

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

БУСАРЕВА ТЕТЯНА ГЕННАДІВНА

УДК 330.34.1:339.9:137.891

ДИСЕРТАЦІЯ

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТНК У ПАРАДИГМІ
ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Спеціальність 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні
відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
Бусарева Т.Г.

*Звертаючись за змістом з іменами
привітаннями дисертанти, що буде
погодити до ради.*

Науковий консультант:

Швиданенко Олег Анатолійович,
доктор економічних наук, професор

Відомий секретар Олександр М. О.



Київ - 2020

АНОТАЦІЯ

Бусарева Т.Г. Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань.-
Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні відносини. - Київський національний торговельно-економічний університет. Західноукраїнський національний університет. Київ, 2020.

Дисертація присвячена обґрунтуванню теоретичних, методологічних і прикладних засад конкурентоспроможності ТНК у парадигмі економіки знань та розробці пропозицій щодо забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій.

Проаналізовано генезис формування нової економіки та визначено, що нова парадигма економічної теорії покликана досліджувати закономірності формування і розвитку економіки знань, інтегрувати концептуальні розробки всіх теоретичних напрямів їх дослідження. Якщо теоретично постіндустріальне суспільство, інформаційна, мережева та інноваційна економіки вирішують проблеми формування базису системи «нової економіки», то теорія економіки знань спрямована на соціальний, інституційний аспект її формування.

Визначено теоретико-методологічні основи дослідження та концептуалізації економіки знань та проаналізовано, що темпи зростання продуктивності праці визначаються науково-технічним розвитком, швидкістю появи і поширенням старіння інновацій, якістю людського капіталу. А ці фактори, в свою чергу, залежать від інвестицій в знання і від розвиненості інфраструктури знань.

Виокремлено суб'єкти сучасної економічної структури світової економіки та встановлено, що провідне місце в глобальній економіці починає займати індивідуум як вільна людина з високою мотивацією до творчості. У сучасному світі корпорації являють собою не стільки матеріальне виробництво, скільки співтовариство, живий організм, який потребує виховання, захисту, мотивації. В сучасній економіці і суспільстві безпрецедентне значення мають нематеріальні ресурси, а ключем до соціально-економічного прогресу в інформаційну епоху є

активізація інтелектуально - людського потенціалу на всіх рівнях соціального життя та передусім на рівні окремої корпорації, де існує потреба у високопрофесійному підході до управління людськими ресурсами.

Обґрунтовано триєдину природу феномену транснаціональної корпорації, що дало змогу зробити висновок, що в сучасній корпорації жодна зі сторін – ні працівники, ні підприємці – не є ні «залежною», ні «незалежною», вони «взаємозалежні». З огляду на те, що працівники є фактичними власниками знань, ними доводиться управляти таким чином, щоб кожен працівник був налаштований на співпрацю та отримання результату.

Розглянуто еволюцію підходів у дослідженні знаннєвої складової розвитку ТНК та визначено, що транснаціоналізація як об'єктивно обумовлений процес з багаторівневими та суперечливими проявами істотно коригує національні та міжнародні стратегії розвитку і тому є найбільш привабливим об'єктом наукових досліджень. Транснаціональні корпорації, які стали мережевими структурами, виступають домінуючими суб'єктами єдиного глобального ринково-інформаційного простору і, з одного боку, розвивають і розширюють цей простір, а з іншого, – максимально використовують його переваги за рахунок контролю над споживачем інформаційних технологій з боку їх розробника; доступу до інформації про зміни на глобальному ринку, створення єдиних міжнародних стандартів на глобальному інформаційному просторі та їх впровадження в країнах базування. При цьому доступ до інформації та комунікаційних мереж створює умови для формування на світовому ринку нової еліти у формі ТНК.

Доведено, що глобалізація світової економіки породила нові умови зовнішнього середовища і, відповідно, нові форми транснаціональних корпорацій, що реалізують глобальні стратегії та використовують глобальні конкурентні переваги. Характерно, що в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища, швидкого розвитку науково-технологічного прогресу та становлення економіки знань позиції транснаціональних корпорацій стають менш стабільними.

Проаналізовано, що сучасна економіка знань, що базується на використанні знань як основного нематеріального активу, характеризується здатністю використовувати інтелектуальні ресурси для задоволення людських потреб і створювати «проривні» рішення з метою свого розвитку. Сучасний технологічний детермінізм створює умови подібних змін, диктує логіку розвитку людської цивілізації, визначає динаміку і контури можливих трансформацій соціально-економічних систем. Інтелектуальні ресурси набули важливого стратегічного значення як для окремих організацій, так і суспільства загалом, оскільки сформували ядро сучасних економічних відносин, що дозволяє створювати нову додаткову вартість та використовувати їх як довгострокову стійку конкурентну перевагу. Подібні обставини дозволили змістити науковий дискурс до використання поняття «інтелектуальний капітал», яке більш точно відображає різні аспекти сучасних виробничих відносин.

Розглянуто транснаціональний вектор розвитку інтелектуальних ресурсів ТНК та особливості інтелектуалізації процесів формування конкурентного потенціалу, що дало змогу зробити висновок, що транснаціональна корпорація постійно перебуває в стані динамічної трансформації і активно пристосовується до змін умов зовнішнього середовища і своєю діяльністю трансформує це середовище.

Розроблено модель інтелектуального розвитку ТНК з виокремленням знаннєвих ресурсів як ключових, що дозволило зробити висновок про перехід від суто матеріального до інноваційного виробництва адже поряд з речовою, відчутною формою буття суспільного виробництва з'являється «невловима» форма, яку ми пропонуємо називати антропоцентричною. Суть антропоцентричної форми виробництва полягає в генерації знання, тобто «еманації», створенні знань шляхом переробки інформації на основі загальновідомого знання. Джерелом генерації нового знання є інтелектуальна активність людини, заснована на знанні, усвідомленій, морально орієнтованій здатності збирати, накопичувати та переробляти все наростаючі потоки інформації.

Визначено шляхи інтенсифікації процесів становлення нової економіки та встановлено, що сучасний технологічний детермінізм створює умови подібних змін, диктує логіку розвитку людської цивілізації, визначає динаміку і контури можливих трансформацій соціально-економічних систем. Інтелектуальні ресурси набули важливого стратегічного значення як для окремих організацій, так і суспільства загалом, оскільки сформувалося ядро сучасних економічних відносин, що дозволяє створювати нову додаткову вартість і використовувати їх як довгострокову стійку конкурентну перевагу. Подібні обставини дозволили змістити науковий дискурс до використання поняття «інтелектуальний капітал», яке більш точно відображає різні аспекти сучасних виробничих відносин.

Проаналізовано особливості глобалізації знань на корпоративному рівні, що дало змогу зробити висновок, що корпоративні знання беруть участь в декількох своїх значеннях: як елемент продуктивних сил (досвід, вміння, навички, знання, властиві людському фактору); як об'єкт виробничих відносин, з приводу якого складаються взаємини суб'єктів. У даній якості знання в свою чергу можуть виступати у вигляді самостійного ресурсу (наприклад, ноу-хау), у вигляді знань, упередметнених в інших ресурсах або в конкретних благах - продуктах праці кінцевого використання. У кожному з цих своїх значень знання нерозривно пов'язані, що обумовлено взаємодією продуктивних сил і виробничих відносин.

Обґрунтовано особливості управління знаннями ТНК у парадигмі нової економіки та визначено, що система управління знаннями в ТНК спрямована на формування і / або підвищення рівня конкурентоспроможності організації за рахунок виявлення ключових характеристик організації, які є базою для отримання результатів її діяльності і створення середовища (умов, процесів, мотивації), що дозволяє створювати, оновлювати і використовувати, втілюючи в продуктах, організаційні знання та ресурси під мінливі вимоги зовнішнього середовища.

Проаналізовано конкурентоспроможний розвиток ТНК на глобальному ринку знань та обґрунтовано, що в умовах розвитку економіки знань активи, засновані на знаннях, перетворюються на ключовий фактор розвитку ТНК. Відповідно, здатність компанії управляти своїм інтелектуальним капіталом є

однією з визначальних компетенцій, що дає їй змогу забезпечити зростання вартості для власників бізнесу. Таким чином, перспективи розвитку ТНК в економіці знань значною мірою залежать від її здатності керувати інтелектуальним капіталом. Очевидно, що в різних галузях ступінь впливу окремих елементів інтелектуального капіталу на результати діяльності ТНК буде різною, адже навіть на розвинених ринках інтелектуальний капітал може відігравати різноманітну роль в діяльності транснаціональних корпорацій.

Розроблено та обґрунтовано універсальну модель управління знаннями ТНК, визначено її результативність, в якій проаналізовано, що вимірювання інтелектуального капіталу фокусується на нематеріальних активах зі стратегічної точки зору з метою демонстрації їх впливу на створення вартості та переваги для організацій. Воно охоплює такі нефінансові активи, як, наприклад, інноваційні можливості, творчий підхід співробітника або задоволеність клієнта, і орієнтоване на майбутнє, а саме на створення вартості та основних здібностей, які надають конкурентну перевагу.

З цієї точки зору вимірювання інтелектуального капіталу необхідно для перевірки здібностей організації при досягненні стратегічних цілей. З іншого боку, управління знаннями в основному зосереджено на управлінні організаційними знаннями з метою максимізації ефективності, пов'язаної зі знаннями. У цьому контексті система управління знаннями відіграє важливу роль, підтримуючи та посилюючи організаційні процеси створення, зберігання та пошуку знань, їх поширення та застосування. Проте вимірювання управління знаннями та інтелектуальний капітал зазвичай розглядаються окремо, без з'єднання та зв'язку.

Оцінено рівень та регіональну диспропорційність у процесі формування конкурентного статусу України в економіці знань та встановлено, що головними проблемами розвитку інноваційної моделі України є: слабка інноваційна політика, спрямована на збереження економічної відсталості; незацікавленість держави в проведенні заходів по прискоренню науково-технічного розвитку країни, зміцненню її наукового потенціалу. Всі останні роки економічні реформи

були спрямовані на побудову ринкових інститутів, держава зовсім не приділяла увагу розвитку наукової сфери.

Визначено концептуальні засади знаннєвого ресурсу національної економіки та запропоновано шляхи генерування знаннєвого ресурсу розвитку національної економіки України. Встановлено, що необхідно розробити нову філософію національного відродження, створити нові підходи до соціально-економічному розвитку регіонів країни, об'єднати існуючі ресурси і сконцентрувати їх в найбільш перспективних напрямках для української економіки.

Основні результати дослідження використовуються у діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Національної Енергетичної Компанії "Укренерго", Департаменту економічного розвитку, курортів і туризму Хмельницької обласної державної адміністрації, мережі торговельних центрів "Епіцентр", ГО "Агенція сталого розвитку "Астар", ГО "Нова економічна політика", компаній «Iqvia Technology Solutions Ukraine» і «Skyworth Україна», а також у навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Ключові слова: конкурентоспроможність ТНК, економіка знань, нова економіка, корпоративна глобалізація знань, модель управління знаннями, креативність, світовий ринок знань.

ABSTRACT

Busarieva T.G. Competitiveness of TNCs in the paradigm of knowledge economy. - Manuscript.

Thesis for the degree of Doctor of Economics, specialty 08.00.02 - World economy and international economic relations. - Kiev national university of trade and economy. Western Ukrainian National University. Kiev, 2020.

The dissertation is devoted to the substantiation of theoretical, methodological and applied bases of TNC competitiveness in the paradigm of knowledge economy and development of the offers on maintenance of a knowledge resource of innovative development of the Ukrainian corporations.

