

Історичний аналіз розвитку теорій мережевих організацій та їх значення для системи бухгалтерського обліку

У статті здійснено комплексний ретроспективний аналіз еволюції теорій мережевих організацій від класичних економічних концепцій XVIII–XIX ст. до сучасних моделей цифрової мережевої економіки. Метою дослідження є систематизація ключових теоретичних підходів до розуміння мережевих організацій та обґрунтування їх значення для розвитку методології бухгалтерського обліку в умовах мережевої взаємодії суб'єктів господарювання. Під час дослідження застосовано методи історико-логічного аналізу, систематизації та узагальнення наукових концепцій, міждисциплінарного синтезу. Встановлено, що розвиток теорій мережевих організацій є результатом тривалого міждисциплінарного синтезу економічної, соціологічної та управлінської наукових традицій. Виокремлено п'ять ключових етапів еволюції: класичні економічні теорії, що сформуливали базову дихотомію ринку та ієрархії; неокласична та інституційна теорія фірми, яка обґрунтувала мережу як гібридну форму координації; соціологічні концепції, що легітимізували роль довіри та соціальних зв'язків в економічній діяльності; управлінські теорії, які операціоналізували поняття «мережевої організації» для бізнес-практики; сучасні концепції стратегічних альянсів, кластерів та платформних екосистем. Визначено конкретні наслідки розвитку теорій мережевих організацій для системи бухгалтерського обліку, зокрема: необхідність переосмислення облікової одиниці в умовах міжорганізаційної взаємодії; потребу у виокремленні транзакційних витрат як самостійного об'єкта управлінського обліку; вдосконалення методології обліку нематеріальних активів; розширення вимог до розкриття інформації про мережеві відносини у фінансовій та інтегрованій звітності. Результати дослідження можуть бути використані для розвитку методологічних засад бухгалтерського обліку в умовах мережевої економіки.

Ключові слова: мережева організація; теорія транзакційних витрат; інституційна теорія; соціальні мережі; стратегічні альянси; бухгалтерський облік; мережева економіка.

Актуальність теми. Розвиток будь-якої науки невіддільний від осмислення тих організаційних форм, у межах яких здійснюється господарська діяльність. Упродовж останніх трьох століть уявлення про природу економічних відносин пройшли шлях від ринкової моделі класичної політекономії до складних міжорганізаційних мереж епохи глобалізації та цифрової економіки. Класичні теорії XIX ст. розглядали ринок і ієрархію як два полюси координації: перший – децентралізований, заснований на ціновому сигналі, а другий – централізований, заснований на владних відносинах та регламентах. Однак уже в середині XX ст. стало очевидним, що реальна господарська практика значною мірою виходить за межі цієї дихотомії: між ринком і ієрархією існує широкий простір гібридних форм у вигляді довгострокових партнерств, стратегічних альянсів, технологічних кластерів, платформних екосистем, які дістали узагальнену назву мережевих організацій.

Мережева організація являє собою форму координації економічної діяльності, що ґрунтується не на анонімному ціновому механізмі та не на адміністративній вертикалі, а на стійких міжсуб'єктних зв'язках, довірі, взаємності та повторюваних транзакціях. Теоретичне осмислення цієї форми відбувалося в межах кількох наук, насамперед економіки, соціології, теорії управління. При цьому кожна з наук збагатила загальну концепцію власним аналітичним інструментарієм. Аналіз еволюції є не лише науково-пізнавальним завданням, а й має безпосереднє практичне значення для системи бухгалтерського обліку, яке проявляється в розумінні того, як формуються та функціонують мережеві організації, визначає вимоги до облікового відображення операцій у рамках мереж, розкриття інформації про міжфірмові відносини, оцінки активів та зобов'язань, що виникають у процесі мережевої взаємодії. Саме тому ретроспективний аналіз розвитку теорій мережевих організацій є необхідним підґрунтям для формування методології обліку в умовах сучасної мережевої економіки.

Аналіз досліджень і публікацій, на основі яких проведено дослідження. Теоретичну основу дослідження становлять праці вчених, які сформуливали ключові концепції мережевих організацій у різних наукових традиціях. В економічній площині фундаментальними є роботи Р.Коуза [10], який вперше поставив питання про природу фірми через призму транзакційних витрат, та О.Вільямсона [39], який розвинув цю концепцію, увівши поняття «специфічності активів» та «опортунізму» як чинників вибору організаційної форми. Інституційний вимір координації економічної діяльності розкрито у дослідженнях Д.Норта [26], який обґрунтував роль формальних і неформальних норм у формуванні організаційних

структур. Соціологічний підхід до мережевих відносин представлений передусім концепцією «вбудованості» М.Грановеттера [15, 16], що легітимізувала роль довіри та соціальних зв'язків в економічній координації, а також макросоціологічною теорією М.Кастельса [8], який обґрунтував мережу як домінуючу форму організації в інформаційну епоху. Системний погляд на організації розвивали Т.Парсонс та Н.Луман [27, 21], розглядаючи їх як самоорганізовані комунікаційні структури. З позицій теорії управління вагомими є дослідження Т.Бернса і Дж.Сталкера [6] щодо органічних систем управління, концепція адхократії Г.Мінцберга [23] як прообразу внутрішньофірмових мережевих структур, а також праці Р.Майлза і Ч.Сноу [22], які запровадили поняття «динамічної мережевої організації» у науковий обіг. Питання міжфірмової кооперації, стратегічних альянсів та інноваційних мереж розглядаються у роботах І.Доза, Г.Хамела [18, 12], М.Портера [29, 28] та Г.Гоканссона [17]. Незважаючи на значний масив досліджень із теорії мережевих організацій, їх систематизація в історичній ретроспективі крізь призму облікової науки залишається недостатньо розробленою, що і визначає актуальність та наукову новизну цього дослідження.

Метою статті є систематизація та аналіз теорій мережевих організацій в історичній ретроспективі з метою обґрунтування їх теоретичного значення для вдосконалення методології бухгалтерського обліку в умовах мережевої взаємодії суб'єктів господарювання.

Викладення основного матеріалу. У класичній політичній економії поняття «ринку» відіграє центральну роль як механізм координації економічної діяльності. Сміт Адам у «Багатстві народів» (1776) показав, що поділ праці веде до зростання продуктивності, а ринок, керований «невидимою рукою» особистого інтересу, координує розподіл праці між спеціалізованими виробниками [34]. Науковець об'єднав два ключові принципи: поділ праці як рушій добробуту і ринкову систему, що через мотив власної вигоди забезпечує узгодження дій різних людей. Іншими словами, в XVIII ст. був усвідомлений ефект горизонтальної координації через ринок. Характеризувався ринок відносинами, де незалежні агенти вступають в обмін, і це утворює своєрідну «мережу» торговельних зв'язків, хоч і анонімну та регульовану цінами. Втім, у А.Сміта і його сучасників підприємства розглядалися як невеликі одиниці, а головним об'єктом аналізу був ринок.

У XIX ст. Карл Маркс зосередив увагу на внутрішній організації виробництва в капіталістичних фірмах та на соціальних відносинах між класами. Він зазначав, що велика капіталістична мануфактура потребує кооперації шляхом узгодженої роботи багатьох працівників для досягнення високої продуктивності. Проте ця кооперація відбувається в умовах підпорядкування праці капіталу і експлуатації. Вчений підкреслює протиріччя, які виникають на ринку: з одного боку, на фабриках потрібна співпраця і координація складного поділу праці, якою займається менеджмент, а з іншого – ця сама структура є джерелом конфлікту, оскільки менеджери одночасно підвищують продуктивність і є агентами експлуатації найманих працівників [1]. Маркс К. вводить поняття «продуктивна кооперація» як основу фабричної організації і показує, що капіталістична фірма – це не просто технічна одиниця, а соціальна система із внутрішньою напругою між працею і капіталом. У термінах мережевих підходів аналіз К.Маркса будуватиметься на тому, що економічна діяльність вбудована в систему соціальних відносин. Хоча у випадку капіталізму такий тип відносин є конфліктним. Теорії, запропоновані вказаним науковцем, пізніше вплинули на неомарксистські й соціологічні теорії організацій, але, за Марксом, фірма розглядалася насамперед як ієрархія, а не як рівноправна мережа.

На межі XIX–XX ст. німецький соціолог Макс Вебер розвинув теорію бюрократичної організації – принципово новий підхід до аналізу ієрархічних структур. Вчений ввів поняття «раціонально-легального панування», де влада ґрунтується на формальних правилах і законі, а не на традиції чи харизмі. Ідеальна бюрократія Вебера – це чітко структурована ієрархія посад, де кожна має формально визначені обов'язки, управління здійснюється на основі письмових правил, а взаємини – безособові [13]. Вебер М. вважав таку бюрократичну модель найбільш ефективним способом організувати взаємодію великих колективів, підкреслюючи її переваги в передбачуваності та дисципліні. Класичним прикладом є державна адміністрація або велика корпорація початку XX ст. В контексті розвитку теорій організацій внесок цього науковця полягає в описі ієрархії як оптимальної форми управління складними системами за рахунок раціональних правил. Модель «ідеальної бюрократії» стала відправною точкою для подальших дискусій, від протиставлення гнучких структур (адхократії, мережі) до сучасних гібридних форм. Таким чином, на ранніх етапах теорії можна спостерігати два підходи до визначення функціонування мережі: ринок (за А.Смітом) як децентралізована мережа обміну між незалежними агентами, та ієрархія (за М.Вебером) як внутрішньофірмова мережа підпорядкування і правил.

