаємовідносин між фірмами.

Розвиток мережевих структур став можливим зі збільшенням ролі інформації в функціонуванні сучасної соціально-економічної системи. Мережева організація формує канали, за якими відбувається інтенсивний обмін інформацією, товарами, послугами, ресурсами у відкритих складних системах.

Мережа найкращим чином підходить для дифузії інформації, оскільки має гнучку систему управління, яка заснована на розгалуженій горизонтальній системі інформаційних комунікацій. Головною рисою мережевої економіки є якісно новий рівень взаємодії мережевих та ієрархічних структур. Ієрархічні структури не спроможні швидко накопичувати та обробляти інформаційні ресурси, тому змінюється структура корпоративної ієрархії, деякі функції та повноваження передаються нижчим економічним структурам.

Досліджено місце мережевих структур в системі форм організації господарської діяльності. Окрему увагу приділено порівняльному аналізу ринку, ієрархії та мережі, виділено критерії вибору оптимальної форми взаємодії за умов раціональної поведінки суб'єкта.

Розглянуто основні форми мережевої взаємодії організацій, якими є стратегічні альянси, ланцюг створення цінності, фокальні мережі та віртуальна організація. Наведену типологію доповнено за рахунок аутсорсингу, який виступає основою формування кластерів як фактора розвитку мережевих структур.

Ключові слова: інформація, інформаційно-мережева економіка, ієрархія, мережа, стратегічні альянси.

JEL Classification: O 31, B 49, F010.

O. S. Kereya

Ph.D. student, senior lecturer

V. N. Karazin Kharkiv National University

atoporkova92@gmail.com

NETWORK AS THE BASIC STRUCTURE OF THE INFORMATION ECONOMY

The article investigates the role of the network structures in the global information economy. The conditions of the formation, the history of development, basic characteristics and main forms of the network interaction between firms are analyzed.

The development of the network structures has been made possible with the increasing role of information in the functioning of modern socio-economic system. Network structures create channels for intensive exchange of the information, goods, services, resources in the open complex systems.

The network is an appropriate structure for the diffusion of information, because it has a flexible management system, which is based on branched horizontal system of the information communications. The main feature of the network economy is a qualitatively new level of the interaction between the network and hierarchical structures. Hierarchical structures are not capable of rapid accumulation and processing of information resources. It is the reason of changing the corporate hierarchy structure: some of the functions and powers are transferred to economic structures at the lower level.

The place of network structures in the system of the organization forms of economic activity are explored. Particular attention is paid to the comparative analysis of the market mechanisms, hierarchy and network economic interaction. The criteria for selecting the optimal form of the interaction in terms of rational behavior are highlighted.

The basic forms of the network organizations such as strategic alliances, the chain of value creation, the focal network and virtual organization are researched in the article. This classification is complemented with outsourcing, which is the basis of the clusters formation as a factor of the network structures development.

Keywords: information, information - network economy, hierarchy, network, strategic alliances.

JEL Classification: O 31, B 49, F010.

А. С. Керя

аспірант, старший преподаватель
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
atoporkova92@gmail.com

СЕТЬ КАК БАЗОВАЯ СТРУКТУРА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию роли сетевых структур в глобальной информационной экономике: рассмотрены условия становления, история развития, основные характеристики и формы проявления сетевых взаимоотношений между фирмами.

Развитие сетевых структур стало возможным с увеличением роли информации в функционировании современной социально-экономической системы. Сетевая организация формирует каналы, по которым происходит интенсивный обмен информацией, товарами, услугами, ресурсами в открытых сложных системах.

Сеть наилучшим образом подходит для диффузии информации, поскольку имеет гибкую систему управления, которая основана на разветвленной горизонтальной системе информационных коммуникаций. Главной чертой сетевой экономики является качественно новый уровень взаимодействия сетевых и иерархических структур. Иерархические структуры не способны к быстрому накоплению и обработке информационных ресурсов, поэтому меняется структура корпоративной иерархии, некоторые функции и полномочия передаются нижестоящим экономическим структурам.