The genesis of the formation of the new economy is analyzed and it is determined that the new paradigm of economic theory is designed to study the patterns of formation and development of the knowledge economy, to integrate conceptual developments of all theoretical areas of their study. If theoretically the post-industrial society, information, network and innovation economies solve the problems of forming the basis of the system of "new economy", the theory of knowledge economy is aimed at the social, institutional aspect of its formation.

Theoretical and methodological bases of the research and conceptualization of the knowledge economy are determined and is analyzed that the growth rates of labor productivity and economic growth are determined by scientific and technological development, the rate of emergence and spread of innovation, the quality of human capital. And these factors, in turn, depend on investment in knowledge and the development of knowledge infrastructure.

The subjects of the modern economic structure of the world economy are singled out and it is established that the global economy begins to occupy the individual as a free man with a high motivation for creativity. In today's world, corporations are not so much materially produced as a community, a living organism that needs education, protection, motivation. In today's economy and society, intangible resources are of unprecedented importance, and the key to socio-economic progress in the information age is the activation of intellectual and human potential at all levels of social life and especially at the level of individual corporations, where there is a need for a highly professional approach to human resource management.

The triune nature of the phenomenon of a transnational corporation is substantiated, which led to the conclusion that in a modern corporation neither side - neither employees nor entrepreneurs - neither "dependent" nor "independent", they are "interdependent". Because workers are the actual owners of knowledge, they have to be managed as if they were members of voluntary organizations.

The evolution of approaches in the study of the knowledge component of TNC development is considered and it is determined that transnationalization as an objectively conditioned process with multi-level and contradictory manifestations significantly adjusts national and international development strategies and is therefore

the most attractive object of research. Transnational corporations, which have become network structures, are the dominant actors in a single global market and information space and, on one hand, develop and expand this space, and on the other - maximize its benefits by controlling the consumer of information technology by the developer; access to information on changes in the global market, the creation of common international standards in the global information space and their implementation in the home countries. At the same time, access to information and communication networks creates conditions for the formation of a new elite in the world market in the form of TNCs.

It is proved that the globalization of the world economy has created new environmental conditions and, consequently, new forms of transnational corporations that implement global strategies and take advantage of global competitive advantages. It is characteristic that in the conditions of dynamically changing external environment, fast development of scientific and technological progress and formation of economy of knowledge positions of transnational corporations become less stable.

It is analyzed that the modern knowledge economy, based on the use of knowledge as the main intangible asset, is characterized by the ability to use intellectual resources to meet human needs and create breakthrough solutions for their development. Modern technological determinism creates the conditions for such changes, dictates the logic of human civilization, determines the dynamics and contours of possible transformations of socio-economic systems. Intellectual resources have become important for both organizations and society as a whole, as they have formed the core of modern economic relations, which allows you to create new added value and use them as a long-term sustainable competitive advantage. Such circumstances have shifted the scientific discourse to the use of the concept of "intellectual capital", which more accurately reflects various aspects of modern industrial relations.

The transnational vector of TNCs' intellectual resources development and features of intellectualization of competitive potential formation processes are considered, which allowed to conclude that a transnational corporation is constantly in a state of dynamic transformation and actively adapts to changing environmental conditions and transforms this environment.

A model of intellectual development of TNCs with the identification of knowledge resources as key, which led to the conclusion that the transition from purely material to innovative production means that along with the material, tangible form of social production is "elusive" form, which we propose to call anthropocentric. The essence of the anthropocentric form of production is the generation of knowledge, ie "emanation", the creation of knowledge by processing information on the basis of well-known knowledge. The source of generation of new knowledge is the intellectual activity of man, based on knowledge, conscious, morally oriented ability to collect, accumulate and process all the growing flows of information.

Ways to intensify the processes of formation of the new economy are identified and it is established that modern technological determinism creates the conditions for such changes, dictates the logic of human civilization, determines the dynamics and contours of possible transformations of socio-economic systems. Intellectual resources have become important for both organizations and society as a whole, as they have formed the core of modern economic relations, which allows you to create new added value and use them as a long-term sustainable competitive advantage. Such circumstances have shifted the scientific discourse to the use of the concept of "intellectual capital", which more accurately reflects various aspects of modern industrial relations.

The peculiarities of knowledge globalization at the corporate level are analyzed, which allowed to conclude that corporate knowledge participates in several meanings: as an element of productive forces (experience, skills, knowledge, inherent in the human factor); as an object of production relations, about which the relationship of the subjects. In this capacity, knowledge in turn can act as an independent resource (know-how), in the form of knowledge, materialized in other resources (technology) or in specific goods-products of labor (books) of end use. In each of these meanings, knowledge is inextricably linked, due to the interaction of productive forces and production relations.

The peculiarities of knowledge management of TNCs in the paradigm of the new economy are substantiated and it is determined that the knowledge management system in TNCs is aimed at forming and / or increasing the level of competitiveness of the

organization by identifying key characteristics of the organization. , motivation), which allows you to create, update and use, embodying in the products, organizational knowledge and resources under the changing requirements of the external environment.

The competitive development of TNCs in the global knowledge market is analyzed and it is substantiated that in the conditions of knowledge economy development knowledge-based assets become a key factor in TNC development. Accordingly, the company's ability to manage its intellectual capital is one of the defining competencies, which allows it to increase value for business owners. Thus, the prospects for the development of TNCs in the knowledge economy largely depend on its ability to manage intellectual capital. It is obvious that in different industries the degree of influence of certain elements of intellectual capital on the performance of TNCs will be different, because even in developed markets, intellectual capital can play a diverse role in the activities of multinational corporations.

A universal model of TNC knowledge management has been developed and substantiated, its effectiveness has been determined, in which it is analyzed that the measurement of intellectual capital focuses on intangible assets from a strategic point of view to demonstrate their impact on value creation and benefits for organizations. It covers non-financial assets, such as innovation opportunities, employee creativity or customer satisfaction, and is future-oriented, namely the creation of value and core skills that provide a competitive advantage. From this point of view, the measurement of intellectual capital is necessary to test the capabilities of the organization in achieving strategic goals. On the other hand, knowledge management focuses mainly on the management of organizational knowledge in order to maximize the efficiency associated with knowledge. In this context, the knowledge management system plays an important role in supporting and strengthening the organizational processes of creation, storage and retrieval of knowledge, their dissemination and application. However, the measurements of knowledge management and intellectual capital are usually considered separately, without a combination of technologies and communication.

The level and regional disproportion in the process of forming the competitive status of Ukraine in the knowledge economy are assessed and it is established that the main problems of development of the innovation model in Ukraine are: weak innovation policy aimed at maintaining economic backwardness; disinterest of the state in carrying out measures to accelerate the scientific and technological development of the country, strengthening its scientific potential. In recent years, economic reforms have been aimed at building market institutions, the state has not paid any attention to the development of science.

The conceptual bases of the knowledge resource of the national economy are determined and the ways of generating the knowledge resource of the development of the national economy of Ukraine are offered. It is established that it is necessary to develop a new philosophy of national revival, to create new approaches to socio-economic development of the country's regions, to unite existing resources and concentrate them in the most promising areas for the Ukrainian economy.

The main results of the study are used in the activities of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine, the National Energy Company "Ukrenergo", the Department of Economic Development, Resorts and Tourism of Khmelnytsky Regional State Administration, the network of shopping centers "Epicenter", PO "Sustainable Development Agency "Astar", PO "New Economic Policy", companies "Iqvia Technology Solutions Ukraine" and "Skyworth Ukraine", as well as in the educational process of SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman".

Key words: competitiveness of TNCs, knowledge economy, new economy, corporate globalization of knowledge, knowledge management model, creativity, world knowledge market.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Бусарєва Т.Г. Інтелектуалізація транснаціональних корпорацій : монографія. Київ: «Видавництво Людмила», 2020. 378 с. (15,5 д.а.).

2. Busarieva T.G. The prospects of the development of the economy of Ukraine. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4774> (0,4 д.а.).

3. Busarieva T.G. Patterns of development and operation of world scientific and technological market. *European journal of economics and management*. 2017. № 3. Issue 4. P. 41–45 (0,3 д.а.).

4. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Knowledge economy indexes. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2018. Вип. 20. С. 12–17 (особистий внесок автора: визначено особливості розвитку економіки знань) (0,23 д.а.).

5. Бусарева Т.Г. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глокалізації світової економіки. *Вісник Одеського національного університету*. 2018. Т. 23. Вип. 3 (68). С. 11–14 (0, 28 д.а.).

6. Бусарева Т.Г. Шляхи нарощування інтелектуального капіталу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 14. С. 5–8 (0,28 д.а.).

7. Бусарева Т.Г. Розвиток тіньового сектору нової економіки. *Агросвіт*. 2018. № 14. С. 27–30 (0,26 д.а.).

8. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Innovative component of the strategy of competitiveness of global brands. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). С. 198–204 (особистий внесок автора: проаналізовано стратегії конкурентоспроможності глобальних брендів) (0,15 д.а.) (Web of Science).

9. Busarieva T.G. Imperatives of the formation of the information economy *International security in the frame of modern global challenges* : collection of scientific works Mykolo Romerio Universitates. 2018. P. 145–151 (0,3 д.а.).

10. Бусарева Т.Г. Конкурентоспроможність брендів у парадигмі економіки знань. *Економіка & Держава*. 2018. № 6. С. 64–67 (0,33 д.а.).

11. Бусарева Т.Г. Імперативи становлення глобальної економіки знань. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 33. С. 22–27 (0,36 д.а.).

12. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Проривні технології як основа економіки шостого технологічного укладу. *Вчені записки* : зб. наук. пр. 2018.

№ 17. С. 55–61 (особистий внесок автора: проаналізовано особливості формування та розвитку проривних технологій) (0,17 д.а.).

13. Busarieva T.G. Features of formation of the “third way” society. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 5 (17). С.13–18 (0,41 д.а.).

14. Бусарева Т.Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. *Бізнес-навігатор*. 2018. № 4 (47). С. 9–13 (0, 29 д.а.).

15. Busarieva T.G. Forms of organization and promotion of joint creativity in modern companies. *Magyar Tudományos Journal*. 2018. № 24. Р. 12–15 (0,25 д.а.).

16. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. Human and intellectual capital as the basis of the development of a global knowledge society. *Scientific development and achievements: Monograph*. № 2. London, 2018. Р. 331–342 (особистий внесок автора: визначено умови становлення та розвитку знаннєвого суспільства) (0,23 д.а.).

17. Бусарева Т.Г. Особливості злиттів та поглинань ТНК. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 2 (60). С. 21–28 (0,4 д.а.).

18. Busarieva T.G. Intellectual aspects of functioning of the competitive potential of TNC. *Znanstvenia misel*. 2019. № 27. Vol. 2. Р. 10–14 (0,26 д.а.).

19. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Sica E. Creativity as a new production factor of the world economy. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 1 (41). Р. 127–134. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsr/bid/issue/view/24> (особистий внесок автора: проаналізовано розвиток креативності в умовах становлення нової економіки) (0,16 д.а.) (Web of Science).

20. Busarieva T.G. Evolution approaches to the study of the development of TNC. *Slovak international scientific journal*. 2019. № 26. Р. 13–17 (0,3 д.а.).

21. Busarieva T.G. Peculiarities of the American, European and Asian approach to knowledge management of TNC. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 2 (13). С. 16–20. URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk -2-13> (0,4 д.а.).

22. Бусарєва Т.Г. Характеристика складових моделі управління знаннями ТНК. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. № 2(19). С. 10–14. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-19-2019> (0,4 д.а.).

23. Бусарєва Т.Г. Конкурентний потенціал ТНК: сутність та особливості формування. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2019. № 1 (106). С. 10–17 (0,5 д.а.).

24. Бусарєва Т.Г. Макрорегуляторне забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ТНК. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 24. Ч. 1. С. 64–70 (0,37 д.а.).