На рисунку 1 зображено еволюцію класичних економічних теорій та їх значення для розуміння мережевих організацій.

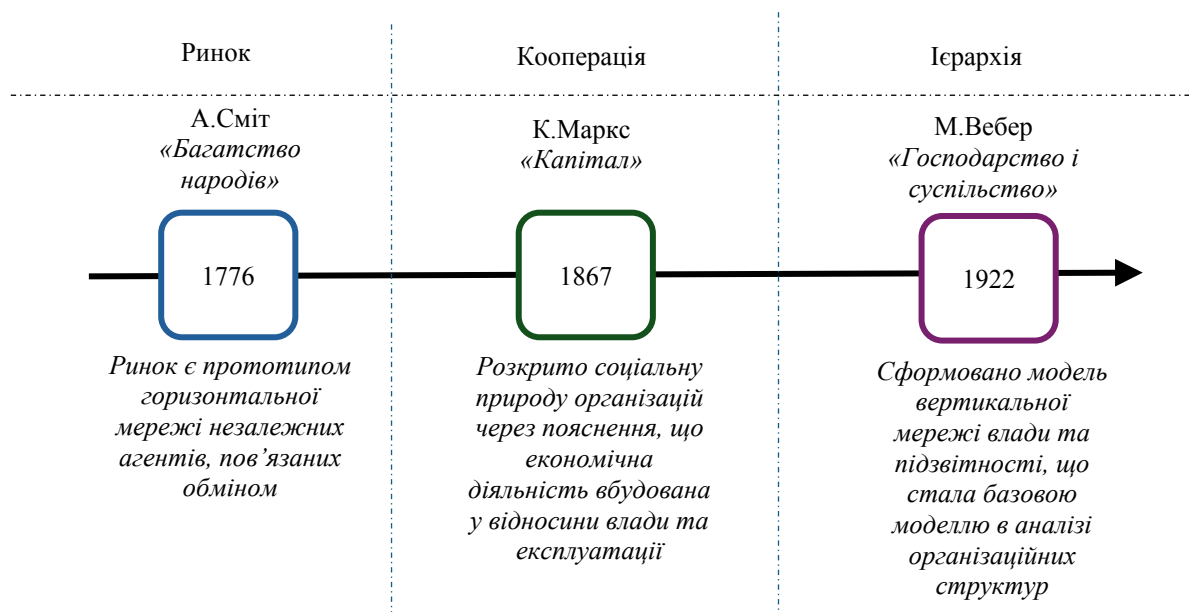


Рис. 1. Еволюція класичних економічних теорій та їх значення для розуміння мережевих організацій

Класичні економічні теорії заклали фундаментальні передумови для розуміння того, що саме підлягає відображенню в обліку та навіщо. Концепція ринкового обміну А.Сміта передбачає, що кожна операція між незалежними агентами повинна відображатися у системі подвійного запису, який фіксує факт передачі ресурсу та зміну прав власності. Поділ праці, описаний А.Смітом, є теоретичним обґрунтуванням необхідності обліку витрат за видами діяльності та центрами відповідальності. Марксистська концепція кооперації та внутрішньовиробничих відносин стала передумовою для розвитку виробничого обліку, де важливим є не лише результат угоди, а й відображення процесу трансформації ресурсів усередині фірми. Веберівська модель бюрократії безпосередньо вплинула на формування принципів облікової системи, а саме: документування всіх господарських операцій, розподіл функцій між обліковими підрозділами, стандартизація процедур – усе це є практичним відображенням принципів раціонального управління. Важливо, що вже на цьому етапі формується базова парадигма, за якої бухгалтерський облік є інструментом обслуговування ієрархічної структури управління фірмою. Проте з появою нових форм координації, зокрема мережевих, ця парадигма виявляється недостатньою.

Наступний еволюційний етап розвитку теорій мережевих організацій розвивався на основі дослідження проблематики того, чому існують фірми та як обирається між ринком і ієрархією. Відповіді на ці питання стали предметом неокласичних і інституційних теорій.

Важливим кроком у розумінні природи організації стала праця Рональда Коуза «Природа фірми». Проблематика, яку досліджує автор, стосується питання, чому взагалі існують фірми, якщо ринок такий ефективний механізм? В основі дослідження покладено поняття «транзакційних витрат», як витрат використання ринкового механізму. Коуз Р. зазначав, що для здійснення ринкової угоди потрібно знайти контрагента, домовитися про ціну, укласти контракт, проконтролювати його виконання тощо. Як наслідок всі процеси породжують витрати [10]. Фірма виникає там, де внутрішня координація через менеджера дешевша, ніж укладання контрактів на ринку. Коуз Р. описує фірму як «острів свідомої влади серед океану ринкової кооперації», де всередині замість цін діє підприємницький контроль. Іншими словами, фірма – це система довгострокових відносин, яка замінює багаторазові короткострокові ринкові угоди, коли останні неефективні [25]. На основі цього вчений визначив такі межі фірми: організація буде розширюватися доти, доки витрати організації додаткової транзакції всередині фірми не зрівняються з витратами укладення такої транзакції через ринок [10]. Таким чином, пояснюється вибір між ринком і ієрархією економічно. Ідеї Р.Коуза заклали підґрунтя для теорії транзакційних витрат, що стала основою аналізу мережевих структур як гібридного утворення.

Концепція транзакційних витрат Р.Коуза вперше поставила запитання, яке є ключовим для облікової методології: які саме витрати пов'язані з використанням ринкового механізму і де проходить межа між тим, що слід відображати як операцію між суб'єктами, а що – як внутрішньофірмовий оборот? Облік транзакційних витрат у практиці залишається одним із нерозв'язаних методологічних завдань, оскільки значна їх частина є неявними або важко вимірюваними.

У 1970-х рр. Олівер Вільямсон розвинув ідеї Р.Коуза в повноцінну теорію транзакційних витрат і контрактного управління. Він увів до аналізу поведінковий припущення, а саме обмежену раціональність і

опортунізм. Обмежена раціональність означає, що люди, за своєю природою, не здатні передбачити все наперед; опортунізм – що актори можуть діяти хитро, переслідуючи власну вигоду з хитрістю. Згідно з концепцією О.Вільямсона, саме поєднання складних контрактних ситуацій із потенційним опортунізмом контрагентів створює потребу у спеціальних формах економічної організації [31]. Він визначив чинники, що збільшують транзакційні витрати: частота транзакцій, невизначеність транзакцій, специфічність активів (наскільки інвестиції «спеціально» призначені для конкретної угоди) та ризик опортуністичної поведінки [39]. Пояснити цю концепцію можна так: коли виробництво вимагає унікальної деталі, виготовленої постачальником, то обидві сторони потрапляють у залежність, де ринковий контракт стає крихким через можливий опортунізм, і вигідніше організувати спільне підприємство або будувати ієрархічну систему відносин. Науковець показав, що фірми, ринки та гібридні мережі – це альтернативні способи вирішення проблеми укладення угод за умов невизначеності і специфічних активів [31]. Мережеві форми, наприклад, довгострокові партнерства, франчайзингові угоди, альянси, у його моделі – це проміжний випадок, який поєднує контракти з елементами внутрішньої координації. Важливо, що для утримання партнерів від опортунізму мережі спираються на довіру та репутацію, що є «соціальними механізмами» поза ціновими стимулами.

Теорія О.Вільямсона вводить поняття «специфічності активів», яке безпосередньо пов'язане з проблемою оцінки активів в обліку. Актив, «прив'язаний» до конкретної мережевої угоди, може мати ринкову вартість, суттєво відмінну від балансової, що актуалізує застосування підходів оцінки за справедливою вартістю, а також необхідність розкриття інформації про залежність підприємства від конкретних партнерських відносин.

Ідеї О.Вільямсона заклали аналітичний фундамент для подальшого дослідження мереж як форми управління. Попри те, що основа наукових досліджень вказаного вченого зосереджена на економічній стороні, варто наголосити, що він визнавав важливість нефінансових чинників у формі довіри та соціальних норм.

Економічний історик Дуглас Норт розширив інституційний аналіз, увівши роль інститутів. Згідно з його підходом, саме інститути створюють та регулюють правила гри в суспільстві. Вчений доводив, що формальні закони і неформальні норми визначають розмір транзакційних витрат і таким чином впливають на вибір організаційних форм [26]. Наприклад, у країнах з розвиненою правовою системою контракти укладати легше через нижчі витрати на їх забезпечення, що сприяє нижчому рівню ринкових транзакцій. Натомість у спільнотах, які характеризуються міцними неформальними зв'язками (довіра, родинні зв'язки) угоди можуть виконуватися без формальних контрактів, завдяки соціальному капіталу. Науковець розглядав історичний розвиток економік через призму зміни інститутів і продемонстрував, що ефективні інститути знижують транзакційні витрати і полегшують кооперацію, стимулюючи зростання [36]. Внесок вченого важливий поясненням того, що ринкові чи мережеві структури не є абстрактною формою, яка відокремлена від реального ринку, а навпаки – вони повністю вбудовані в широкий інституційний контекст. У межах розвитку теорії мереж це означає розуміння, що соціальні мережі та норми можуть заміщувати собою формальні механізми контролю, зменшуючи потребу в жорсткій ієрархії або детальних контрактах. Підходи Д.Норта зближують економічний аналіз з соціологічним та розкривають теоретичну думку про «вбудованість» економіки в суспільство, яка також була сформульована М.Грановеттером.