Исследовано место сетевых структур в системе форм организации хозяйственной деятельности. Особое внимание уделено сравнительному анализу рынка, иерархии и сети, выделены критерии выбора оптимальной формы взаимодействия в условиях рационального поведения субъекта.

Рассмотрены основные формы сетевого взаимодействия организаций как стратегические альянсы, цепь создания ценности, фокальные сети и виртуальная организация. Приведенная классификация дополнена за счет аутсорсинга, который выступает основой формирования кластеров как фактора развития сетевых структур.

Ключевые слова: информация, информационно-сетевая экономика, иерархия, сеть, стратегические альянсы.

JEL Classification: O 31, B 49, F010.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку глобальної економічної системи є перехідним – він об'єднує процеси формування засад постіндустріальної інформаційної та розпаду індустріальної економіки. Вертикально-ієрархічний принцип організації підпорядковується логіці горизонтально-мережевого.

Мережа найкращим чином підходить для дифузії інформації, оскільки має гнучку систему управління, яка заснована на розгалуженій горизонтальній системі інформаційних комунікацій. Її функціонування має особливості та значно відрізняється від інших способів організації діяльності. Тому доцільно дослідити сутність, різновиди прояву мережевих структур та визначити критерії переорієнтації бізнес-середина на горизонтальний тип взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу мережевої логіки побудови системи присвячені роботи М. Кастельса (Castells, 2000), Ф. Фукуяма розглядає специфічність інформаційних мереж та типові мережеві структури (Fukuyama F, 1999). А. Олійник вивчає локальність трансакцій в інституціональному просторі за допомогою концепції мережевого капіталізму (Олійник А., 2003), М. Шерешева вивчає причини та форми мережевої взаємодії організації (Шерешева, 2006), А. Гальчинський розглядає сучасну корпорацію як інформаційну мережу, протиріччя між основними принципами індустріалізму та постіндустріалізму (Гальчинський, 2010), праці А. Гриценко присвячені дослідженню взаємодії ієрархічних та мережевих структур, функціонуванню інформаційно-мережевої економіки (Гриценко, 2013), О.В. Горняк вивчає інституційні підходи до аналізу міжфірмової та внутрішньофірмової кооперації (Горняк, 2009).

Вбачається доцільним доповнити критерії вибору суб'єктами форм організації та типологію мережевих форм з їх активним розвитком.

Метою статті є теоретичне вивчення ролі міжфірмових мережевих структур у глобальній інформаційній економіці.

Згідно з метою завданнями є:

- визначити особливості сучасної економіки, що стали основою розвитку мережевого типу взаємодії в кінці ХХ – поч. ХХІ ст.;
- визначити сутність категорій «мережа» через дослідження її особливостей;
- дослідити місце мережевих структур у системі форм організації господарської діяльності;
- визначити умови раціонального вибору суб'єктами мережевої форми організації;
- доповнити типи мережевих структур.

Основні результати дослідження. Початок становлення глобальної мережевої економіки відповідає четвертому етапу інтернаціоналізації економічних відносин (70-ті роки ХХ століття). В основі цього етапу є зміни в науково-технологічній, транспортно-комунікаційній, інформаційній сферах (Гальчинський, 2010).

Передумовою функціонування мережевих структур є розвиток технологій передачі інформації та забезпечення вільного доступу до інформації через систему Інтернет, що є інструментом організації мережевих ланок.

Ієрархічні структури не спроможні швидко накопичувати та обробляти інформаційні ресурси, тому змінюється структура корпоративної ієрархії, деякі функції та повноваження передаються нижчим економічним структурам. Суб'єктами економічних відносин стають горизонтальні корпорації. Таким чином відбувається централізація капіталу та організаційно-функціональна децентралізація – головним суб'єктом економіки стають транснаціональні корпорації з горизонтальним мережевим типом організації та управління (Гальчинський, 2010).

Мережеві альянсні форми організації замінюють централізовані, ієрархічно структуровані ТНК та знаменують перехід від четвертого до п'ятого циклу згідно з теорією хвиль Кондратьєва.