25. Бусарєва Т.Г. Специфічні риси формування світового ринку знань. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2019. Вип. 34. С. 7–12 (0,34 д.а.).

26. Busarieva T.G. Talantism in the structure of the human capital management of TNC. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 2 (70). С. 7–13 (0,41 д. а.).

27. Busarieva T.G. Theoretical-methodological principles of the formation of the category “knowledge management”. *Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського*. 2019. Т. 30 (69). С. 11–16 (0,4 д.а.).

28. Бусарєва Т.Г. Корпоративна глобалізація знань. *Вчені записки університету «Крок»*. Серія: Економіка. 2019. Вип. 2 (54). С.45-50 (0,3 д.а.).

29. Бусарєва Т.Г., Швиданенко О.А. Інтенсифікація процесів становлення нової економіки. *Вчені записки: зб. наук. пр.* 2019. № 20. С. 61–69 (особистий внесок автора: обґрунтовано особливості процесів становлення нової економіки) (0,25 д.а.).

30. Бусарєва Т.Г. Порівняльна характеристика крос-культурних особливостей формування систем управління знаннями ТНК. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5–6 (80). С. 101–105 (0,31 д.а.).

31. Бусарєва Т.Г., Швиданенко О.А. Формування економіки знань у регіонах України. *Економіка України*. 2020. № 1 (698). С. 24–35 (особистий внесок автора: проаналізовано розвиток економіки знань в регіонах України) (0,25 д.а.).

32. Busarieva T.G. The correlation between the concepts of “knowledge” and “information”. *Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського*. Серія: Економіка і управління. 2020. № 5. Т. 31 (70). С. 21–26 (0,3 д.а.).

33. Busarieva T.G. Knowledge resource of the development of the national economy of Ukraine. *Інтелект XXI*. 2020. № 3. С. 7–12 (0,4 д.а.).

34. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. The role of disruptive technologies in the formation of the world competitive leaders. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. № 2. Vol. 42. P. 128–132. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/issue/view/85> (особистий внесок автора: проаналізовано роль проривних технологій у розвитку світової економіки) (0,15 д. а.) (Web of Science).

Опубліковані праці апробаційного характеру:

35. Бусарева Т.Г. Диспропорція глобального економічного розвитку. *Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва*: матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 20–21 жовт. 2015 р.). Тернопіль: Крок, 2015. С. 227–229 (0, 2 д.а.)

36. Бусарева Т.Г. Особенности экономического развития стран третьего мира. *Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке*: матер. XVII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 04-05 дек. 2015 г.). 2015. № 11 (8). С. 23–26 (0,1 д.а.).

37. Бусарева Т.Г. Міжнародний рейтинг національних брендів. *Актуальні тенденції сучасної науки* : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1 жовт. 2015 р.). Київ, 2015. С. 77–2 (0,3 д.а.).

38. Busarieva T.G. Ukrainian cycles of economic growth. *Дев'яти економіко-правові дискусії* : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Львів, 1 груд. 2015 р.). Львів, 2015. С. 96–101 (0,3 д.а.).

39. Бусарева Т.Г. Роль і місце України в індексі глобалізації КОФ. *Развитие науки в XXI веке* : сб. ст. XVII Междунар. заоч. конф. (г. Харьков, 16 сентяб. 2016

г.). Харьков: Научно-информационный центр "Знание", 2016. Ч. 2. С. 46–51 (0,3 д.а.).

40. Бусарева Т.Г. Науково-технологічний прогрес як основна складова економічного розвитку країн. *Створення сильної економіки країни: проблеми та перспективи розвитку* : зб. тез Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. екон. спрямув. (м. Тернопіль, 3 берез. 2016 р.). Тернопіль: Есоному, 2016. С. 109–112 (0,2 д.а.).

41. Бусарева Т.Г. Світовий досвід використання міжнародного аутсорсингу. *Інноваційний потенціал сучасної економічної науки*: Економіч. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 17 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. С. 42–46. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2283/> (0,2 д.а.).

42. Бусарева Т.Г. Особливості розвитку ринку аутсорсингу в Україні. *Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення*: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 2 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. Вип. 17. С. 42–46 (0,25 д.а.).

43. Бусарева Т.Г. Роль та місце України в інтеграційних об'єднаннях. *Развитие науки в XXI веке* : сб. ст. XXI Междунар. конф. (г. Харьков, 16 янв. 2017 г.). Харьков: Научно-информационный центр «Знание», 2017. Ч. 2. С. 82–88 (0,34 д. а.).

44. Бусарева Т.Г. Нова економіка – новий споживач. *Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва* : механізми та стратегії: зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 24 лист. 2018 р.). Львів: ГО "Львівська економічна фундація", 2018. С. 26–29 (0,2 д.а.).

45. Бусарева Т.Г. Нова економіка – новий робітник. *Сучасні аспекти розвитку інформаційної економіки: зовнішні та внутрішні фактори впливу*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 лист. 2018 р.). Київ: Анатіличний центр "Нова економіка", 2018. С. 19–22 (0,2 д.а.).

46. Бусарева Т.Г. Характеристика етапів управління знаннями ТНК. *Інформаційне суспільство* : технологічні, економічні та технічні аспекти

становлення: матер. міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 12 черв. 2018 р.). Тернопіль: МНІК "Конференція онлайн", 2018. С. 19–22 (0,2 д.а.).

47. Бусарєва Т.Г. Управління знаннями: досвід провідних ТНК світу. *Інноваційна економіка*: матер. 4-тої Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 08-09 черв. 2018 р.). Херсон : Видавництво “Молодий Вчений”, 2018. С. 27–30 (0,1 д.а.).

48. Бусарєва Т.Г. Методологічні засади формування інформаційної економіки. *Літні наукові читання*: зб. наук. пр. за матер. 6-ї Міжнар. конф. (м. Київ, 31 лип. 2018 р.). Київ: Центр наукових публікацій, 2018. С. 24–28 (0,17 д.а.).

49. Бусарєва Т.Г. Особливості становлення нової економіки в США. *Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 07-08 груд. 2018 р.). Ужгород: Видавничий дім “Гельветика”, 2018. С. 15–18 (0,2 д.а.).

50. Бусарєва Т.Г. Моделі корпоративної культури. *Розвиток науки в XXI столітті*: зб. ст. XLIII Міжнар. конф. (м. Харків, 14 січ. 2019 р.). Харків: НИЦ “Знание”, 2019. С. 13–15 (0,16 д.а.).

51. Бусарєва Т.Г. Основні риси нової економіки в умовах глобалізації. *Актуальні питання сучасного менеджменту, бізнесу та фінансів*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. для студ., асп. та молод. учених (м. Київ, 26 січ. 2019 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова економіка”, 2019. С. 5–8 (0,16 д.а.).

52. Бусарєва Т.Г. Характеристика основних методологічних підходів до визначення «конкурентної динаміки». *Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети*: матер. V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 16 січ. 2019 р.). Запоріжжя: ГО “СІСУ”, 2019. С. 64–66 (0,18 д.а.).

53. Бусарєва Т.Г. Інституційна модель виробництва знань ТНК. *Світ економічної науки* : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 19 лют. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 1. С. 67–70 (0,13 д.а.).

54. Бусарєва Т.Г. Моделі залучення прямих іноземних інвестицій ТНК. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права* : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 26 січ. 2019 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2019. № 2. С. 13–14 (0,12 д.а.).

55. Бусарева Т.Г. Характеристика основних моделей створення знань. *Новини науки: дослідження, наукові відкриття, високі технології*: зб. наук. пр. за матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 31 берез. 2019 р.). Харків: ГО "Європейська наукова платформа", 2019. Т. 6. С. 112–114 (0, 16 д.а.).

56. Бусарева Т.Г. Ретроспективний аналіз розвитку ТНК. *Актуальні питання, проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку країн*: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 берез. 2019 р.). Одеса: ЦЕДР, 2019. С. 11–14 (0,17 д.а.).

57. Busarieva T.G. The development of the knowledge management programs. *Концептуальні шляхи розвитку науки*: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30-31 берез. 2019 р.). Київ: "МЦНД", 2019. № 1. С. 14–15 (0,1 д.а.).

58. Busarieva T.G. Types of disruptive technologies. *Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення*: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 2 квіт. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 37. URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/arhiv-konferenciy/arhiv-konferenciy02-04-2019> (0,2 д.а.).

59. Busarieva T.G. The development of the concept of "innovation". *Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 30 берез. 2019 р.). Полтава, 2019. Ч. 1. С. 10–11 (0,1 д.а.).

60. Busarieva T.G. The role of the category "quality" in the development of TNC. *Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та управління*: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 13 квіт. 2019 р.). Київ, 2019. С. 9–11 (0,16 д.а.).

61. Бусарева Т.Г. Особливості залучення іноземних інвестицій в українські ТНК. *Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України*: тези доп. V Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науков., асп., здобув. і студ. (м. Луцьк, 27 квітн. 2019 р.). Луцьк: Інформаційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2019. С. 23–26 (0,15 д.а.).

62. Бусарева Т.Г. Особливості формування сучасних бізнес-моделей ТНК. *Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва* : зб. матер.

Дискусійної Платформи (м. Київ, 17 трав. 2019 р.). Київ : КНЕУ, 2019. С. 12–13 (0,19 д.а.).

63. Busarieva T.G. The influence of TNC on the enchanting economic growth. *Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення* : матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кривий Ріг, 26 квіт. 2019 р.). Кривий Ріг, 2019. С. 60–63 (0,15 д.а.).

64. Бусарева Т.Г. Характеристика середовища управління знаннями ТНК. *Трансформація національної економіки в контексті реалізації євроінтеграційної стратегії*: матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Миколаїв, 5 квіт. 2019 р.). Миколаїв, 2019. С. 41–43 (0,1 д.а.).

65. Бусарева Т.Г. Етапи переходу національної економіки від сировинної моделі до неоіндустріальної. *Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 24-25 трав. 2019 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2019. С. 348–350 (0,1 д.а.).

66. Бусарева Т.Г. Фактори і характер впливу ТНК на економіку України. *Science. Society. Education* : матер. наук.-практ. конф. (м. Харків, 17-18 лют. 2019 р.). Харків: SPC “Sci-conf.com.ua”, 2019. С. 45–49 (0,2 д.а.).

67. Бусарева Т.Г. Пропозиції стосовно розвитку економіки знань в Україні. *Світ економічної науки* : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 20 лют. 2020 р.). Тернопіль, 2020. № 2. С. 58–61 (0,15 д.а.).

68. Бусарева Т.Г. Особливості формування українських ТНК. *Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції*: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 15 лют. 2020 р.). Київ, 2020. С. 18–23 (0,2 д.а.).