Інституційний підхід Д.Норта підкреслює роль середовища, в якому функціонує облік та який складається з правових норм, стандартів фінансової звітності, традицій та практики, що формує інституційний контекст, який і визначає форму та зміст облікових систем. Отже, неокласичні теорії ставлять перед обліком завдання відображення не лише результатів операцій, а й умов та механізмів їх здійснення.

Неокласична та нова інституціональна економіка пояснили фундамент дилеми ринок – фірма і сформували основи для визнання мережі як окремого типу координації (рис. 2), що розв'язує специфічні проблеми довгострокових відносин, довіри, специфічних інвестицій тощо.

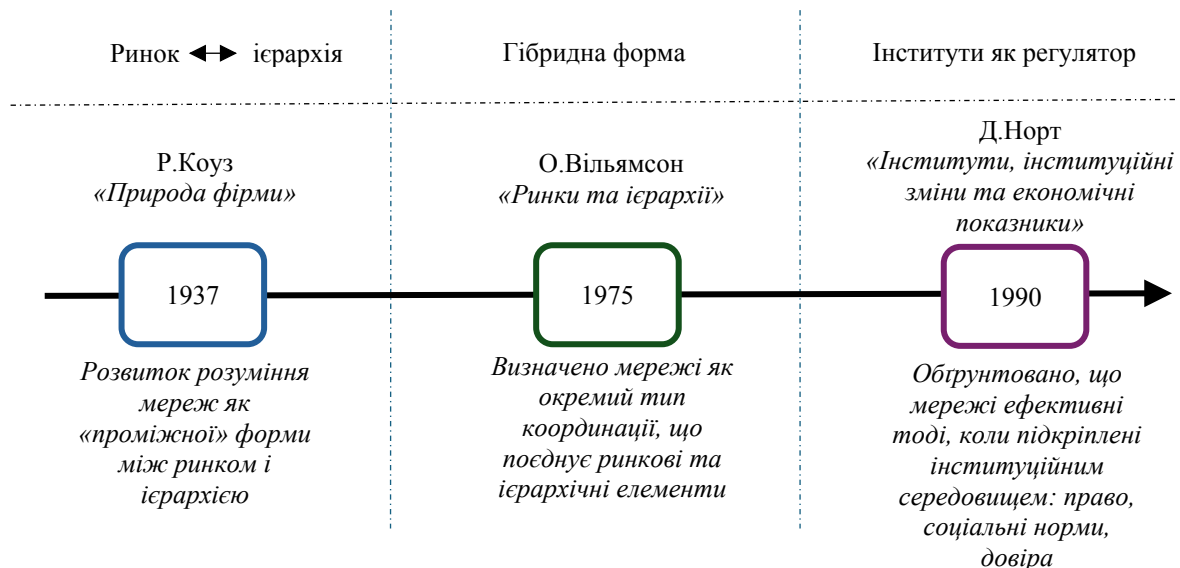


Рис. 2. Еволюція неокласичних та інституціональних теорій та їх значення для розуміння мережевих організацій

У той час як економісти переважно аналізували раціональність і витрати, проблематика досліджень у соціології більшою мірою фокусувалася на реальних соціальних взаємодіях між людьми та організаціями. Соціологічні концепції мереж суттєво розширюють розуміння того, які відносини підлягають обліковому відображенню і яка інформація є корисною для прийняття рішень у мережевому середовищі. Класичним виразом цього підходу стала теорія «вбудованості» М. Грановеттера.

У 1985 р. М. Грановеттер опублікував статтю «Економічна дія і соціальна структура: проблема вбудованості», де розкритикував обидва крайні погляди на економічну поведінку. Критика стосувалась як економістів, що розглядали індивідів ізольовано, так і соціологів, що вважали людей повністю детермінованими нормами («пересоціалізований» підхід) [15]. У своїй теорії науковець стверджував, що реальні актори не діють як атоми поза соціальним контекстом, але й не перебувають повністю під впливом соціальних структур [15]. Натомість раціональні дії акторів «вбудовані» в конкретні, постійно діючі мережі соціальних відносин [15]. Тобто економічні рішення, які стосуються укладення угод, найму працівників, отримання кредиту, завжди відбуваються через особисті зв'язки, соціальні контакти, довірчі відносини. Грановеттер М. ввів поняття «сила слабких зв'язків» [16], показавши, що слабкі знайомства часто дають доступ до нової інформації чи можливостей краще, ніж сильні зв'язки у тій групі. В контексті організацій ці ідеї означають, що фірми та підприємці вплетені у мережі знайомств, спільнот та коаліцій, і що ці неформальні мережі можуть координувати економічну діяльність не гірше за ринки або ієрархії. Запропонована теорія прямо передбачає, що у сучасній ринковій економіці угоди не є анонімними, оскільки бізнес часто ведеться через давніх партнерів, репутаційні мережі, галузеві спільноти. Таким чином, теорія М. Грановеттера легітимувала поняття «соціальної мережі» в економічній соціології. В подальшому саме на його ідеях ґрунтувалися численні дослідження мережевих форм організації, де взаємодія базується на довірі й соціальних відносинах, а не тільки на контрактах. Концепція «вбудованості» стала теоретичним підґрунтям між економікою та соціологією, показавши, що економічні структури, включно з мережами фірм, слід розуміти через призму соціальних відносин.

Для обліку підхід М. Грановеттера означає необхідність відображення не лише формальних контрактних відносин, а й так званих реляційних активів, які проявляються у цінності партнерських зв'язків, репутаційного капіталу, соціальних мереж. Проте існуюча система бухгалтерського обліку, що ґрунтується на принципі документального підтвердження та вимірюваності, значною мірою залишає такі активи поза межами звітності або відображає їх у неадекватний спосіб у складі гудвілу.

Наприкінці ХХ ст. соціолог М. Кастельс запропонував широку макросоціологічну концепцію «мережевого суспільства». У своїй праці «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» автор стверджує, що з розвитком інформаційних технологій склалася нова структура суспільства, в якій мережі стали домінуючою формою організації. На відміну від індустріальної ери, де організуючим принципом була масова бюрократична організація (завод, корпорація, національна держава), в інформаційну епоху головну роль відіграють глобальні інформаційні мережі. Науковець визначає мережеве суспільство як таке, що виникло з переходом від промислового виробництва до економіки знань і глобальних потоків інформації [8]. Ключові процеси, такі як фінансові ринки, технологічний розвиток, культурна комунікація, тепер відбуваються в режимі «просторових потоків», тобто через транскордонні мережі, які не прив'язані

до конкретної території [5]. Організації пристосувалися до цих умов, впроваджуючи гнучкі мережеві структури. Корпорації стають «мережею підприємств», де різні підрозділи та партнери пов'язані технологіями і діють скоординовано, але без жорсткої вертикалі. Прикладом такої взаємодії є транснаціональні корпорації, що розподіляють виробництво по глобальному ланцюгу, утворюючи таким чином мережі постачання. Інший приклад – виникнення мережевих спільнот, які самоорганізуються через інтернет. Окремо варто наголошувати на соціальних наслідках. По-перше, нерівність проявляється у різному доступі до мереж. По-друге, виникає нова еліта, яка контролює ключові вузли інформаційних мереж. Отже, на теоретичному рівні внесок М.Кастельса полягає у формулюванні підходу, за якого мережа стала новою базовою формою суспільства, що надає легітимності вивченню мережевих організацій не як маргінального випадку, а як центрального соціального явища епохи глобалізації. Однак, в контексті вивчення мережевих форм організації, ідеї Кастельса мають описово-соціологічне значення, адже вони не дають моделі функціонування мережевої фірми, але фіксують емпіричний факт зростання ролі мереж через інформаційні технології і тим самим стимулюють подальші дослідження організаційних форм.

Хоча наукова проблематика досліджень Герберта Саймона належить радше до теорії управління, його концепція обмеженої раціональності вплинула на розуміння організацій і мереж. Вчений критикував класичну модель «економічної людини» з необмеженою раціональністю, вводячи натомість модель «адміністративної людини», що прагне не оптимальності, а задовільного рішення в умовах нестачі інформації, часу та обчислювальних ресурсів [32]. Науковий підхід вченого здійснив два наслідки для теорії організацій. По-перше, організації потрібні, щоб підтримувати процес ухвалення рішень. Правила, процедури, розподіл завдань допомагають людям з їх обмеженою раціональністю діяти скоординовано. По-друге, визнання обмеженої раціональності означало, що складні завдання, наприклад, дослідження, створення інновацій, не можуть бути повністю сплановані одним менеджером, натомість потрібні гнучкі, адаптивні структури, де рішення емерджентно виникають з взаємодії багатьох агентів. Таким чином ідея мережевої організації набуває більш пристосованого характеру до невизначеного середовища. Ієрархія добре працює за рутинних процесів, а мережа – за нових задач, бо вона краще використовує локальні знання окремих учасників [32]. Попри те, що Г.Саймон прямо не досліджував мережеві форми організації, його розробки вплинули на когнітивну теорію фірми та управління знаннями, що лежить в основі сучасних підходів до інноваційних мереж. Крім того, науковець одним із перших вказав, що великі організації мають «багаторівневу» мережеву структуру, де підрозділи відносно автономні. Отже, внесок Г.Саймона головним чином полягає в обґрунтуванні потреби в гнучкості та децентралізації в управлінні, що своєю чергою стало підґрунтям для досліджень форм мережевого типу.