За теорією Р. Коуза, існує два різні механізми організації діяльності, що протиставляються один одному, – ринковий та ієрархічний. Основою вибору між ними є величина трансакційних витрат. Мережа в інституціональній теорії вперше була розглянута Дж. Річардсоном. У нього принциповим критерієм вибору форми організації є потенціальні можливості здійснювати види діяльності для максимізації прибутку.

Річардсон до ієрархічного внутрішньофірмового планування та стихійної ринкової координації додає «гібридну» форму, що заснована на кооперативних взаємодіях фірм. Ця форма представляє собою «складні та взаємопов'язані між собою кластери, групи та альянси, в яких кооперація представлена повно та формалізовано» (Шерешева, 2006). При цьому основою гібридної форми є надання одними агентами іншим зобов'язань та гарантій відносно своєї майбутньої поведінки. Ризикувати та поклатися на непередбачуваний механізм ринкових сил сучасні великі фірми вже не можуть, вони намагаються відійти від даного способу координації та перейти до регулювання відносин з постачальниками та споживачами. Це є передумовою виникнення гібридної форми, яка виникає тоді, коли відносини між економічними суб'єктами стають довготривалими та рутинними. Така мережа підприємств не має суто ієрархічного характеру, але й відрізняється від ринкового принципу (Яременко, 2008).

Мережа є моделлю економічних відносин, що заснована на інституційній близькості. Вона характеризується наступними параметрами: доступність – наявність зв'язків між двома суб'єктами, інтенсивність – кількість зв'язків з іншими суб'єктами, відкритість – доступ до мережі не обмежений; іншими параметрами є ступінь формалізації зв'язків, ступінь латентності – частота використання, стійкість зв'язків (Гриценко, 2013).

Існує й інший підхід, що визначає такі характерні риси мережі: децентралізація, переважно горизонтальна функціональна кооперація учасників; рухливість, мінливість форм та конфігурацій; легкість та швидкість створення і розпаду структур; відкритість мережі для «входу» і «виходу»; загальнодоступність ресурсів (насамперед інформаційних) мережі; рівноправність учасників мережі незалежно від їх ролі, масштабу, ресурсів; антиринковий характер діяльності (Гриценко, 2013).

Слід узагальнити наведені характеристики мережевих структур:

- відсутність локалізованого керівного центру, роль якого вповнює спільна ідея. Умовою функціонування мережі є спільні цінності – учасники мають схожі уявлення про основні проблеми та методи їх вирішення;
- відсутність багаторівневої ієрархічної піраміди управлінського апарату;
- наявність розосередженого управління через процеси особистої взаємодії членів спільноти;

- співучасть в управлінні одночасно всіх її компонентів, які створюють цілісну колективну єдність;
- висока динамічність, вибірковість, нестабільність;
- гнучкість та адаптивні можливості гармонічно суміщаються з координаційними можливостями нових технологій;
- наявність синергізму (торгового, операційного, інвестиційного, управлінського, фінансового (Гриценко, 2013));
- партнери по кооперації узгоджують функції, але не об'єднують їх;
- інтегровані рівні – мережі можуть бути багаторівневими, мати і плоску, і ієрархічну структуру;
- незалежність членів – всі учасники мережі можуть продовжувати незалежне існування та поєднувати вигоди від інтеграції. Цей пункт є умовним через наявність QWERTY-ефекту та інституційних пасток.

Загальними причинами формування суб'єктами мереж є: адаптивність до зміни кон'юнктури, можливість концентрації на унікальних компетенціях та процесах, раціоналізація структури витрат, доступ до інформації, комбінація ресурсів та сумісне використання знань, просування на нові ринки.

В інформаційній економіці фірма має альтернативи поведінки, оскільки традиційні способи організації діяльності – ринок та ієрархія – доповнюються мережевим:

- якщо всі ланки створення вартості концентруються в самій фірмі, то буде обрано ієрархічний спосіб;
- якщо відбувається пошук партнерів та передача частини діяльності на основі контракту – ринкова організація;
- якщо вибір партнерів ґрунтується на основі довіри та взаємності, співробітництво має довготривалий характер – мережева організація (Яременко, 2008).