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	17
1.1. Генезис формування нової економіки.....	17
1.2. Імперативи становлення економіки знань.....	46
1.3. Архітектоніка світового ринку знань: рушійні сили та когнітивні трансформації.....	79
Висновки до розділ 1.....	105
РОЗДІЛ 2. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	110
2.1. Еволюція підходів у дослідженні знанневої складової розвитку ТНК....	110
2.2. Інтелектуалізація процесів формування конкурентного потенціалу ТНК.....	142
2.3. Позичіонування знанневих ресурсів у бізнес моделі інтелектуального розвитку ТНК.....	167
Висновки до розділу 2.....	189
РОЗДІЛ 3. ЗНАННЄВІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК	194
3.1 Інтенсифікація процесів становлення нової економіки.....	194
3.2 Корпоративна глобалізація знань: феномен трансформаційних змін.....	217
3.3. Управління знаннями розвитку ТНК у парадигмі нової економіки.....	241
Висновки до розділу 3.....	273
РОЗДІЛ 4. ЗНАННЄВИЙ РЕСУРС УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТНК	279
4.1. Аналіз конкурентоспроможного розвитку ТНК на глобальному ринку знань.....	279
4.2. Розроблення та обґрунтування універсальної моделі управління знаннями ТНК.....	304

4.3. Результативність управління знанневими ресурсами ТНК в економіці знань.....	329
Висновки до розділу 4.....	349
РОЗДІЛ 5. ПОТЕНЦІАЛ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНАННЕВОГО РЕСУРСУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ.....	353
5.1. Конкурентний статус України в економіці знань.....	353
5.2.Корпоративні виміри знанневого ресурсу національної економіки.....	375
5.3.Генерування знанневого ресурсу розвитку національної економіки України.....	405
Висновки до розділу 5.....	424
ВИСНОВКИ.....	429
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	437
ДОДАТКИ.....	477

ВСТУП

Актуальність теми. На початку XXI ст. відбувається динамічна трансформація епох світового соціокультурного розвитку у нову епоху знань та креативності, що призводить до виникнення конфліктогенної ситуації від існування кількох епох одночасно. Тобто спостерігається формування постіндустріального (інформаційного-інноваційного) суспільства, коли епоха нової економіки проявляється в новому змістовому наповненні, де знаннєвий ресурс виходить на якісно новий рівень. Саме становлення економіки знань дозволяє підкреслити триєдину природу ТНК: як продукту глобалізації та інтернаціоналізації світової економічної системи; як самостійної підсистеми світової економіки, що визначає тип і характер економічних відносин з іншими суб'єктами та підсистемами, а також напрямок й інтенсивність процесів глобалізації та трансформації світової економіки; як посередника в процесі трансгресії національних та глобальних економічних інтересів.

В цих умовах сукупність ТНК стає самостійною підсистемою світової економіки, яка здійснює вирішальний вплив на функціонування та розвиток окремих національних економік, міжнародних інституцій, інтеграційних угруповань тощо. Це, перш за все, обумовлено перевагами інтегрованої структури ТНК, позитивними ефектами від централізації та концентрації як фінансово-кредитних, так і знаннєвих ресурсів, що дозволяють домінувати їм на світовому ринку, а також отримувати ексклюзивний доступ до унікальних конкурентних переваг в контексті глобальних змін світової економіки в XXI ст. Причому сама корпорація постійно знаходиться в стані динамічної трансформації та активно пристосовується до нових умов зовнішнього середовища.

У дослідження процесів формування, розвитку та аналізу трансформаційної діяльності транснаціональних корпорацій внесли істотний внесок такі зарубіжні вчені: К. Акаману, П. Баклі, Р. Барнет, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, Дж. Діболд, П. Дракер, У. Думсза, М. Кесон, Р. Коуз, Е. Лернд,

П. Линдерт, Дж. Мак-Дональд, Р. Мюллер, Р. Нарулла, Ф. Ніккерброккер, П. Нуено, Г. Паркер, А. Рагмен, С. Рольф, Б. Скотт, Р. Стобаух, Дж. Стопфорд, Л. Тернер, М. Уілкінс, Л. Уеллс, М. Хольман, К. Хрістенсен, Н. Худ, А. Чандлер, С. Янг.

Питання економіки знань актуалізовано у роботах багатьох вчених різних наукових шкіл. Зокрема, комплекс питань, які розглядають сутність знаннєвої економіки, її форми, параметри та особливості, досліджуються в роботах Д. Адаір, М. Бауер, Б. Басса, У. Байхема, Ф. Бейлі, К. Берда, У. Бенніса, К. Бланшара, Р. Блейка, Дж. Блонделя, Є. Боргата, М. Вебера, Ке Де Врі, В. Врума, Р. Вуда, М. Гантера, Р. Грінліфа, С. Грина, А. Дугінець, Ф. Єтона, Н. Газзарда, Дж. Гемфілла, Л. Даунтона, Р. Дафта, Е. Демінга, П. Дракера, Р. Еджмена, Д. Ілджена, Р. Іреланда, Л. Калба, С. Казе, Кармелла, Д. Каца, Дж. Коллінза, Т. Кочубея, Р. Крачфілда, В. Кременя, Д. Креча, Т. Кучмарські, С. Кучмарські, У. Коулі, Р. Лайкерта, К. Левіна, Д. Макгрегора, А. Макфарлана, Р. Манна, Д. Марча, Дж. Моутон, Т. Мітчела, О. Нестулі, Г. Ньюкома, Х. Оуена, М. Поляков, Дж. Пейджа, О. Саврука, С. Сардака, Ф. Селзніка, А. Семенова, Н. Стежко, П. Сенге, О. Сміта, Р. Стогділа, А. Танненбаума, Ф. Фідлера, Е. Флейшмана, Г. Фейєрхольма, В. Хауса, П. Херсі, В. Ходжсона, К. Ходжкінсона, Е. Холландера, Дж. Хоманса, М. Х'юстона, Б. Шаміра, В. Шмідта, Г. Юкла, А. Яго та інших.

Найбільш важливі аспекти знаннєвого компоненту конкурентоспроможності ТНК проаналізовані у роботах Л. Антонюк, Ю. Баскакової, Б. Білошапка, О. Булатової, О. Бутнік-Сіверського, М. Газізової, В. Гейця, І. Гладуняка, Л. Гонюкової, О. Грішнової, В. Гошовського, В. Гурієвської, Л. Даниленко, Л. Едінгера, К. Жиленко, І. Каленюк, А. Колота, К. Крутій, О. Кукліна, Н. Ларіної, В. ЛеВіна, Е. Лібанової, О. Лукашевої, Д. Лук'яненка, М. Орлів, Т. Орехової, Є. Панченка, Л. Пашко, М. Пірена, П. Сенге, С. Сіденко, Р. Сторожевої, І. Сурай, Т. Федоріва, С. Філоновича, А. Чухна, О. Швиданенка та багатьох інших.

Проте, незважаючи на вагомий напруження зарубіжних та вітчизняних вчених у цій сфері, недостатньо розкритими залишаються проблеми формування нової парадигми глобального розвитку, теоретико-методологічного обґрунтування генезису концепції економіки знань, ідентифікації транснаціонального вектору розвитку інтелектуальних ресурсів, виокремлення знаннєвих детермінантів конкурентоспроможності ТНК. Враховуючи те, що виробнича діяльність у XXI ст. має глобальний характер, питання забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій також набувають пріоритетного значення у контексті їх ефективного просування на світовий ринок.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до науково-дослідних робіт кафедри міжнародної економіки ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана” за темою: “Глобальна економічна інтеграція: стратегічні мотивації, формати, національні інтереси” (номер державної реєстрації 0116U001387), в межах якої обґрунтовано теоретико-методологічні засади формування і розвитку глобальної економічної інтеграції, та кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету за темою: “Геопросторова диверсифікація зовнішньої торгівлі України” (номер державної реєстрації 0120U104719), у межах якої визначено теоретико-методологічні засади розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах становлення економіки знань.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розкриття теоретичних засад і розроблення методології системного дослідження трансформації ТНК в умовах зростаючої ваги економіки знань у світі, а також визначення потенціалу забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій у глобальному просторі.

Виходячи із зазначеної мети, у роботі поставлено та вирішено комплекс завдань:

- проаналізувати генезис формування нової економіки задля упорядкування наукових підходів до дослідження архітекtonіки світового ринку знань;

- дослідити сутнісні риси, імперативи становлення та напрями розвитку економіки знань для формування теоретико-методологічного підґрунтя їх аналізу;

- виявити специфіку інтелектуалізації процесів формування конкурентного потенціалу ТНК задля виокремлення його найбільш вагомих складових;

- розкрити позиціонування знаннєвих ресурсів у моделі інтелектуального розвитку ТНК;

- верифікувати трансформацію процесів становлення нової економіки для ідентифікації особливостей її прояву у діяльності ТНК;

- визначити особливості глобалізації знань на корпоративному рівні;

- проаналізувати особливості управління знаннями ТНК у парадигмі нової економіки;

- розробити та обґрунтувати універсальну модель управління знаннями ТНК;

- проаналізувати результативність управління знаннєвими ресурсами ТНК у світовій економіці;

- оцінити рівень і регіональну асиметрію формування конкурентного статусу України у контексті розвитку економіки знань;

- проаналізувати корпоративні виміри знаннєвого ресурсу національної економіки;

- запропонувати концептуальні засади розвитку знаннєвого ресурсу української економіки з метою обґрунтування напрямів його генерування.

Об'єктом дослідження є процеси, закономірності та тенденції функціонування економіки знань.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та науково-практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності ТНК у контексті розвитку знаннєвих ресурсів у світовій економіці.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження стали фундаментальні положення сучасної економічної теорії, праці провідних українських і зарубіжних учених та практиків у сфері формування нової економіки, становлення економіки знань, дослідження знаннєвої складової розвитку ТНК, конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій, корпоративної глобалізації знань, управління знаннями ТНК, міжнародного бізнесу. У процесі дослідження використано загальнонаукові методи досліджень, а саме: системного аналізу, синтезу, дедукції та індукції - при окресленні генезису нової економіки, аналізі архітектоніки світового ринку знань, дослідженні понятійно-категоріального апарату формування економіки знань, визначенні закономірностей формування та розвитку знаннєвого ресурсу; типологізації – у процесі виокремлення сучасних видів ТНК, використання методу альфа, бета та гамма для групування ТНК, аналізу конкурентних переваг; історико-логічний - при дослідженні еволюції теоретичних положень розвитку ТНК та визначенні передумов і факторів, що впливають на становлення та розвиток економіки знань в Україні; інституційного аналізу – у процесі дослідження інституційного базису функціонування транснаціонального середовища розвитку українських корпорацій; структурно-функціонального аналізу – з метою визначення детермінантів становлення конкурентоспроможної парадигми ТНК; порівнянь - при дослідженні досвіду управління знаннями провідних ТНК; кореляційно-регресійного аналізу - при встановленні залежностей між індексом економіки знань та індексом конкурентоспроможності; описової статистики та візуального аналізу – з метою аналізу конкурентоспроможного розвитку ТНК на глобальному ринку знань.