Науковці Талкотт Парсонс і Ніклас Луман працювали в напрямі системного підходу до суспільства. Парсонс Т. розглядав суспільство як систему взаємопов'язаних підсистем. Згідно з його підходом суспільство складається з таких підсистем: економіка, політика, сім'я, релігія тощо. Організації, за Т.Парсонсом, є інтегрованими підсистемами через норми і цінності. Хоча в його дослідженнях не використовується термін «мережа», дослідження про соціальні системи як сукупність взаємодій дає передумови для мережевого бачення, де суспільство є не просто сумою індивідів чи груп, а мережа зв'язків між ними, що підтримує сталість. Парсонс Т. вивчав «патерни інтеграції», які в сучасності могли б називатися структурами мережевої взаємодії між інститутами [19, 27]. Луман Н. розвинув радикальну системну теорію, де основною одиницею суспільства є комунікація. Він розглядав кожен соціальну систему, до якої належить і організація, як самореферентна мережа комунікацій, що підтримує саму себе шляхом відтворення сенсів [21]. За баченням Лумана, організація існує, поки люди всередині неї дотримуються певного «коду» комунікації, наприклад, в економіці – коду прибуток / збиток. Всі взаємодії утворюють ланцюги повідомлень, і структура цих ланцюгів формує мережу, яка і є системою. З цього погляду ієрархія є лише одним із можливих режимів комунікації, а не єдиним. Луман Н. вводить поняття «автопоезис» для соціальних систем, підкреслюючи їх здатність самоорганізовуватися без зовнішнього центра [14]. Аналогія запозичена з біологічного процесу життя клітин. Для практичного розуміння організацій це означає, що багато процесів можуть самокоординуватися через мережеві комунікації, а не лише через накази згори. Наприклад, проєктні команди можуть утворюватися і працювати на основі обміну інформацією, не завжди потребуючи жорсткої вертикалі. Підхід досить абстрактний, але саме він вплинув на управлінські теорії в частині усвідомлення ролі неформальної комунікації та емерджентних структур. Сучасні дослідження мережевого управління часто посилаються на теорію Н.Лумана для теоретичного обґрунтування того, що мережа акторів може керувати складними процесами через комунікацію і взаємну адаптацію, без централізованого керівництва.

На рисунку 3 зображено еволюцію соціологічних теорій та їх значення для розуміння мережевих організацій.

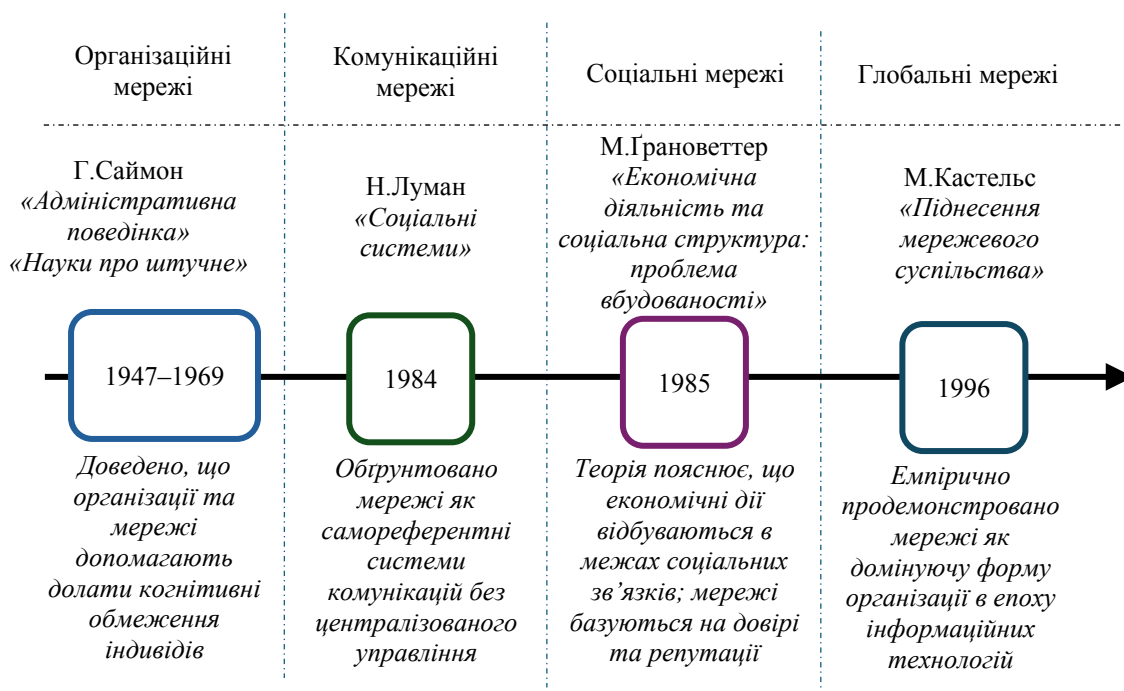


Рис. 3. Еволюція соціологічних теорій та їх значення для розуміння мережевих організацій

Концепція «мережевого суспільства» М.Кастельса та ідеї Н.Лумана про організацію як комунікаційну систему актуалізують питання про роль інформаційних систем в обліку мережевих відносин. Подвійна бухгалтерія, що фіксує двосторонні транзакції між юридичними особами, виявляється обмеженою під час відображення багатосторонніх мережевих взаємодій, що стає поштовхом для розвитку концепцій мережевого обліку та систем обліку в реальному часі, здатних відображати потоки цінності в межах складних міжорганізаційних структур.

Отже, соціологічні концепції мереж внесли в теорію організацій три ключові ідеї. Перша – вбудованість економічних дій у соціальний контекст, що легітимізувало роль довіри, норм, особистих зв'язків у координації. Друга – мережеве суспільство, тобто розуміння сучасної епохи, де мережеві структури стали основною формою організації завдяки технологіям. Саме це підкреслило емпіричну важливість феномену мережевих організацій. Третя – системно-комунікаційний погляд, який дав підстави бачити організацію не як піраміду, а як плинну мережу взаємодій, здатну до самоорганізації.

З другої половини ХХ ст. проблематика досліджень організаційної теорії активно починає вивчати трансформаційні процеси, а саме як поряд з класичними бюрократіями з'являються нові, гнучкіші форми організацій. Особливо у 1980–1990-х роках було введено сам термін «мережева організація» для опису певного типу управлінської структури.

Ще 1961 р. Том Бернс і Джордж Сталкер, досліджуючи британські фірми, ввели поняття «механістичної» і «органічної» систем управління [6]. Механістична структура є класичним прикладом ієрархії з чіткими ролями і процедурами. Поняття «механістичної» системи є схожим до теорії бюрократії за М.Вебером. Натомість органічна структура характеризується гнучкістю, невизначеними межами посад, більшою горизонтальною комунікацією та адаптивністю до змін. Теорія Т.Бернса і Дж.Сталкера про «органічну організацію» фактично описує мережеві риси: команда експертів, що вільно взаємодіють, відсутність жорсткої ієрархії, динамічний розподіл завдань. Органічні компанії ефективніші в умовах інновацій та швидких змін, тоді як механістичні можуть бути ефективними лише в стабільному середовищі [33]. Іншим важливим значенням досліджень Т.Бернса і Дж.Сталкера є обґрунтування того, що різні умови вимагають різних структур. Таким чином, вчені підготували підґрунтя для розвитку думки, що мережева організація – реальна альтернатива бюрократії у певних ситуаціях.

У 1986 р. Реймон Майлз і Чарльз Сноу вперше сформулювали науковий термін «мережева організація» в статті «Network Organizations: New Concepts for New Forms». Вони зауважили, що в 1980-х багато компаній почали переходити до більш гнучких конфігурацій, насамперед динамічних мереж, які складаються із багатьох організацій, що співпрацюють. Однією з моделей, що була описана авторами, була «динамічна мережа» («dynamic network») [22]. Динамічною мережею є форма організації, за якої головна фірма центром, а навколо неї формується мережа незалежних постачальників, підрядників, дистриб'юторів тощо. Мережева компанія дозволяє швидко нарощувати чи скорочувати виробництво,

залучаючи нових партнерів або відключаючи зайві ланки, чого не може зробити велика вертикально інтегрована корпорація. Головними перевагами мережевої форми є спеціалізація та гнучкість. Кожен вузол мережі виконує те, в чому він найкращий, а центральна компанія координує їхні дії [35]. Майлз Р. і Сноу Ч. наголошували, що міжфірмові мережі можуть бути стабільними, постійними альянсами або динамічними, тимчасовими консорціумами під проєкти [38]. Вони також ввели класифікацію типів мереж: стабільна мережа – довготривала співпраця, внутрішня мережа – децентралізована фірма, динамічна мережа – гнучке об'єднання незалежних фірм для роботи над окремим проєктом [38]. Таким чином, у середині 1980-х концепція мережевої організації набула популярності. В науковому дискурсі з'явилися нові організаційні форми, які були викликані новими умовами. Нові ідеї були відповіддю на реалії, де конкуренція вимагала швидкої реакції, технології дозволяли координувати дії багатьох суб'єктів, а глобалізація відкрила можливості аутсорсингу.