Вибір оптимальної форми організації може бути здійснено за критеріями, що наведені в таблиці 1.

Із зростанням специфічності активів та частоти трансакцій відбувається перехід від ринкової організації до ієрархічної. Мережа тут являє собою проміжну форму, яка направлена на поєднання гнучкості та мінімізації трансакційних витрат. Якщо витрати розростання ієрархічної системи перевищують витрати ринкових трансакцій, то доцільно оптимізувати величину трансакційних витрат через мережеву форму організації: здійснення трансакцій тільки з надійними учасниками ринку, побудова швидкісних каналів комунікації, скорочення витрат за рахунок спеціалізації та масштабу. У сталій мережі знижується необхідність постійного проведення переговорів, заключення контрактів, пошуку нових постачальників (Яременко, 2008).

Трансакційні витрати, пов'язані з мережевими формами, можна поділити на три групи:

- витрати на створення нової мережі (освоєння ринкової ніші, створення інформаційної мережі, витрати на координацію з іншими акторами для акумулювання коштів);
- витрати на включення в існуючу мережу (первісний пошук партнерів та оцінка їх характеристик, витрати на подолання бар'єрів входу в мережу, витрати на встановлення початкових відносин);
- витрати на функціонування (створення додаткових зв'язків, підтримка, моніторинг існуючих зв'язків, участь в колективних санкціях проти порушників, фінансування клубних благ).

Отже, мережеві форми організації є оптимальними за умов середньої частоти трансакцій, середньої специфічності активів, при цьому витрати на створення, поширення та функціонування мережі мають бути нижчими, ніж витрати на ринкову координацію. Але мережі характерний консерватизм, приєднання до встановлених стандартів мережі – учасники не здійснюють пошук альтернатив поза її межами, тому виключають кращі варіанти. Оскільки альтернативи обмежені індексом сусідства, корисність, що досягається в мережі, менша за потенційну корисність суб'єкта при можливостях ринку. «Мережева структура схильна до розширення, якщо граничний дохід суб'єкта від економії трансакційних витрат перевищує втрату корисності через скорочення доступних альтернатив, а умовою рівноваги мережевої структури є рівність граничних вигід трансакційного характеру і граничних втрат корисності» (Яременко, 2008).

Слід зауважити, що поділ ієрархії та мережі на незалежні структури є формальним, адже вони передбачають та виключають одна одну та не можуть існувати поодинокі.

Таблиця 1

Критерії вибору форми організації

	Ринок	Ієрархія	Мережа
Частота трансакцій	Низька	Висока	Середня
Специфічність активів	Низька	Високоспецифічні ідіосинкратичні активи, які за умови альтернативного використання втрачають цінність	Середня
Механізм координації діяльності	Цінова конкуренція	Інтеграція діяльності	Взаємна кооперація
	Ціновий регулятор	Мінімізація трансакційних витрат, алокація ресурсів на основі авторитету	Поєднання гнучкості та мінімізації трансакційних витрат
Трансакційні витрати	Витрати трансакційного процесу на ринку	Трансакційні витрати координації внутрішньофірмової діяльності	Трансакційні витрати, пов'язані з мережевими формами, представляють баланс між витратами трансакційного процесу на ринку та витратами координації внутрішньофірмової діяльності
Спосіб координації діяльності	Конкуренція контракт	Примус авторитаризм	Конвергенція довіра
Спосіб відбору учасників	Ефективність, рівні права та позиції	Власна ефективність фірми, учасники мають ранги в структурі організації, контроль Підпорядкування	Загальна мета, рівні права та позиції Самоорганізація
Ступінь формалізації	Неформалізовані, ведення переговорів	Дуже формалізовані	Частково формалізовані
Тривалість відносин	Разові	Довготривалі	Середньотривалі
Погрози	Висока ймовірність опортуністичної поведінки	Неефективність	Конфлікт цілей
Делегування правомочностей	Незалежність	Залежність	Взаємозалежність