Інформаційно-фактологічною базою дослідження є Конституція України, закони, інші нормативно-правові акти України й зарубіжних держав; звітні та статистичні дані Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України; аналітичні огляди Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Всесвітнього економічного форуму, Організації економічного співробітництва та розвитку, Європейської патентної організації, інших міжнародних фінансових організацій; звіти науково-дослідних центрів та установ, рекомендації експертів, монографії, статті й інші праці вітчизняних і зарубіжних авторів із проблематики дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні теоретико-методологічних засад дослідження трансформації ТНК в процесі становлення економіки знань у глобальному просторі, виявленні вектору розвитку інтелектуальних ресурсів сучасних корпорацій, обґрунтуванні знанневих детермінантів становлення нової парадигми конкурентоспроможності ТНК, забезпеченні знанневого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій. Нові наукові положення, які були отримані особисто автором та винесені на захист, полягають у такому:

вперше:

- обґрунтовано концептуальний підхід до ідентифікації розвитку економіки знань як системного феномена на базі синтезу теорій технократичної і гуманістичної спрямованості, в рамках яких виокремлені і систематизовані ключові особливості економіки знань і доведено, що економіка знань є інституційною моделлю господарської системи інноваційного типу, яка заснована на позиціях креативності, гнучкості та безперервності навчання, захисту інтелектуальної власності, пріоритетності науки і освіти як сфер генерації знань і трансферу компетенцій, розвитку високотехнологічного бізнесу та наукомісткого транзакційного сектору;

- розроблено концептуальну модель інтелектуального розвитку ТНК, яка синергійно об'єднує системи фокусування, лідерства, стратегічного планування, управління клієнтськими взаємовідносинами, залучення робочої сили, управління знаннями. Запропонована модель дає змогу обґрунтувати конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань, адже чим більше корпорація буде демонструвати схильність до інновацій, тим кращими будуть її перспективи в технологічно мінливому середовищі;

- запропоновано універсальну модель управління знаннєвими ресурсами ТНК з визначенням результативності управління інтелектуальними ресурсами, яка базується на виокремленні структурного, людського, інноваційного капіталів і капіталу відносин за допомогою кластеризації ТНК та визначенні характерних особливостей кожного кластеру на основі встановлених критеріїв, зокрема: R&D (витрати компаній на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки), Tcf (загальний грошовий оборот компаній), Cap (ринкова вартість компанії), Ar (річний прибуток компаній);

удосконалено:

- науково-теоретичні підходи до виявлення сутнісних характеристик та траєкторій сучасного цивілізаційного розвитку на основі обґрунтування передумов формування нової економіки, що дозволило, на відміну від існуючих підходів, ідентифікувати високий ступінь економічної взаємозалежності між глобальними технологічними зрушеннями і структурною перебудовою світової економіки та створенням нових моделей економічного розвитку, які вирізняються високими темпами зростання і великою часткою інтелектуального капіталу;

- теоретико-методологічний підхід до визначення парадигми розвитку ТНК за рахунок визначення особливостей ТНК як суб'єкту ринкового обміну, ТНК як виробничої функції, ТНК як елементу соціальних відносин, ТНК як сукупності ресурсів, ТНК як форми організації трансакцій, ТНК як коаліції власників ресурсів, який базується на застосуванні методологічного інструментарію оцінювання рівнів знань з виокремленням альфа, бета та

гамма ТНК за відповідними критеріями, що дозволило, на відміну від наявних підходів, підтвердити гіпотезу про формування знанневої парадигми теорії конкуренції як визначального концептуального напрямку розвитку в ХХІ ст.;

- науково-теоретичні засади нарощування інтелектуального капіталу ТНК, що виражається в концентрації технологічних пріоритетів, розробці і впровадженні інновацій, технологій, бізнес-моделей, формуванні цілісної системи управління знаннями, які дозволили, на відміну від наявних, обґрунтувати модель інтелектуального розвитку ТНК з виокремленням її системних блоків (залучення робочої сили, стратегічного планування, управління клієнтами, фокусування та лідерства);

- науково-ситуативний підхід до формування економіки знань в Україні, який, на відміну від існуючих, базується на інституційному підході й обґрунтовує 6 етапів послідовної трансформації національних компаній та відповідні рекомендації щодо стимулювання знанневого компоненту їх діяльності (організація взаємодій між державними органами, наукою, промисловістю і приватним капіталом, реформування системоутворюючих секторів економіки знань на базі впровадження комплексних інноваційних проектів, підтримка концепції побудови систем управління знаннями на підприємствах);

набули подальшого розвитку:

- категоріально-понятійний апарат у методологічному полі дослідження, який базується на синергійному поєднанні теорії економіки знань у сукупності з іншими економічними концепціями, що ідентифікують різні аспекти розвитку «нової економіки» (концепції інформаційної, інноваційної, глобальної, мережевої та постіндустріальної економік), що дозволяє верифікувати крос-культурні подібності і відмінності між підходами до управління знаннями з виокремленням характерних особливостей американського, європейського, китайського, японського та українського підходів до управління знаннями за встановленими критеріями та визначення взаємозв'язку між підходами і моделями менеджменту;

- науково-методичні підходи до формування «управлінської креативності», які базуються на пріоритетності корпоративного знання для сучасних корпорацій, здатних вплинути значною мірою на підвищення їх конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та капіталізації.

- науково-теоретичне обґрунтування ролі інтелектуальної складової у процесі формування конкурентного потенціалу ТНК, що базується на ідентифікації новітніх особливостей корпоративних знань, які слугують детермінуючим фактором економічного зростання, перебуваючи в різних формах свого прояву: як втілений (матеріалізований) в технологіях і техніці ресурс; як складовий елемент людського капіталу, який взаємодіє з наявними у суб'єктів навичками, досвідом, умінням відтворювати та оновлювати знання, використовувати їх у своїй діяльності; як новостворене знання, що є результатом науково-дослідних, дослідно-конструкторських та інших видів наукової діяльності фундаментального і прикладного характеру; як нові блага (продукти та послуги), які в подальшому сприяють формуванню нових ринків (програмного забезпечення та послуг, пов'язаних з ІТ-технологіями тощо). Це дозволяє, з одного боку, визначити конкурентну динаміку як результат розвитку інтелектуального потенціалу ТНК, а з іншого – довести, що конкурентна перевага, конкурентний потенціал, конкурентні можливості, конкурентна стратегія розвиваються у площині цього процесу;

- дослідження стратегічних напрямів генерування економіки знань в Україні за рахунок обґрунтування матриці даних для визначення впливу складових економіки знань на рівень конкурентоспроможності національної економіки, що дало можливість на основі застосування методологічного інструментарію інституційного підходу верифікувати стан, проблеми та перспективи формування економіки знань в Україні та обґрунтувати рекомендації щодо подальшого генерування знаннєвих ресурсів і побудови аналітичної просторової моделі інноваційної системи розвитку економіки України.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень розвитку економіки знань, визначенні детермінантів становлення нової парадигми конкурентоспроможності ТНК та доведенні їх до рівня практичних рекомендацій, які можуть бути використані органами державної влади при розробленні напрямів транснаціоналізації українських корпорацій з урахуванням ключових тенденцій становлення глобального знаннєвого простору.

Пропозиції щодо інтелектуалізації процесів формування конкурентного потенціалу українських корпорацій отримали втілення у діяльності компанії «Iqvia Technology Solutions Ukraine» (довідка № 147/12 від 30.09.2020 р.). Рекомендації стосовно визначення механізмів формування та нарощування знаннєвого лідерства на національному, секторальному та міжнародному рівнях враховано при формуванні стратегії розвитку компанії «Skyworth Україна» (довідка №12/1 від 2.11.2020 р.). Пропозиції щодо аналізу теоретико-методологічних та прикладних розробок стосовно розвитку корпорацій у парадигмі нової економіки, розробки та обґрунтування універсальної моделі управління знаннями корпорацій, врахування результативності управління знаннєвими ресурсами корпорацій в економіці знань використовує у своїй діяльності мережа торговельних центрів "Епіцентр" (довідка №890/20 від 3.11.2020 р.). Пропозиції щодо аналізу результатів та оцінки ефективності реалізації етапів транснаціоналізації українських компаній, обґрунтування потенціалу забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій застосовані у діяльності Департаменту економічного розвитку, курортів і туризму Хмельницької обласної державної адміністрації (довідка №755/01-12 від 9.11.2020 р.). Рекомендації щодо проведення досліджень та розробки програмних документів з розвитку, зокрема виокремлення шляхів виходу національної економіки на лідерські позиції на світовому ринку та ключових джерел розвитку української економіки з урахуванням тенденцій глобального

економічного розвитку використані у практичній діяльності ГО "Агенція сталого розвитку "Астар" (довідка №1025-02 від 22.10.2020 р.). Пропозиції щодо активізації використання знаннєвого потенціалу українських корпорацій використані у діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України для забезпечення координації та здійснення в межах повноважень контролю за діяльністю державних корпорацій (довідка №2141-05/714440-09 від 02.12.2020 р.). Рекомендації щодо теоретико-методологічних основ розвитку економіки знань в Україні, напрямів транснаціоналізації українських корпорацій і визначення потенціалу забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку використані у діяльності Національної Енергетичної Компанії "Укренерго" (довідка № 828/01 від 6.10.2020 р.). Пропозиції щодо формування концептуальних засад розвитку економіки знань в діяльності Громадської Організації "Нова Економічна Політика" (довідка № 178/14 від 29.10.2020 р.). Результати дослідження використовуються у навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» при викладанні дисциплін «Вступ у спеціальність», «Міжнародні економічні відносини», «Управління міжнародною конкурентоспроможністю» у системі підготовки бакалаврів та магістрів за спеціальністю «Міжнародна економіка» (довідка від 15.10.2020 р.).

Особистий внесок здобувача: Усі наукові результати, одержані під час проведення дисертаційного дослідження, підготовки дисертаційної роботи, що виноситься на захист, здобуто автором особисто і відображено у наукових публікаціях. З наукових праць, підготовлених та опублікованих у співавторстві, у дисертації використані лише ті положення, ідеї та висновки, які є результатом самостійної роботи автора. Внесок автора у колективних публікаціях конкретизовано у списку опублікованих праць.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні узагальнення, наукові розробки й аналітичні результати дослідження доповідалися на науково-практичних конференціях: «Інноваційні технології та інтенсифікація

розвитку національного виробництва» (м. Тернопіль, 2015); «Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке» (Россия, 2015); «Актуальні тенденції сучасної науки» (м. Київ, 2015); «Дев'яті економіко-правові дискусії» (м. Львів, 2015); «Развитие науки в XXI веке» (м. Харків, 2016); «Створення сильної економіки країни: проблеми та перспективи розвитку» (м. Тернопіль, 2016); «Інноваційний потенціал сучасної економічної науки» (м. Тернопіль, 2017); «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» (м. Тернопіль, 2017); «Развитие науки в XXI веке» (м. Харків, 2017); «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва : механізми та стратегії» (м. Львів, 2018); «Сучасні аспекти розвитку інформаційної економіки: зовнішні та внутрішні фактори впливу» (м. Київ, 2018); «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» (м. Тернопіль, 2018); «Інноваційна економіка» (м. Львів, 2018); «Літні наукові читання» (м. Київ, 2018); «Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти» (м. Ужгород, 2018); «Розвиток науки в XXI столітті» (м. Харків, 2019); «Актуальні питання сучасного менеджменту, бізнесу та фінансів» (м. Київ, 2019); «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети» (м. Запоріжжя, 2019); «Світ економічної науки» (м. Тернопіль, 2019); «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права» (м. Полтава, 2019); «Новини науки: дослідження, наукові відкриття, високі технології» (м. Харків, 2019); «Актуальні питання, проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку країн» (м. Одеса, 2019); «Концептуальні шляхи розвитку науки» (м. Київ, 2019); «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» (м. Тернопіль, 2019); «Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі» (м. Полтава, 2019); «Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та управління» (м. Київ, 2019); «Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України» (м. Луцьк, 2019); «Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва» (м. Київ, 2019); «Стійкий

розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення» (м. Кривий Ріг, 2019); «Трансформація національної економіки в контексті реалізації євроінтеграційної стратегії» (м. Миколаїв, 2019); «Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність» (м. Дніпропетровськ, 2019); «Science. Society. Education» (м. Харків, 2019); «Світ економічної науки» (м. Тернопіль, 2020); «Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки» (м. Київ, 2020).

Публікації. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 68 наукових праць, у тому числі: 1 одноосібну монографію, 1 статтю у колективній монографії, 25 статей у наукових фахових виданнях України (з них 15 статей у виданнях, включених до реєстру міжнародних наукометричних баз), 6 статей у наукових періодичних виданнях інших держав, 1 статтю у іншому зарубіжному виданні та 34 праці апробаційного характеру. Загальний обсяг опублікованих особисто автором наукових праць становить 43,7 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел (505 найменувань на 44 сторінках), 21 додатку на 85 сторінках та містить 66 таблиць і 31 рисунок. Основний текст розміщений на 436 сторінках. Повний обсяг роботи становить 565 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

1.1. Генезис формування нової економіки

В умовах глобалізації світова економіка розвивається в напрямку все більшої цілісності, одночасно відчуваючи вплив деструктивних процесів, відцентрових, дезінтегруючих сил. У протистоянні цих тенденцій виражається основне протиріччя епохи, посилюються традиційні процеси міждержавної інтеграції, цільовою функцією яких стає не стільки розширення та лібералізація міжнаціональних ринків, а передусім протекціоністський захист і спільне митно-тарифне регулювання в межах глобального економічного обміну. При цьому рух до цілісності в процесі глобалізації відбувається дисгармонійно та нерівномірно в різних сферах соціально-економічного життя. Рух товарів, послуг, капіталів фактично означає створення глобальної відтворювальної цілісності з усіма притаманними їй особливостями (циклічністю, економічними розривами тощо). Водночас у сфері політики, міжцивілізаційній і міжкультурній взаємодії протікає зворотний від руху до цілісності процес.