Відомий теоретик менеджменту Генрі Мінцберг у своїх працях «Структурування організацій» запропонував типологію організаційних конфігурацій. Один із типів він назвав адхократією. Адхократія, відповідно до поглядів Г.Мінцберга, являє організаційну форму, яка має органічну структуру, мало стандартизації, побудована навколо проєктних команд, що утворюються під конкретні завдання [23]. В адхократії влада децентралізована та належить експертам різних галузей, які спільно працюють над вирішенням нової проблеми і потім команди можуть розпадатися або перегруповуватися. Вчений наголошував, що адхократія притаманна динамічному середовищу, де потрібні інновації та гнучкість, і є протилежністю бюрократії. По суті, адхократія – це опис мережевої організації всередині однієї фірми. Мінцберг Г. для пояснення мережевої організації часто наводить приклад компанії типу кіностудії чи науково-дослідного центру, де під кожен фільм або проєкт формується група з різних фахівців. Координація відбувається через взаємні узгодження, а не через формальні накази [23]. Ідеї науковця закріпили в управлінській науці думку, що гнучкі мережеві форми можуть існувати не лише між фірмами, але і всередині організацій (наприклад, матричні структури, проєктний менеджмент). Для розвитку теорії мережевої організації підходи Г.Мінцберга вагомо вплинули шляхом демонстрації універсальності мережевих принципів. Також його концепція адхократії вплинула на практику організації та ведення діяльності. Багато компаній почали впроваджувати горизонтальні структури, крос-функціональні команди тощо, рухаючись у бік мережевих моделей.

Для дослідження виникнення поняття «мережевої організації» важливою є праця Роберта Аксельрода «Еволюція співробітництва». Автор, використовуючи теорію ігор, показав, що навіть егоїстичні індивіди можуть навчитися співпрацювати на основі довгострокової взаємодії [2]. Його симуляції виявили, що стратегія «Tit for Tat», яка полягає в тому, що актор відповідає тим же, що робить партнер, є найбільш успішною у багаторазовій грі [4]. Тобто, якщо компанії чи люди очікують продовження відносин, то в них виникає стимул поводитися чесно, щоб отримувати вигоди від співпраці у майбутньому. Це дослідження здійснило важливий сигнал для розуміння стабільності мережевих взаємозв'язків. Довгострокова взаємодія породжує довіру і кооперацію навіть без центрального примусу [4]. Аксельрод Р. фактично дав формальне пояснення довіри як раціонально виправданої стратегії в повторюваній грі. Для мережевих організацій це означає, що повторювані транзакції між тими самими учасниками сприяють формуванню норм взаємної підтримки, знижують потребу в жорсткому контролі і каральних санкціях.

Управлінські теорії 1980–90-х узаконили мережеву організацію як окремий предмет вивчення. Дослідження таких характеристик організації, як гнучкість, спеціалізація, взаємність, довіра проходять через всі концепції та теорії тих років (рис. 4).

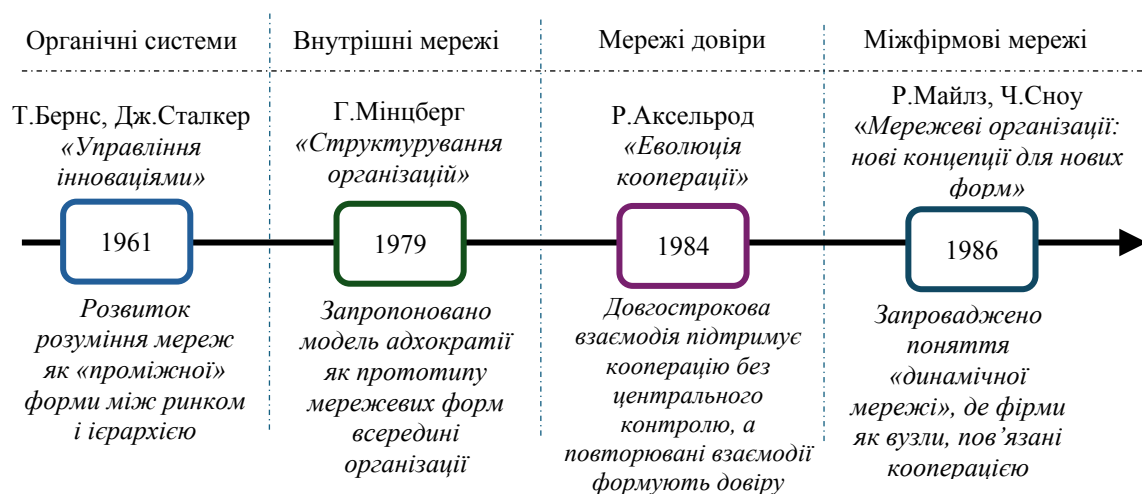


Рис. 4. Еволюція теорій організацій та управління і їх значення для розуміння мережевих організацій

Управлінські теорії мережевих організацій мають безпосереднє практичне значення для розвитку управлінського та стратегічного обліку. Розрізнення «органічних» і «механістичних» структур Т.Бернса і Дж.Сталкера вказує на те, що облікова система повинна бути адаптована до типу організаційної структури. Для гнучких, проєктноорієнтованих організацій необхідні адаптивні системи обліку витрат, що функціонують у межах проєктного обліку, а не традиційного функціонального розподілу. Концепція «динамічної мережі» Р.Майлза і Ч.Сноу поставила питання про облік у децентралізованих структурах, де центральна компанія є координатором, а не власником усіх активів. Ідея адхократії Г.Мінцберга стала теоретичним обґрунтуванням для розвитку проєктного обліку та обліку за центрами відповідальності у гнучких структурах. Аналіз кооперації Р.Аксельрода підкреслює, що стійкість мережевих відносин залежить від повторюваних взаємодій та довіри, що актуалізує облік репутаційних ефектів та облік зобов'язань у довгострокових партнерствах. Таким чином, управлінські теорії ставлять перед обліком завдання не просто фіксації фактів минулого, а забезпечення інформацією для управління мережевими відносинами в реальному часі.

Наростання складності та глобалізації бізнесу в кінці ХХ ст. привело до того, що компанії стали все частіше не конкурувати напряму, а співпрацювати – укладати стратегічні альянси, утворювати консорціуми, ділитися технологіями. Починають виникати теорії, що розглядали міжфірмову кооперацію як джерело конкурентної переваги та інновацій. Фактично мова йшла про мережі на міжорганізаційному рівні.

У 1980–90-х роках вийшло кілька впливових досліджень, зокрема праця Іва Доза і Гері Хамела «Alliance Advantage», де аналізувалося, як компанії можуть співпрацювати з конкурентами чи партнерами задля спільних вигід. Об'єднання між конкурентами чи партнерами почали називати стратегічними альянсами, які фактично є угодою між двома або більше фірмами про спільну діяльність [12]. При цьому спільні розробки, взаємний доступ до ринків, обмін технологіями не передбачають злиття компаній в одну організаційну форму. Науковці звернули увагу на подвійний характер альянсів. З одного боку, партнери кооперуються, з іншого – залишаються окремими гравцями і можуть конкурувати. Хамел Г., Доз І. та Прахард К. писали, що альянс завжди несе потенційний конфлікт між співпрацею і конкуренцією [18]. Кожен партнер хоче навчитися у іншого і здобути вигоду, але не погодиться на те, щоб конкурент випередив його. Відповідно до цього з'являється поняття «навчальна гонка» в альянсі, яке присвячене поясненню процесу, хто швидше перейме знання партнера, той отримує більше вигоди [18]. Тому успішні альянси потребують балансу довіри і обережності. Умовами, за яких альянс буде стабільним, є взаємна вигода, доповнюваність ресурсів та паритет внеску. Якщо ж один партнер явно домінує або лише використовує знання іншого, то альянс розпадеться. Такий підхід формує теоретичні основи для розуміння, як компанії керують міжфірмовими мережами контрактів.

У 1990-х Майкл Портер ввів поняття «кластер» для опису географічної концентрації взаємопов'язаних компаній, постачальників, галузевих інститутів у певній сфері [28]. Класичним прикладом є «Кремнієва долина», «Голлівуд», автоіндустрія Детройта. Портер М. стверджував, що кластери генерують конкурентні переваги завдяки тому, що близькість і мережеві зв'язки полегшують обмін інформацією, спеціалізацію і кооперацію [29]. У кластері компанії конкурують, але водночас отримують вигоди від спільного середовища – доступ до кваліфікованої робочої сили, постачальників, швидкого розповсюдження знань.