Складено автором за джерелами: (Шерешева, 2006; Горняк, 2006, 2007, 2009; Яременко, 2008)

Гнучкість та варіативність, притаманні мережевим структурам, дозволяють виділити такі її типи:

- внутрішні – вільне об'єднання активів та бізнес-одиниць в рамках однієї компанії, яке підкорюється дії ринкових сил;
- стабільні – учасники групуються навколо однієї крупної фірми, характерні довготривалі відносини з зовнішніми постачальниками;
- динамічні тимчасові об'єднання, але кожна одиниця може бути незалежною та співпрацювати в рамках різних проектів.

Основними формами мережевої взаємодії організацій є стратегічні альянси, ланцюг створення цінності, фокальні мережі та віртуальна організація.

Для стратегічного альянсу характерний високий рівень стабільності, існує учасник, який забезпечує координацію. Відмінною ознакою є співробітництво конкурентів, які діють на одному етапі ланки створення вартості та об'єднання ресурсів для вирішення спільних стратегічних задач.

До середини 90-х років налічувалося більше 10000 міжнародних стратегічних альянсів (МСЛ). Більше чверті з них було пов'язане з мікроелектронікою, обчислюваною технікою, автоматизацією промислового виробництва й технологіями телекомунікацій. Стратегічні альянси стають важливим інструментом науково-технічної політики високотехнологічних компаній, оскільки це один з найбільш швидких і дешевих шляхів реалізації глобальної стратегії компанії, дозволяють включатися в глобальну діяльність навіть малим і середнім фірмам. Вони дають можливість поєднати ресурси без фінансового злиття. Важливою перевагою є створення «хабів» – вузлів, які використовуються всією мережею альянсу, але до формування альянсу належали окремим компаніям.

Ланцюг створення цінності – довготривале співробітництво партнерів, які мають однакові права та розташовуються впродовж ланки створення цінності та обслуговують специфічні

ринки. Наприклад, з метою вдосконалення логістичних процесів крупні роздрібні мережі співпрацюють з крупними виробниками споживчих товарів (Шерешева, 2006).

Фокальна мережа – динамічна мережа, яка згуповує учасників коло однієї домінуючої центральної одиниці – координатора діяльності зі створення цінності ієрархічними методами. В цій формі існує конкуренція між партнерами, які ведуть боротьбу за участь у проектах. Центральна компанія з пулу партнерів обирає найкращі компетенції та ініціює створення унікальних ланцюгів для виконання специфічних завдань.

Віртуальна організація – характерною рисою є наявність динамічного пулу компаній, який дозволяє учасникам об'єднувати ресурси для реалізації проектів (Шерешева, 2006).

Представлену типологію слід доповнити за рахунок аутсорсингу як мережевого типу взаємодії організацій. Аутсорсинг характеризується передачею неосновних видів діяльності іншим організаціям на основі договору, виступає основою формування кластерів як фактора розвитку мережевих структур (Лебедева, 2009). У найвищій граничній формі компанії, які перейшли на повний виробничий аутсорсинг, залишає тільки функцію вибору продукту. Серед переваг аутсорсингу є можливість зосередитися на основному бізнесі за допомогою доручення зовнішньому виконавцеві операційних функцій; перерозподіл ресурсів організації, раніше задіяних у другорядних функціях і напрямках; зниження витрат; доступ до технологій і рішень вищого рівня, яких немає у організації; можливість використання спеціалізованими функціями, для виконання яких організація не має фахівців або ресурсів (Гриценко, 2013).

Серед видів аутсорсингу активно розвивається офшорний аутсорсинг (розробка програмного забезпечення на замовлення, винесення другорядних служб підтримки інфраструктури, винесення некритичних для бізнесу процесів). Основними формами функціонування IT-аутсорсингу є:

- «dedicated team» – робота спеціальної робочої групи розробників з проектним менеджментом з боку замовника;
- «time and material» – контракт, що передбачає оплату за точну кількість наданого часу і ресурсів;
- «fixed budget» – контракт, з фіксованою вартістю проекту.