Ключову роль в осмисленні сучасних економічних трансформацій відіграє створення принципово нової теорії економіко-технологічного розвитку, її ціннісних критеріїв та показників. Традиційні уявлення, засновані на ресурсних складових зростання, що вимірюються приростними величинами виготовленої продукції, доходами, обсягами виробництва та іншими, на початку XXI століття вичерпали себе, адже якісне перетворення структури і механізму суспільного відтворення потребує переосмислення системи факторів та джерел економіко-технологічного розвитку. Традиційна схема: праця, земля і капітал – навіть з механічним додаванням до неї науки та

інформації вже не в змозі пояснити зміни, що відбуваються у світі на початку XXI століття.

Глибокі технологічні зрушення в структурі суспільного відтворення, посилення значущості інформаційної складової економіки, технологічного розвитку, екологічні та соціальні обмеження, що накладаються на неї, ставлять під сумнів універсальність трудової теорії вартості у контексті пояснення суспільних процесів. Зазначена теорія втрачає свою абсолютну значущість та переходить у розряд «окремого випадку», що застосовується до певного етапу соціально-економічного прогресу та характеризується відносно плавним розвитком з переважаючим або винятковим використанням традиційних факторів зростання [1].

Адже на тлі глобальних технологічних зрушень і структурної перебудови світової економіки на перший план висувається створення нових моделей економічного розвитку, що відрізняються високими темпами зростання та часткою інтелектуального капіталу. Характер причинно-наслідкового зв'язку необхідно трактувати так: зазначена світова тенденція визначає парадигму економіки, а парадигма економіки – характер, особливості епохи, соціальну парадигму, характер постіндустріальної епохи. Саме парадигма економіки є критерієм визначення характеру історичної епохи та відповідної їй соціальної парадигми.

На думку автора, виправданим є введення в наукову практику принципу подібності, відповідності парадигм. На його основі, зокрема, можна стверджувати, що зміна парадигми економіки веде і до зміни соціальної парадигми, соціального характеру епохи. Причому соціальна парадигма повинна бути адекватною парадигмі економіки. Крім того, це спричиняє зміну попередніх парадигм усіх рівнів в їх ієрархії.

Доцільно зазначити, що парадигмі економіки доіндустріального суспільства відповідає загальна і вища в ієрархії парадигма «Людина – дитина природи». В доіндустріальну епоху панувало натуральне сільськогосподарське виробництво, людина не могла проіснувати без залучення до землеробського

процесу. Людина як ланка біологічного циклу природи змушена була підлаштовуватися та порівнювати свої дії з біологічним ритмом сільськогосподарського виробництва.[2]

Автори концепції технологічних парадигм (технологічних укладів) не розглядають в своїх роботах доіндустріальну епоху, вважаючи за початок класифікації парадигм (укладів) період становлення капіталізму в Англії, а саме кінець XVIII ст. Тобто формально одна і та ж стадія «злету» пов'язана з якісно різними етапами техніко-економічного розвитку, що відображено і в особливостях «злету» країн. Безумовно, історичні дослідження економічного зростання необхідно проводити і для доіндустріальної епохи, але в економіко-теоретичному плані ми можемо обмежити розглянутий період, починаючи аналіз з епохи становлення класичного капіталізму.

Парадигмі економіки індустріального суспільства відповідає парадигма «Людина – підкорювач природи». Розвиток механізації виробництва в зазначену епоху потребував використання переважно низько кваліфікованої робочої сили за рахунок залучення всезростаючої маси праці в індустріальний сектор, зокрема дитячої та жіночої праці. Практично повна взаємозамінність працівників, високий рівень конкуренції на ринку праці, відсутність системи соціального захисту трудящих в сукупності з інституційними факторами стимулювало прискорення переміщення великої кількості людей із села в місто (наприклад, наслідки «обгородження» в Англії).[3] Всі ці фактори зумовлювали відносне зниження доходів найманих робітників. Тому зростання кінцевого продукту супроводжувалося тривалим періодом стагнації доходів робітничого класу і виникненням різних «соціальних виразок» капіталізму, що, зокрема, було зазначено К. Марксом у «Капіталі».

Доцільно виокремити три системно-історичні типи індустріального економічного зростання: ранньоіндустріальний, зрілий індустріальний та пізньоіндустріальний. Якщо представниками ранньоіндустріального зростання в організаційно-інституціональному плані переважно були фірми, що знаходилися в індивідуальній приватній власності або у формі партнерства, то

зріле індустріальне зростання спирається на корпоративну приватну власність у формі акціонерних товариств, де капітал-власність і капітал-функція багато в чому розділені.

Зріле індустріальне зростання вимагає використання масових ресурсів – як капіталу, так і праці, і спрямоване на виробництво стандартизованої продукції для масового споживання. Але їх якість вже на порядок вища, ніж якість масових ресурсів, відповідних раньоіндустріальному типу зростання. Важливу роль в ході зрілого індустріального зростання починає відігравати масовий людський капітал, який утворюється завдяки загальній освіті. Працівники вже не є абсолютно замінними. Для управління складною електрифікованою системою машин необхідні працівники з належним рівнем підготовки і кваліфікації. Підвищується роль «техноструктури» в прийнятті управлінських рішень, на що вказував у своїх роботах Дж. К. Гелбрейт.

З контексту досліджень можна стверджувати: вартість все більшою мірою буде визначатися не витратами виробництва, а витратами дослідження. Саме тому сучасна парадигма економіки – це фактично нове формулювання основного закону економіки – закону вартості: вартість буде дорівнювати витратам дослідницької праці, зокрема постіндустріальне суспільство – це дослідне товариство. Для нього характерним є безпрецедентне досі перенесення акценту з виробництва на дослідження. У зв'язку з цим вже в найближчому майбутньому необхідно переглянути, уточнити, скоригувати і саме поняття «дослідження». [4]

Традиційно прийнято вважати, що сам термін «постіндустріалізм» з'явився ще в роботах англійських вчених А. Кумарасвами і А. Пенті, а поняття «постіндустріальне суспільство» вперше використано у 1958 році Д. Пісмен. Широкого визнання постіндустріалізм набув на початку 70-х років минулого століття завдяки фундаментальним роботам Р. Арона (1905–1983) та Данієля Белла(1919–2011), які вважаються основоположниками постіндустріалізму[9]. У науковій літературі зазначається, що американський соціолог Даніель Белл розробив цілісну теорію постіндустріального суспільства. В його основній

праці «Майбутнє постіндустріальне суспільство» (1973) стверджується: «Поняття постіндустріального суспільства є аналітичною конструкцією (аналітичною моделлю), а не картиною специфічного або конкретного суспільства. Вона є якась парадигма»[5]. Це визначення не знайшло подальшого розвитку, адже Д. Белл та послідовники постіндустріалізму не формулюють саму парадигму. Вони ще не володіють самим поняттям «парадигма», однак можна стверджувати, що автор визначив взаємозв'язок між епохою та парадигмою.

У науковій літературі зазначено, що для характеристики постіндустріалізму Д. Белл систематично розглядає зміни, які відбуваються в трьох основних автономних сферах суспільства: соціальній структурі, політичній системі та сфері культури. При цьому до соціальної структури Д. Белл нетрадиційно відносить економіку, технологію та систему зайнятості. Використовуючи численні характеристики та опис постіндустріального суспільства, Д. Белл не пов'язує його з якимось одним узагальненим об'єктивним показником, критерієм і, що важливо, не бачить зв'язку соціального характеру епохи з парадигмою економіки. Тому в його дослідженнях відсутнє визначення, термін або поняття, яке концентровано виражає суть постіндустріального суспільства.

На відміну від Даніеля Белла, інший представник постіндустріалізму Манюель Кастельс пов'язує його з появою нових тенденцій у розвитку суспільства: інформаційно-технологічною революцією, глобалізацією економіки, екологічними рухами. Він вже концентровано визначає постіндустріальне суспільство як «інформаційне». На думку автора, поняття «інформаційне суспільство» також має певні риси суб'єктивізму, оскільки є результатом системної кризи та подальшої зміни попереднього суспільства, результатом зміни його соціальної та економічної парадигм. [6]

Постіндустріалізм набув найбільшого поширення саме в період науково-технічного прогресу в другій половині ХХ століття. З наведеного аналізу можна констатувати, що в постіндустріалізму немає і чіткої відповіді на

питання про причини заміни індустріального суспільства. На думку автора, ідеологи постіндустріалізму ще не уявляли навіть його контури і, як наслідок, вони не бачили і основну рису нової історичної епохи. Вони спиралися лише на окремі, нехай і об'єктивні реальні процеси, явища, факти практики. У той час ще не було і системної кризи – кризи виробництва, наук і парадигм. Звідси і логічна невідповідність: постіндустріалізмом була названа епоха, в якій працювала і до сьогодні працює парадигма економіки індустріального суспільства. Тобто одна і та ж парадигма економіки панувала у двох епохах.

На думку автора, висувати ідею, а тим паче гіпотезу про закінчення індустріальної епохи і переходу до епохи постіндустріального суспільства, на початку ХХ століття було передчасно та логічно невиправдано. Однак творці постіндустріалізму серед багатьох його характеристик виокремлюють таку рису, як дослідження. Хоча вони навіть не припускали принципової та кардинальної зміни його майбутньої ролі та місця в життєдіяльності людства. Людство ще безтурботно дозволяло собі найбільшу розкіш – використовувати природні ресурси Землі [7]

На відміну від постіндустріалізму, концепція дослідницького товариства стверджує необхідність зміни минулої епохи індустріального суспільства незалежно від якихось суб'єктивних поглядів, передбачень інтелектуалів, нехай навіть спираючись на окремі логічні обґрунтовані аргументи. Вона з'явилася як результат саме кризи індустріальної епохи, її парадигми економіки і особливо як результат безпрецедентного виклику – об'єктивно зароджується світової тенденції виснаження найважливіших природних ресурсів планети Земля. Необхідність зміни парадигми економіки і відповідного характеру епохи органічно впливає і з практики розвинених країн. У них природні ресурси вже давно вичерпані, і акцент у витратах у вартості вже переноситься з виробництва продуктів і послуг на дослідження.

Нова парадигма економіки повністю адекватна і новій парадигмі вищої освіти, основне положення якої полягає в тому, що випускник закладу вищої освіти – це насамперед дослідник. Вона до того ж є органічним продовженням

зміни, еволюції двох попередніх парадигм економіки: парадигми “ручної” праці доіндустріального суспільства і парадигми витрат механізованої праці, або витрат виробництва індустріального суспільства. Нова парадигма економіки, як її основний закон, а отже, і найбільш ефективна методика, стане потужним засобом в усіх сферах діяльності людства саме в епоху обмежених природних ресурсів, а як методологічна основа всіх економічних теорій і одночасно як керівництво до дії, економічної практики сприятиме розв’язанню системної кризи, що охопила науку, виробництво і самі парадигми самих різних галузей життєдіяльності.