Успіх у глобальній конкуренції все більше залежить від локальних речей – знання, стосунків, мотивації, – які є у кластері і які важко відтворити здалеку [28]. По суті, М.Портер на макрорівні описав мережеву економіку регіону. Кластер і є мережею фірм, і підтримуючих організацій, об'єднаних спільними ланцюгами цінності та знаннями. Ідея кластеризації швидко стала популярною у політиків і економістів, оскільки давала рецепти для регіонального розвитку – підтримувати мережеві взаємозв'язки між бізнесами. Для дослідження розвитку теорії мережевих організацій важливо, що кластер Портера концептуально збігається з мережевою формою, оскільки не одиночна фірма протистоїть всім на ринку, а система взаємопов'язаних гравців. Таким чином відбувається відхід від попередньої парадигми конкуренції, де вважалося, що тільки внутрішні ресурси фірми важливі, тепер фокус уваги переходив до оточення у мережі і що це оточення визначає успіх. Вчений фактично легітимізував кооперацію конкурентів, адже в кластері фірми можуть спільно лобювати інтереси, навчатися одна від одної, навіть обмінюватися персоналом, залишаючись формально конкурентами на ринку.

Концепція кластерів М.Портера актуалізує питання про географічний та галузевий контекст обліку, оскільки у кластерних структурах значна частина ефектів є зовнішніми для окремої фірми, але суттєвими для її конкурентоспроможності.

У сфері досліджень інновацій та промислового маркетингу з'явилася так звана ІМР-група («Industrial Marketing and Purchasing»), серед засновників якої Гокан Гоканссон. Група дослідників ще в 1980-х розглядали промислові ринки як мережі довгострокових відносин між постачальниками і покупцями. Зокрема, науковець видав працю «Industrial Technological Development: A Network Approach», а А.Лундгрен досліджував еволюцію технологічних мереж. Їхній підхід показав, що інновація виникає не в

ізоляції всередині однієї фірми, а в мережі взаємодіючих організацій [17]. Мережа формується постачальниками компонентів, науковими установами та споживачами-новаторами. Наприклад, розвиток нової складної техніки вимагав співпраці кількох компаній з різними знаннями: мікроелектроніка, програмне забезпечення, телекомунікації. Так утворювались інноваційні мережі, де учасники обмінюються знаннями і спільно створюють новий продукт. ІМР-група описала, що нові галузі народжуються як мережі підприємств і технологічних систем, які спершу хаотично взаємодіють, а потім складаються в більш стійку структуру [37]. Лундгрєн А. на прикладі формування шведського кластеру обробки зображень показав, що на початку це був набір розрізнених стартапів і лабораторій, які поступово, через спільні проєкти, сформували мережу, де фірми стали спеціалізованими вузлами, пов'язаними відносинами обміну та кооперації [37]. Також у їхніх працях вводиться концепція «технологічної системи». Ця концепція означає існування спеціалізованих мереж організацій та інституцій, що підтримують розвиток певної технології. В цілому можна сформулювати такий наслідок для теорії мереж: інновація є колективним, мережевим процесом, який потребує побудови альянсів та кластерів. Інший аспект технологічної системи для мережевої організації полягає в обміні знаннями у мережі. Часто цей обмін неформальний, вимагає довіри, тобто знову підтверджується роль соціального капіталу. Отже, теорії стратегічних альянсів, кластерів та інноваційних мереж спираються одна на одну, формують економічну концепцію, де конкурентоспроможність залежить від участі в мережах співпраці.

Дослідження ІМР-групи щодо інноваційних мереж підкреслюють необхідність обліку результатів спільної інноваційної діяльності. Витрати на НДДКР, здійснені в межах мережевого партнерства, повинні відображатися із урахуванням реального внеску та прав на результати. Тому теорії міжфірмової кооперації стали безпосередньою теоретичною базою для формування стандартів обліку спільних підприємств (МСФЗ 11), асоційованих компаній (МСБО 28) та розкриття інформації про пов'язані сторони (МСБО 24). На рисунку 5 нижче схематично зображено відмінність традиційної ієрархічної структури компанії та мережевої структури міжфірмового альянсу.

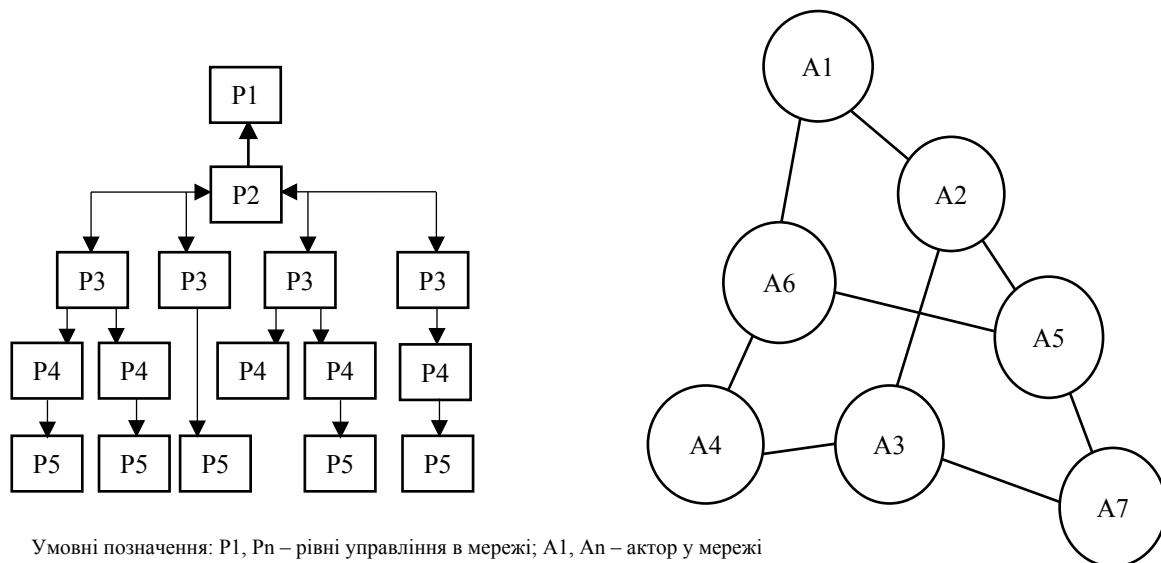


Рис. 5. Порівняння ієрархічної та мережевої організацій

Ієрархія утворює структуру типу піраміди з одним центром влади, тоді як мережа є децентралізованою, із множинними зв'язками між учасниками.

На рисунку 6 зображено еволюцію концепцій стратегічних альянсів та міжфірмової кооперації та їх значення для розуміння мережевих організацій.

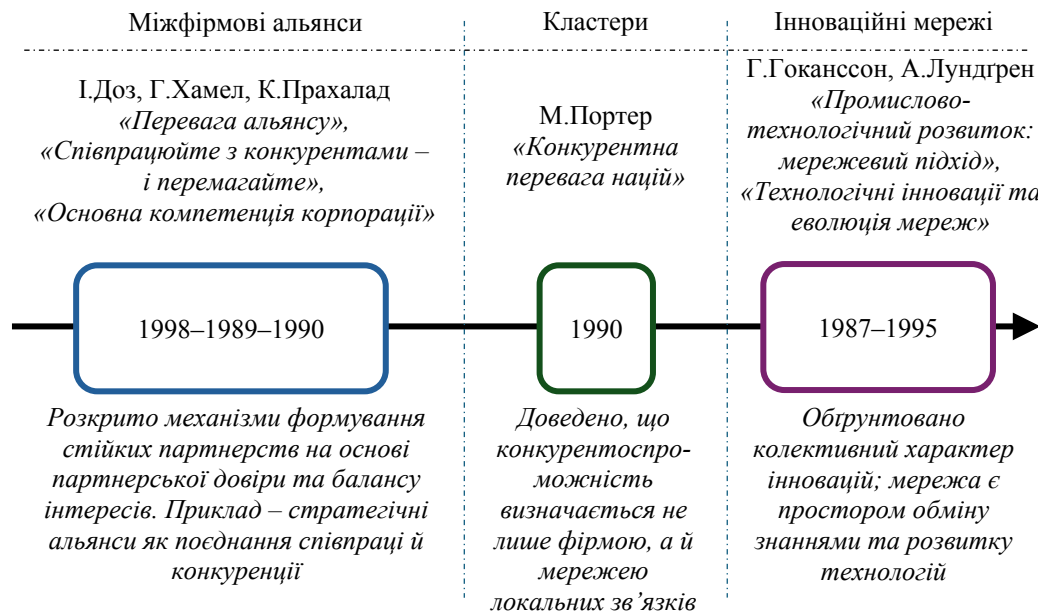


Рис. 6. Еволюція концепцій стратегічних альянсів і міжфірмової кооперації та їх значення для розуміння мережевих організацій

На початку ХХІ ст. поняття «мережевих організацій» стало міцно вбудованим в економічну та управлінську науку. Сучасні дослідження фокусуються на вивченні того, за яких умов і як саме мережі управляються, а також на новітніх формах мережевих організацій: цифрові платформи, глобальні мережі вартості, мережеве врядування у державному секторі тощо.