Україна посідає лідируючі позиції в Європі в галузі IT-аутсорсингу. За даними IT Outsourcing News, обсяг експорту українського програмного забезпечення в 2015 році оцінюється у 2,5 млрд доларів, при цьому 80 % послуг надаються клієнтам із США. Також у списку кращих аутсорсингових компаній в світі присутні чотири українські («Україна заняла первое место в Европе в отрасли IT-аутсорсинга», 2016).

При цьому IT-аутсорсинг функціонує в формі «dedicated team». Така форма є найменш прибутковою, «сировинною» – попит формується тільки на послуги розробників («робочі руки»), повноцінні рішення та менеджмент українські компанії в такому випадку не пропонують. Крім того, існують негативні тенденції розвитку цієї галузі у зв'язку зі зниженням валової маржи та втрати цінової переваги в порівнянні з конкурентами (Індія).

Виходом із ситуації, що склалася, є перехід до моделі аутсорсингу «time and material» на шляху до переорієнтації компаній на надавачів високовартісних технічних послуг. Світовий досвід засвідчує, що в іноземних компаніях також відбувається перехід до цієї форми, але з «fixed budget».

Висновки. Розвиток мережевих структур став можливим зі збільшенням ролі інформації в функціонуванні сучасної соціально-економічної системи. Мережева організація формує канали, за якими відбувається інтенсивний обмін інформацією, товарами, послугами, ресурсами у відкритих складних системах. Головною рисою мережевої економіки є якісно новий рівень взаємодії мережевих та ієрархічних структур як на регіонально-цивілізаційному, так і на глобально-надцивілізаційному рівнях (Гриценко, 2013). Роль мереж за останні десятиріччя помітно зросла, однак мережевий принцип не замінив повністю ієрархічний.

За мережевим принципом фірми будують як свої внутрішні, так і зовнішні зв'язки. Становленню мереж сприяла діяльність ТНК, які є основою формування виробничих мереж, об'єднуючись у формі альянсів у транснаціональні мегамережі. На сучасному етапі мережа актуалізується та набуває основоположне значення, а ієрархія відходить в основу.

Глобальна інформаційно-мережева економіка несе й погрози – гнучкість, відсутність чіткої направленості розвитку мережевих форм, хаотизація, які можуть привести до процесів соціальної ентропії.

В інформаційній економіці відбувається доповнення традиційних форм організації діяльності мережевими. Особливу увагу в роботі приділено порівняльному аналізу ринку, ієрархії та мережі, виділено критерії вибору оптимальної форми взаємодії за умов раціональної поведінки суб'єкта. Перехід до мережевої форми організації є оптимальним за умов середньої частоти трансакцій, середньої специфічності активів, при цьому витрати на створення, поширення та функціонування мережі мають бути нижчими, ніж витрати на ринкову координацію.

Особливу увагу в статті приділено дослідженню форм мережевих відносин між організаціями, доповнено класифікацію існуючих за рахунок аутсорсингу як мережевої форми організації, властивої інформаційній економіці. В роботі розглянуто поточну ситуацію та перспективи розвитку цієї галузі. Зараз в Україні реалізується найпростіша форма реалізації ІТ-аутсорсингу, яка обмежує розвиток українських компаній у сфері високих технологій. Перехід до моделі «time and material» є оптимальним виходом із ситуації, що склалася.

Теорія інформаційно-мережевої економіки не є завершеною, є ряд дискусійних питань щодо її функціонування, такі, як визначення специфіки формування ціни, вартості, капіталу, забезпечення форм стабільності економіки. Ці аспекти мають стати предметом подальшого аналізу.