Одним з важливих результатів дослідження є і висновок про те, що будь-яка парадигма як всеосяжна комплексна методологічна категорія з наведеними вище характеристиками розкривається ще з одного важливого боку. Вона є концентрованим вираженням епохи, критерієм визначення її характеру, її головного змісту. З метою чіткого визначення відмінностей між доіндустріальним, індустріальним та постіндустріальним суспільством доцільно проаналізувати дані, наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння характеристика доіндустріального, індустріального та постіндустріального суспільства

Характеристики суспільства	Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Провідний сектор національної Економіки	Сільське господарство	Промисловість	Сфера послуг
Характеристика суспільства	Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Професійна Структура	Селяни, ремісники	Робочі, обслуговуючий персонал, менеджери	Зростання інтелігенції та «технічного класу»
Структура економіки	Переважають видобувні види господарської діяльності	Традиційні капіталомісткі і трудомісткі галузі	Наукомісткі, інформаційні, інноваційні галузі
Головний фактор виробництва	Земля	Капітал	Інформація, знання
Господарююча соціальна група	Землевласники	Фінансово-промислові групи	Власники інформації та знань

Джерело: систематизовано автором [8],[9].

З даних, наведених у табл. 1.1, можна стверджувати, що для доіндустріального суспільства характерно превалювання аграрного укладу в економіці при незначному розвитку або відсутності виробництва. В результаті появи і зростання машинної промисловості, а також зміни натурального господарства ринковим відбувається перехід до індустріального суспільства, якому властиве превалювання індустріального технологічного укладу як домінуючого і зміни структури зайнятості: скорочення частки зайнятості в сільському господарстві і її зростання в промисловості та сфері послуг. Відповідно до концепції постіндустріального суспільства суспільний розвиток розглядається як прогресивний і стадійний процес, пов'язаний з почерговою зміною соціально-економічних систем, межами яких є соціально-технологічні революції: аграрна, промислова, інформаційна відповідно. При цьому такий перехід є поступальним рухом, в результаті якого подальша система не замінює попередню, а трансформує її: постіндустріальне суспільство не може замінити індустріальне і навіть аграрне, воно тільки додає до них новий вимір.

Доцільно також зазначити, що важливим аспектом теорії постіндустріального суспільства є розмежування секторів економіки на первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість) і третинний (сфера послуг) сектори, що було, зокрема, сформульовано в роботах К. Кларка «Економіка в 1960 році» та Ж. Фурастьє «Велика надія ХХ століття». Поділ на три сектори економіки дозволив сформулювати один з показників, що характеризують тип суспільного розвитку. Переважання того чи іншого сектору економіки надає змогу визначати етап економічного розвитку. Хоча були зроблені спроби розширити трисекторну модель економіки (наприклад, введення Д. Беллом чотирисекторної (торгівля, фінансові послуги, страхування та операції з нерухомістю) і п'ятисекторної (охорона здоров'я, освіта, наукові дослідження, індустрія відпочинку і сфера державного управління) моделей, проте модель К. Кларка залишилася загальноприйнятим елементом сучасної економічної теорії. [10]

Систематизуючи зміст парадигми постіндустріального суспільства, на наш погляд, можна виокремити п'ять компонентів: 1) в економічному секторі: перехід від виробництва товарів до економіки послуг; 2) у структурі зайнятості: домінування професійного та технічного класу; 3) основний принцип суспільства: центральне місце займають технології як джерела нововведень і формулювання політики; 4) майбутня орієнтація: особлива роль інформації та знань; 5) прийняття рішень: створення нової «інтелектуальної технології».[11]

Однак з початку XXI століття в сучасній економічній літературі поняття «постіндустріальна економіка» поступово починає виходити з обігу, містить більш спеціалізовані категорії, засновані на трьох ключових елементах: інформації, інновації, знаннях, а також людському факторі. Залежно від того, на який з цих елементів робиться акцент, виокремлюють інноваційну економіку, інформаційну економіку/ мережеву економіку, сервісну економіку, економіку знань та креативну економіку.

Кожна з них має різні складні структурні характеристики, позначає самостійний напрям економіки і має різні тимчасові ланцюжки виникнення і розвитку (див. Додаток А). Для виявлення між ними відмінностей і взаємозв'язку необхідно проаналізувати генезис дефініції, визначити основний економічний ресурс та джерело створення багатства кожної з економічних систем.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок про неповну тотожність понять «інноваційна економіка», «креативна економіка», «інформаційна економіка», «мережева економіка», «сервісна економіка» і «економіка знань». Основними критеріями для порівняння економічних теорій є такі: основний фактор виробництва, основний продукт виробництва, джерела багатства, вплив держави на економіку і період виникнення та розвитку (табл 1.2).

Таблиця 1.2

Співвідношення та взаємозв'язок різних теорій постіндустріальної економіки

	Сервісна економіка	Інноваційна економіка	Інформаційна економіка	Мережева економіка	Економіка знань	Креативна економіка
Основний фактор виробництва	Послуга	Інновації	Інформація	ІКТ	Знання	Креативний потенціал
Основний економічний ресурс	Нематеріальний продукт (послуга)	Інтелектуальний капітал	Інформаційний капітал	Мережевий/віртуальний капітал	Інтелектуальний, структурний капітал	Креативний капітал
Продукт виробництва	Послуга	Товар, послуга	Послуга	Послуга	Товар, послуга	Товар, послуга
Характерні риси виробництва	Ручна / автоматизована праця	Автоматизація виробництва	Комп'ютеризація / автоматизація суспільства	Комп'ютеризація суспільства	Інтелектуалізація праці	Підвищення «творчого початку» в праці
Зайнятість Населення	60–90%	50–80%	40–70%	40–50%	80–90%	60–80%
Джерело багатства	Інформаційна, інтелектуальна рента	Технологічна рента	Інформаційна, інтелектуальна рента	Інформаційна, інтелектуальна рента	Інформаційна, інтелектуальна рента	Інтелектуальна рента
Період розвитку	Сер. ХХ ст.	1960–2000 рр.	1970–2000 рр.	1990–2000 рр.	2000 –ХХІ ст.	Поч. ХХІ ст.

Джерело: створено автором [12],[13],[14]

З метою визначення особливостей функціонування кожного типу економіки доцільним є аналіз їх формування та розвитку.

1. Сервісна економіка. У контексті економічної теорії категорія «сфера послуг» вперше порушена А. Смітом, який розглядав послугу як «результат людської діяльності, втілений у товарах, що зникає після надання свого корисного ефекту». Поняття «послуга» досліджується в роботах Ж.Б. Сея («Послуги як особливий вид благ, здатний приносити дохід своїм власникам»),

К. Маркса («Послуга є не що інше, як корисна дія тієї чи іншої споживчої вартості товару і праці») та в роботах відомих економістів (А. Маршалла, А. Фішера тощо). Аж до кінця XIX століття категорію «послуга» розглядали в рамках виробництва – без виокремлення самостійної сфери. Лише наприкінці XX століття К. Кларк та Ж. Фурастьє виділили окремий сектор послуг[18]. У науковій літературі зустрічаються різні дефініції, що відображають цей стан економіки. Так, Д. Белл вживає термін «економіка послуг», Е. Тоффлер – словосполучення «економіка сфери послуг», В. Іноземцев користується терміном «сервісна економіка», Ф. Фукуяма застосовує поняття «економіка сфери обслуговування»[15].

Сервісна економіка формується та розвивається за певними принципами. Перший принцип – єдність соціально орієнтованої економіки та соціально орієнтованої політики (спрямованість на людину – працівника і людину – споживача послуг.), суть якої зводиться до взаємодії людей один з одним, а не з машинами. Основою цього принципу є людський капітал, метою сервісної економіки – задоволення потреб людини, насамперед зайнятих суспільно корисною працею, а соціально орієнтована політика повинна узгоджувати свої вимоги з наявною економічною базою.

Другий принцип – розмежування та інтеграція елементів соціально орієнтованої економіки на всіх рівнях. Функціонування підприємств, домогосподарств потребує створення оптимальних економічних умов на макро- і мезорівнях у межах суб'єктів соціально-економічної політики – федеральних, регіональних, місцевих та муніципальних законодавчих і виконавчих органів влади. На цих рівнях здійснюється регулювання економічних параметрів (норми оподаткування, процентні ставки банківського кредиту, рівень оплати праці, прожитковий мінімум та ін.) з огляду на їх диференціацію з урахуванням пріоритетності різних сфер діяльності. Це досягається за допомогою моніторингу, що дозволяє виявляти особливості взаємин економічних і соціальних суб'єктів.

Третій принцип – системний аналіз і використання джерел і чинників соціально-економічного зростання. Джерелами системного аналізу є можливості розширення обсягів природних, матеріальних і людських ресурсів. Таким чином визначаються фактори соціально-економічного зростання, зокрема технологія і компетенція.

На відміну від індустріальної економіки, заснованої на машинних технологіях, сервісна економіка формується під впливом інтелектуальної технології. Якщо в матеріальному виробництві інвестиції в технологію сприяють підвищенню продуктивності, то в сфері послуг зв'язок між вкладеннями в технологію, її продуктивністю та прибутковістю не простежується, тобто має місце так званий «парадокс інформаційних технологій» (причинами якого є витратне та неефективне використання інформаційних технологій; ефект запізнювання) [16].

Сервісній економіці притаманні такі ознаки: створення цінності виходить за межі матеріального виробництва; поява зайнятості в сервісних секторах економіки; створення корисного ефекту, що може споживатися лише в процесі створення послуги; персоніфікація продуктів та послуг; залучення споживачів до процесу надання послуги; виробництво послуги все більше перетворюється в колективний процес, породжуючи мережеві ефекти в сервісній економіці; послуга як нематеріальна субстанція впливає на створення безлічі інших нематеріальних продуктів – сервізація сприяє появі «віртуальних фабрик», компаній, які не володіють власним виробництвом, а орієнтовані на пошук клієнтів, дизайн та продаж продукту.

2. *Інноваційна економіка.* Наступним етапом формування постіндустріального суспільства є концепція інноваційної економіки, яка обумовлюється розвитком сфери матеріального виробництва за рахунок активного впровадження інновацій. Передумови її формування з'явилися наприкінці 1980-х роках внаслідок прискорення темпів науково-технічного прогресу, що призвів до появи єдиного інформаційного простору, посилення

мобільності капіталу та глобалізації ринків. Рушійною силою інноваційної економіки стає людина, наука ж трансформується в продуктивну силу.

Теорія інноваційної економіки зародилася на початку ХХ століття. Її засновником є Й. Шумпетер, який ввів у науковий обіг поняття «інновація» в сучасному значенні та зазначив його як чинника економічного зростання. Згідно з Й. Шумпетером, інновація є новою та ефективною комбінацією ресурсів у виробництві товарів і послуг, що виробляється в процесі зіткнення із зовнішнім середовищем. Дослідник пов'язує в цілісну систему, в основі якої лежить «творче руйнування», приватне підприємництво та інноваційну активність. Теорія інновацій Й. Шумпетера є самодостатньою теоретичною системою, основні положення якої увійшли в концепцію «інноваційного суспільства»: детермінується і класифікується поняття «інновації» із визначенням ролі інновацій в економічному розвитку; визначається інноваційна діяльність як найважливіша функція підприємців.

Головним джерелом інноваційного капіталу в цій економічній моделі слід вважати технологічну ренту, зокрема унікальні знання і навички, які допомагають виробляти інноваційні товари і послуги, створювати умови для інноваційних перетворень. Концепція інноваційної економіки особливо цікава тим, що в ній більше приділено уваги матеріальному виробництву, при цьому з огляду на тенденцію зміщення акценту економічних теорій на нематеріальний капітал [17].