Мережеве врядування використовується для позначення способу координації в мережевих структурах, який спирається не на командну ієрархію і не на анонімний ринок, а на соціальні механізми, такі як довіра, норми, репутація. Дослідники Кендас Джонс, Вільям Хестерлі і Стефен Боргатті запропонували «загальну теорію мережевого врядування», де визначили, за яких умов мережа ефективніша, ніж ринок чи ієрархія [20]. В дослідженні доведено, що мережа як форма управління має переваги, коли транзакції між сторонами відбуваються часто, в умовах невизначеності і складності, та вимагають специфічних інвестицій, тобто коли потрібна гнучкість і адаптація [20]. За таких умов ринок гірше працює через високі транзакційні витрати та ризик опортунізму, а ієрархія теж не є оптимальною формою організації, оскільки є бюрократичною і складно адаптується. Натомість мережа, структурно «вбудовуючи» транзакції у довгострокові відносини, дозволяє учасникам координувати дії через взаємні коригування і застосовувати соціальні санкції проти опортунізму.

Учасники мережі формують «закриту спільноту» з високим рівнем довіри та обміну інформацією. К.Джонс, В.Хестерлі і С.Боргатті визначають роль таких соціальних механізмів, як «обмежена обмінність» (exclusive exchange), що означає умови, коли учасники хочуть мати справу один з одним, а не виходити назовні [20]. В такому середовищі погана репутація стає відомою всій мережі і призводить до виключення винного, а також мережа виробляє свої неформальні нормативні правила [20]. На практиці іноді є лідер мережі, але він більшою мірою виконує роль координатора, ніж автократа, а його влада тримається на довірі та взаємній вигоді. Концепція мережевого врядування важлива для розуміння сучасних досліджень з теорії мережевих організацій.

Мережа – це не хаос, а третя форма організації, зі своєю логікою, яка відмінна від ринку та бюрократії [30]. Мережі можуть саморегулюватися і бути стабільними, навіть якщо юридично учасники незалежні. Застосування ідей мережевого врядування видно і в приватному секторі, і в публічному. Концепція «публічно-приватних партнерських мереж» під час надання суспільних послуг, де різні актори (уряд, бізнес, громади) разом розробляють політику та впроваджують її. Повел В. аналізує моделі управління мережами: через лідера-«вузол», через спільну координаційну команду тощо. Отже, у сучасній теорії термін «мережеве врядування» закріпився як загальний для випадків, де відсутня формальна єдина ієрархія, але є упорядкована координація на основі угод, норм і довіри.

Сучасний менеджмент інновацій оперує поняттям «відкриті інновації» [9], яке полягає у тому, що компанія не замкнена, а активно співпрацює із зовнішніми партнерами, першочергово стартапами, університетами та кінцевими користувачами у розробці нових продуктів. Досить часто при характеристиці взаємодії сучасних підприємств з зовнішніми стейкхолдерами використовують поняття «екосистема»,

підкреслюючи мережевий характер сучасних інноваційних процесів. Під поняттям «екосистема» варто розуміти мережу різнорідних учасників, які взаємодоповнюють один одного. Наприклад, навколо великих ІТ-компаній (Meta, Apple) існують екосистеми з сотень дрібніших фірм-розробників застосунків та алгоритмів, постачальників комплектуючих, сервісних провайдерів. Всі вони спільно творять цінність і розвивають технологію. Теорія екосистем має спільні характеристики з теорією кластерів, але акцентує саме на функціональних ролях – хто ядро, хто периферія. Поняття «екосистеми» популяризувалося в 2010-х рр. і нині активно використовується для опису мережевих платформних бізнес-моделей.

Окремо слід вирізнити феномен цифрової економіки, що розвинувся в 2000–2020-х рр. Інтернет-платформи є по суті мережевими організаціями нового типу. Наприклад, «Uber» – це платформа, що зв'язує водіїв і пасажирів у децентралізовану мережу транспортних послуг; «Airbnb» – мережа власників житла і орендарів, з'єднаних через цифровий сервіс. Такі компанії не володіють більшістю ресурсів, вони є посередниками-координаторами великої мережі розпорошених учасників. У теорії організацій це створює нові питання: як управляти якістю і довірою в таких масштабних мережах з великою кількістю акторів? Відповідь знову ж таки лежить у сфері репутаційних механізмів і алгоритмів, які фактично замінюють менеджерів. Наприклад, «Uber» встановлює рейтинги водіям і пасажирам. Рейтинг формує систему довіри, що дисциплінує учасників і стимулює належну поведінку, аналогічно до соціального контролю в менших мережах [24]. Також платформи використовують мережеві ефекти – чим більше учасників, тим цінніша мережа для кожного [24]. Такі організаційні зв'язки створюють позитивний цикл зростання, але й монополізацію, оскільки великі платформи поглинають дрібні.

В цілому цифрова революція посилила мережевий характер економіки, де будь-яка компанія може з'єднатися з будь-якою через інтернет, утворивши віртуальну мережу. Варто зазначити, що ще наприкінці 80-х з'явилися концепції електронних ринків та електронних ієрархій [3], які передбачали, що ІКТ знизять транзакційні витрати і посилять роль ринкових (мережевих) форм проти ієрархій. Сьогодні це справді сталося в багатьох галузях. Аутсорсинг, фрілансери, краудсорсинг є прикладами, як технологія дозволила функціонувати мережам там, де раніше доводилося створювати фірму.

Отже, сучасний стан теорії мережевих організацій є синтезом кількох галузей науки. Є мережева аналітика, представлена математичною теорією графів та соціометрією, що надає інструменти кількісно вимірювати структуру мереж. Далі теорія соціального капіталу, яка акцентує вигоди, що виникають з мереж довіри і взаємності у спільнотах [11]. Зрештою, теорія «балансування» та динаміки мереж про те, що актор, який з'єднує дві не пов'язані між собою мережі, отримує інформаційну вигоду [7].

Мережеві організації сьогодні охоплюють широкий діапазон явищ – від невеликих кластерів до глобальних платформ, від приватних консорціумів до публічних мереж. Теорія зосереджується на пошуку оптимальних моделей управління такими мережами. Проблематика досліджень зосереджена на вирішенні питань, як координувати інноваційну мережу, щоб усі учасники отримали вигоду, або як запобігти розпаду мережі через опортунізм. Сучасна теорія визнає цю складність і намагається її картографувати.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз еволюції теорій мережевих організацій від класичних економічних концепцій XVIII–XIX ст. до сучасних цифрових платформ і мережевих екосистем дозволяє сформулювати низку узагальнювальних висновків теоретичного та прикладного характеру.

По-перше, розвиток теорій мережевих організацій є результатом тривалих міждисциплінарних досліджень та наукових дискусій. Жодна з окремих теорій не спроможна самотійно охопити всю складність мережевої організації. Ринок А.Сміта заклав розуміння горизонтальних зв'язків між незалежними агентами, ієрархія М.Вебера описала логіку вертикальної координації, а всі подальші теоретичні розробки – від Р.Коуза до М.Кастельса – стосувалися вивчення природи та сутності гібридних форм, де координація здійснюється через соціальні механізми довіри, репутації та повторюваних взаємодій. Концепція транзакційних витрат О.Вільямсона надала аналітичний інструментарій для порівняння ефективності різних форм координації; соціологія М.Грановеттера легітимізувала роль неформальних зв'язків в економічній діяльності; управлінські теорії Р.Майлза, Ч.Сноу та Г.Мінцберга сформували поняття «мережевої організації» для бізнес-практики; а сучасна концепція мережевого врядування та платформних екосистем відображає реалії цифрової епохи.

По-друге, усі розглянуті теорії об'єднує спільна ідея: мережева форма є не відхиленням від норми, а самостійною та ефективною формою організації в певних умовах. Висока частота транзакцій, специфічність активів, необхідність гнучкої адаптації до мінливого середовища, потреба в обміні знаннями та інноваціях є все більш характерними для сучасної економіки. Саме тому мережева парадигма набуває дедалі більшого значення і витісняє або доповнює традиційний підхід «ринку проти ієрархії».

По-третє, ключовим наскрізним концептом усіх розглянутих теорій є довіра як механізм координації в мережевих структурах. Від підходу Р.Аксельрода про повторювані взаємодії як основу кооперації і до сучасних репутаційних систем цифрових платформ – довіра є тим соціальним капіталом, що забезпечує функціонування мережі без жорсткого зовнішнього контролю. Розуміння цього механізму є важливим для

формування об'єктивних та релевантних сучасним вимогам систем управління та обліку в мережевих організаціях.

Розвиток теорій мережевих організацій зумовлює необхідність переосмислення ключових засад бухгалтерського обліку у кількох взаємопов'язаних напрямках. Традиційна концепція юридичної особи як єдиної облікової одиниці виявляється недостатньою в умовах мережевої економіки, де реальна господарська діяльність здійснюється у межах міжорганізаційних утворень, що вимагає розвитку методології консолідованої звітності та обліку спільної діяльності. Концепція транзакційних витрат актуалізує потребу у виокремленні витрат на координацію мережевих відносин як самостійного об'єкта управлінського обліку. Домінування нематеріальних активів у мережевій економіці вимагає вдосконалення методів їх визнання та оцінки, оскільки чинні стандарти значною мірою залишають ці цінності поза балансом. Окрім цього, інституційні теорії формують запит на розширення нефінансової та інтегрованої звітності в частині розкриття інформації про мережеві зв'язки підприємства. Таким чином, теорія мережевих організацій є безпосереднім теоретичним підґрунтям для реформування облікової методології в умовах сучасної мережевої економіки.