Література

1. Castells M. The Rise of the Network Society. Second edition, 2000 [Electronic resource]. Accessed mode: http://samples.sainsburysebooks.co.uk/9781444310146_sample_415190.pdf
2. Fukuyama Francis The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order, 1999. [Electronic resource]. Accessed mode: <http://spot.colorado.edu/~mcguire/disruption.htm>
3. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А.Олейник // Вопросы экономики. –2003. – № 8.–С.137 - 142.
4. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. / М.Ю. Шерешева. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – 320 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинський. – Київ : АДЕФ-Україна, 2010. – 571 с.
6. Гриценко А.А. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография/ Т.И. Артёмова, А.А. Гриценко, Т.А. Кричевская [и др.] / под ред. чл.-корр. НАН Украины А.А. Гриценко; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирова. – К., 2013. – 580 с.
7. Яременко В. Г. Рациональний вибір в мережевих структурах в контексті механізмів соціально-економічного розвитку / В.Г. Яременко // Економічна теорія. – 2008. –№ 1. – С. 41-54
8. Горняк О. В. Эволюция взаимодействия рыночных и иерархических структур / О.В. Горняк, Л.Х. Доленко // Економічна теорія. – 2006. –№ 2. – С. 37-53
9. Горняк О. В. Институциональные подходы к анализу межфирменной и внутрифирменной кооперации / О.В. Горняк, Л.Х. Доленко // Економічна теорія. – 2007. –№ 1. – С. 47-64.
10. Горняк О. В. Развитие теоретических подходов к анализу взаимосвязей рыночных структур, конкуренции и концентрации / О.В. Горняк, В.В. Филипович // Економічна теорія. – 2009. –№ 1. – С. 67-80.
11. Лебедева В.К. Аутсорсинг в контексті мережевої економіки / В.К. Лебедева // Економічна теорія. – 2009. –№ 3. – С. 19-27.
12. Украина заняла первое место в Европе в отрасли IT-аутсорсинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/other/1296120-ukraina-zanyala-pervoe-mesto-v-evrope-v-otrasli-it-outsorsinga.html>

References:

1. Castells, M. (2000). The Rise of the Network Society. Retrieved from http://samples.sainsburysebooks.co.uk/9781444310146_sample_415190.pdf
2. Fukuyama, F. (1999). The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. Retrieved from <http://spot.colorado.edu/~mcguire/disruption.html>
3. Olejnik, A. (2003). The Model of network capitalism. Voprosy ekonomiki (The Questions of the Economics), 8, 137 – 142 (in Rus.)
4. Sheresheva, M. (2006). The intercompany network. Moscow: TEIS (in Rus.)
5. Hal'chyn's'kyu, A. The economic methodology. Logic Update. Kyiv: ADEF - Ukraine (in Ukr.)
6. Gricenko, A.A Artjomova, T.I. & Richevskaja, T.A. (2013). The hierarchy and network in the institutional architectonics of the economic systems. Kyiv: Ruta (in Ukr.)
7. Yaremenko, V. H. (2008). The rational choice in network structures in the context of the mechanisms of social and economic development. Ekonomichna teoriya (Economic Theory), 1, 41-54 (in Ukr.)
8. Hornyak, O. V., & Dolenko, L. K. (2006) Evolution of the interaction between market and hierarhic structures. Ekonomichna teoriya (Economic Theory), 2, 37-53 (in Ukr.)
9. Hornyak, O. V., & Dolenko L. K. (2007). Institutional approaches to the analysis of inter-and intra-firm cooperation. Ekonomichna teoriya (Economic Theory), 1, 47-64 (in Ukr.)
10. Hornyak, O. V., & Fylypovych, V. V. (2009). Theoretical approach to markets, competition and concentration interaction analysis developments. Ekonomichna teoriya (Economic Theory), 1, 67-80 (in Ukr.)
11. Lebedeva, V.K. (2009). Outsourcing in the context of network economy. Ekonomichna teoriya (Economic Theory), 3, 19-27 (in Ukr.)
12. Ukraine ranked first in Europe in the sector of IT-outsourcing. (2016). Retrieved from <http://economics.unian.net/other/1296120-ukraina-zanyala-pervoe-mesto-v-evrope-v-otrasli-it-outsorsinga.html>