References:

1. Adler, P.S. (2009), «Marx and Organization Studies Today», *The Oxford Handbook of Sociology and Organization Studies: Classical Foundations*, pp. 62–91, doi: 10.1093/oxfordhb/9780199535231.003.0004.
2. Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
3. Bakos, J.Y. and Malone, T.W. (1987), «Electronic Markets and Electronic Hierarchies: Effects of Information Technology on Market Structure and Corporate Strategies», *Communications of the ACM*, Vol. 30, No. 6, pp. 295–304.
4. Barker, J.L. (2017), *Robert Axelrod's (1984) The Evolution of Cooperation*, SpringerLink, doi: 10.1007/978-3-319-16999-6_1220-1.
5. Bromley, S. (1999), «The Space of Flows and Timeless Time: Manuel Castells's The Information Age», *Radical Philosophy*, Vol. 097, [Online], available at: <https://www.radicalphilosophy.com/article/the-space-of-flows-and-timeless-time>
6. Burns, T. and Stalker, G. (1961), *The Management of Innovation*, Tavistock, London, 269 p., [Online], available at: <http://turkusowesniadania.pl/wp-content/uploads/2018/11/The-Management-of-Innovation.pdf>
7. Burt, R.S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, 323 p., [Online], available at: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv1kz4h78>
8. Castells, M. (2010), *Rise of the Network Society*, 2nd ed., Wiley-Blackwell, Oxford, 656 p., doi: 10.1002/9781444319514.
9. Chesbrough, H.W. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston, MA, 272 p., [Online], available at: <https://www.sustanciainfinita.com/wp-content/uploads/2017/03/LIBRO-Henry-Chesbrough-Open-Innovation.pdf>
10. Coase, R.H. (1937), «The Nature of the Firm», *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405, doi: 10.2307/2626876.
11. Coleman, J.S. (1988), «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, Vol. 94, No. 1, pp. 95–120, [Online], available at: <http://www.jstor.org/stable/2780243>
12. Doz, Y.L. and Hamel, G. (1998), *Alliance Advantage: The Art of Creating Value Through Partnering*, Harvard Business Press, 316 p.
13. Ferreira, C.M. and Serpa, S. (2019), «Rationalization and Bureaucracy: Ideal-Type Bureaucracy by Max Weber», *Humanities & Social Sciences Reviews*, Vol. 7, No. 2, pp. 187–195, doi: 10.18510/hssr.2019.7220.
14. Görke, A. and Scholl, A. (2006), «Niklas Luhmann's Theory of Social Systems and Journalism Research», *Journalism Studies*, Vol. 7, No. 4, pp. 644–655, doi: 10.1080/14616700600758066.
15. Granovetter, M. (1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481–510, doi: 10.1086/228311.
16. Granovetter, M. (1973), «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, pp. 1360–1380, [Online], available at: <http://www.jstor.org/stable/2776392>
17. Hakansson, H. (1987), *Industrial Technological Development: A Network Approach*, Routledge, London, 234 p.
18. Hamel, G., Doz, Y.L. and Prahalad, C. (1989), «Collaborate with Your Competitors – And Win», *Harvard Business Review*, Vol. 67, pp. 133–139.
19. Holton, R.J. (1991), «Talcott Parsons and the Integration of Economic and Sociological Theory», *Sociological Inquiry*, Vol. 61, No. 1, pp. 102–114, doi: 10.1111/j.1475-682x.1991.tb00268.x.
20. Jones, C., Hesterly, W.S. and Borgatti, S.P. (1997), «A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms», *The Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 4, pp. 911–945, doi: 10.2307/259249.
21. Luhmann, N. (1984), *Social Systems*, Translated by Bednarz, J.Jr. and Baecker, D., Stanford University Press, Stanford, CA, 684 p.
22. Miles, R. and Snow, Ch. (1996), «Organization: New Concepts for New Forms», *Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization*, in Buckley, P.J. and Michie, J. (ed.), Oxford Academic, Oxford, doi: 10.1093/oso/9780198774358.003.0017.
23. Mintzberg, H. (1989), «The Structuring of Organizations», *Readings in Strategic Management*, in Asch, D. and Bowman, C. (ed.), Palgrave, London, pp. 322–352, doi: 10.1007/978-1-349-20317-8_23.
24. Moazed, A. and Johnson, N. (2016), *Modern Monopolies: What It Takes to Dominate the 21st-Century Economy*, St. Martin's Press, New York, 256 p.

25. Moszoro, M.W. and Spiller, P.T. (2015), «Coase and the Transaction Cost Approach to Regulation», *SSRN Electronic Journal*, doi: 10.2139/ssrn.2616404.
26. North, D. (1992), *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*, ICS Press, San Francisco.
27. Parsons, T. (1949), *The Structure of Social Action*, Free Press, New York.
28. Porter, M. (1998), «Clusters and the New Economics of Competition», *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 6, pp. 77–90, [Online], available at: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>.
29. Porter, M.E. (2000), «Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy», *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, No. 1, pp. 15–34, doi: 10.1177/089124240001400105.
30. Powell, W.M. (1997), «Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization», *Research in Organizational Behavior*, in Staw, B.M. and Cummings, L.L. (ed.), Vol. 12, pp. 295–336.
31. Sent, E-M. and Kroese, A.L.J. (2022), «Commemorating Oliver Williamson, a Founding Father of Transaction Cost Economics», *Journal of Institutional Economics*, Vol. 18, No. 2, pp. 181–193, doi: 10.1017/S1744137421000606.
32. Simon, H. (1976), *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 3rd ed., The Free Press; Collier Macmillan Publishers, London.
33. Sine, W.D., Mitsuhashi, H. and Kirsch, D.A. (2006), «Revisiting Burns and Stalker: Formal Structure and New Venture Performance in Emerging Economic Sectors», *Academy of Management Journal*, Vol. 49, No. 1, pp. 121–132, doi: 10.5465/amj.2006.20785590.
34. Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Electronic Classics Series Publication, 749 p., [Online], available at: <https://www.rojasdatabank.info/Wealth-Nations.pdf>
35. Snow, C., Miles, R. and Coleman, H.J. (1992), «Managing 21st Century Network Organizations», *Organizational Dynamics*, Vol. 20, No. 3, [Online], available at: <https://link.gale.com/apps/doc/A12026603/AONE?u=anon-42e449e6&sid=googleScholar&xid=70b9567e>
36. Ugur, M. (2010), «Institutions and Economic Performance: A Review of the Theory and Evidence», *SSRN Electronic Journal*, doi: 10.2139/ssrn.2102746.
37. Uwe, B., Hellmeier, G. and Dauth, W. (2016), *The Local Job Multiplier Revisited: An Instrument-Free Approach*, Kiel Working Paper No. 2049, Kiel Institute for the World Economy, Kiel, [Online], available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/147305/1/871710765.pdf>
38. van Alstyne, M. (1997), «The State of Network Organization: A Survey in Three Frameworks», *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, Vol. 7, No. 2–3, pp. 83–151, doi: 10.1080/10919392.1997.9681069.
39. Williamson, O. (1981), «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», *American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, pp. 548–577, [Online], available at: <http://www.jstor.org/stable/2778934>

Захаров Дмитро Миколайович – доктор філософії, доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку Державного університету «Житомирська політехніка».

<https://orcid.org/0000-0003-3423-0093>.

Наукові інтереси:

- ~ обліково-аналітичне забезпечення діяльності мережевих підприємств в умовах економіки знань;
- ~ обліково-аналітичне забезпечення управління соціальним капіталом підприємства;
- ~ обліково-аналітична система трансфертного ціноутворення.

Zakharov D.M.

Network organization theories in historical perspective: implications for accounting

The research paper provides a comprehensive retrospective analysis of the evolution of theories of network organizations, from classical economic concepts of the 18th-19th centuries to modern models of the digital network economy. The purpose of the study is to systematize key theoretical approaches to understanding network organizations and to justify their significance for the development of accounting methodology in the context of network interactions among business entities. The research uses methods of historical and logical analysis, systematization and generalization of scientific concepts, and interdisciplinary synthesis. It is established that the development of theories of network organizations is the result of a long-term interdisciplinary synthesis of economic, sociological, and managerial scientific traditions. Five key stages of evolution are identified: classical economic theories that formed the fundamental dichotomy of the market and hierarchy; neoclassical and institutional theory of the firm, which substantiated the network as a hybrid form of coordination; sociological concepts that legitimized the role of trust and social ties in economic activity; management theories that operationalized the concept of a network organization for business practice; modern concepts of strategic alliances, clusters, and platform ecosystems. Specific consequences of the development of theories of network organizations for the accounting system are identified, in particular the need to rethink the accounting unit in the context of interorganizational interaction; the need to isolate transaction costs as an independent object of management accounting; improving the methodology for accounting for intangible assets; expanding the requirements for disclosing information about network relationships in financial and integrated reporting. The results of the study can be used to develop methodological principles of accounting in the context of a network economy.

Keywords: network organization; transaction cost theory; institutional theory; social networks; strategic alliances; accounting; network economics.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2026.