Інноваційна економіка може сприйматися неоднозначно: з одного боку, як генеруюча система, а з іншого, – як така, що сприймає інновації. У першому випадку йдеться про те, що в економіці поряд з промисловістю, сільським господарством, транспортом, наукою та освітою, культурою та спортом є порівняна за масштабами та значенням секторів розвинена інноваційна система. Зокрема, мають на увазі інноваційні системи різних рівнів (світового, національного, регіонального та локального), в зоні відповідальності яких знаходиться реалізація інноваційного ланцюжка «наука – практика». У

другому випадку економіку розуміють як таку, основним фактором відтворення і розвитку якої є інновації, створені на основі наукових знань.

3. *Інформаційна економіка.* Незважаючи на розвиток сервісної економіки, вже на початку 1960-х років Ф. Махлуп і Т. Умесао вводять у науковий обіг таке поняття, як «інформаційне суспільство». Сам термін «інформаційна економіка» був проаналізований в роботах М. Пората, який розглядав його як економіку інформаційних благ і інформаційно-комунікаційних технологій. У зазначеній теорії на перший план виводиться такий фактор, як домінування в соціально-економічному просторі інформаційного сектору, пов'язаного з провідною роллю інформації[18].

На сьогодні існує три підходи до трактування терміна «інформаційна економіка». Так, згідно з першим підходом головним фактором, що визначає сутність економіки, є збільшення економічної цінності інформаційного сектору в зростанні ВВП (Ф. Махлуп, М. Порат, Д. Белл). Такі зміни в структурі ВВП можуть бути обґрунтовані збільшенням частки зайнятості в інформаційному секторі. Другим чинником може стати перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, де відбувається збільшення доданої вартості, зумовлене властивостями ключових факторів виробництва інформаційного суспільства – інформації та знань.

Тобто суспільство стає інформаційним, коли інформаційний сектор починає домінувати в економіці. Цей соціально-економічний аспект був детально вивчений в 1970-1980-х рр.[19]. Т. Стоуньєром, який розглядав інформацію як фактор виробництва, що володіє, як і капітал, схожими властивостями: його можна накопичувати та зберігати. Посилення інформатизації суспільства, згідно з його теорією, призводить до того, що промисловість за показниками зайнятості і своєї частки у ВВП поступається місцем сфері послуг, а сфера послуг є переважно обробкою інформації.

Згідно з другим підходом інформаційна економіка утворюється у зв'язку зі збільшенням обсягів інформації в громадському просторі – «інформаційним вибухом», який сприяє якісній трансформації суспільства (Т. Умесао, Ю.

Хаяші, Ю. Іто). Так, Й. Масуда, досліджуючи економіку періоду 1940–1970 років, вказує на прискорення інформаційної революції: інформаційні технології розвиваються швидше від 3 до 6 разів, ніж технології використання енергії, а також мають тенденцію до постійного прискорення в розвитку.

Третій підхід ґрунтується на пануванні інформаційно-комунікаційних технологій в суспільстві (Е.С. Даффа, С. Нора, А. Мінка). Відповідно до концепції інформаційного суспільства З. Бжезинського, внаслідок телекомунікаційної революції відбувається становлення «технотронного суспільства», що формується під впливом розвитку техніки і електроніки, особливо в галузі комп'ютерів і комунікацій. Незважаючи на той факт, що теорії інформаційного суспільства другого і третього підходів мають певну логіку, з економічної точки зору саме перший напрям тлумачення має найбільше значення для економічної теорії. Для становлення інформаційної економіки характерно домінування «четвертого сектору» економіки після сільського господарства, промисловості і сектору послуг, а ключовим фактором виробництва є інформація. У табл. 1.3 наведено порівняльну характеристику доіндустріального, індустріального та інформаційного суспільств[20].

Можна виокремити два основних теоретико-методологічних підходи до дослідження інформаційної економіки: технократичний, при якому інформаційно-комунікаційні технології(ІКТ) вважаються засобом підвищення продуктивності праці і їх використання обмежується в основному сферами виробництва і управління; гуманітарний, при якому інформаційні технології розглядаються як важлива частина людського життя, що мають значення не тільки для виробництва і управління, а й для розвитку споживчої, соціальної та культурної сфер [21].

На наш погляд, інформаційна економіка – це економіка постіндустріального розвитку суспільства, в якій більша частина валового внутрішнього продукту забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження інформації та знань.

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика доіндустріального, індустріального та інформаційного суспільства

Характеристика суспільства	Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Провідний сектор національної економіки	Сільське господарство	Промисловість	Сфера послуг
Характеристика суспільства	Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Професійна структура	Селяни, ремісники	Робочі, обслуговуючий персонал, менеджери	Зростання інтелігенції та «технічного класу»
Структура економіки	Переважають видобувні види господарської діяльності	Традиційні капіталомісткі і трудомісткі галузі	Наукомісткі, інформаційні, інноваційні галузі
Головний фактор виробництва	Земля	Капітал	Інформація
Господарююча соціальна група	Землевласники	Фінансово-промислові групи	Власники інформації

Джерело: сформовано автором [22],[23].

Головною особливістю цієї моделі економіки є наявність основних драйверів розвитку таких галузей: НДДКР, інформаційні та комунікаційні, автоматизоване виробництво, супровід з розроблення програмного забезпечення тощо. В результаті розвитку ІКТ та поширення мережі Інтернет процес передачі та обміну інформацією стає менш витратним як за часом, так і за його вартістю. Поступово інформація стає самостійним чинником виробництва.

Головним джерелом створення капіталу в такій економічній моделі є інформаційна рента, що утворюється власником завдяки поширенню та реалізації інформаційного капіталу. З розвитком інформаційної економіки відбувається розвиток інформаційного суспільства. Слід зазначити, що введення самого терміна «інформаційне суспільство» часто приписується не американським фахівцям, а японському вченому Ю. Хаяші. Основні характеристики суспільства знання (етапом розвитку якого є інформаційна

економіки) були визначені в звітах, представлених японському уряду низкою організацій: Агентством економічного планування, Інститутом розробки використання комп'ютерів, Радою за структурою промисловості. Серед найбільш відомих таких звітів можна назвати: «Японське інформаційне суспільство: теми і підходи»(1969 р.), «Контури політики сприяння інформатизації японського суспільства» (1969 р.), «План інформаційного суспільства» (1971)[24].

Філософську інтерпретацію суті і векторів розвитку інформаційного суспільства впровадив японський вчений І. Масуда, представивши її в монографії «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство», опублікованій у США в 1983 р. Уже тоді І. Масуда зазначав, що базисом для суспільства кінця ХХ і початку ХХІ ст. стане комп'ютерна технологія, яка приведе до заміщення ручної виробничої праці розумовою.

4. Мережева економіка. Розвиток інформаційної та інноваційної економіки результував у формуванні мережевої економіки, однією з умов становлення якої стало витіснення у кінці 1990-х років четвертого технологічного укладу п'ятим, в якому провідні позиції займають новітні комп'ютерні та інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, волоконна оптика, біотехнології. Мережева економіка виникла на стику традиційної економіки та інформаційно-комунікаційних технологій. Необхідно наголосити, що до 2000 року мережева економіка іменувалася переважно «інтернет-економікою» або «цифровою економікою», однак вже з 2001 року у міжнародному дослідницькому середовищі почали використовувати термін «мережева економіка» (іноді – «електронна економіка») [25].

Структура витрат мережевих благ відрізняється від структури витрат звичайних благ, основна частина яких припадає на початковий період їх виробництва (наприклад, написання книги і подальше поширення продукту електронним шляхом). При цьому мережеві блага не підлягають під дію закону спадної дохідності, демонструючи зростаючу прибутковість в дуже довгостроковій перспективі. Відповідно, галузі, зайняті виробництвом

мережевих благ, отримують величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу.

Найважливішими закономірностями цих благ є такі: в мережевій економіці цінність продуктів праці пов'язано з їх множинністю, а не рідкістю; низькі постійні витрати і швидке поширення продукції зменшують часовий інтервал до початку стрімкого зростання; збільшення віддачі від результатів виконуваної роботи забезпечується всією мережею і розподіляється в ній між усіма учасниками процесу; в мережевій економіці всі об'єкти, що можна скопіювати, стають дешевшими в міру їх вдосконалення, а це сприяє зростанню нововведень; мережева економіка створює передумови для постійної видозміни організації системи [26].

Зародженню мережевої економіки сприяли масштабні зміни в економічних процесах, зумовлені застосуванням ІКТ, можливостями передачі величезних обсягів інформації, аудіо- і відеоматеріалів на глобальному ринку. Крім того, широке застосування ІКТ спричинило економічні та соціальні зміни на міжнародному, макро- і мікрорівнях. Зокрема, це дозволило: знизити трансакційні витрати компаній; підвищити прозорість ринків – як покупці, так і продавці можуть порівнювати пропоновані ціни з цінами конкурентів; знизити бар'єри для входження на ринок та зменшити значення просторового й тимчасового фактору для ведення бізнесу; посилити глобальний характер економіки. Саме зазначені чинники і відрізняють мережеву економіку від індустріальної.

Необхідно зазначити, що К. Келлі у праці «Нові правила для нової економіки: дванадцять взаємопов'язаних принципів виживання в турбулентному світі» стверджував, що кожний бізнес підкориться, в кінцевому рахунку логіці та економіці мереж. На початку XXI століття процеси витіснення ієрархій мережевими структурами набувають вже масовий і незворотний характер, виявляючи себе через активне формування нової моделі організації виробництва – на рівні компаній, ринків, національних економік, інтегрованих спільнот та всього світового господарства[27].

Дедалі більш очевидним є те, що глобальна рецесія 2007–2009 років є не стільки фінансово-економічною кризою в її традиційному розумінні, скільки початком системної адаптації держав до горизонтальної логіки розвитку. Ця адаптація супроводжується різким уповільненням макроекономічної динаміки (так звана «нова нормальність»), що мета якого – забезпечити системам час для організаційного маневру та дати їм можливість поступово перейти до кластерно-мережевого укладу. А вже на початку XXI століття всі типи економік, включаючи США та розвинених країн ЄС, зіткнулися з кризою сукупного виробництва, через що процес їх посткризового відновлення йде повільніше, ніж після аналогічних рецесій минулого.

Це зумовлено тим, що новітні оптичні та нейронні (засновані на комп'ютерній імітації роботи людського мозку) інформаційні технології відкривають нові можливості в різних сферах економічної діяльності. Настає ера «заводів без робочих» і «віртуальних компаній». А вже мережева економіка не тільки інтегрує філії компаній, розміщених на різних територіях, але і спостерігається глобалізація світової економіки в єдиний простір, і в цьому випадку географічне розміщення мережевих компаній не відіграє ніякої ролі, що суттєво відрізняє її від командного та ринкового типу економічної системи.

Мережева економіка має істотно інші характеристики у порівнянні з командними та ринковими економіками як з позицій використання системного підходу, так і з позицій розміщення продуктивних сил, обіг товару та капіталу та ін. Наприклад, у мережевій економіці розміщення виробничих сил набуває соціально-економічного характеру, що найбільшою мірою відповідає інтересам світової спільноти. Відповідно до таких закономірностей в останній третині XX ст. відбувся перехід до п'ятого інформаційного, технологічного укладу, ядром якого стали електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, глобальні і регіональні інформаційні мережі і банки інформації, космонавтика, робота будівництва, газова промисловість. [28]

5. *Економіка знань*. В економіці знань відбувається істотне підвищення ролі людини, в якому вона стає не просто суб'єктом репродуктивної праці з елементами творчості, а безпосередньо суб'єктом творчої праці. Головним джерелом створення капіталу такої економічної моделі є інтелектуальна рента, отримана в результаті використання інтелектуального капіталу. Крім інтелектуального капіталу, в економіці знань є структурний капітал, що відрізняється від людського капіталу тим, що він є власністю організації та може бути у формі торгових марок, бізнес-процесів, тобто елементів, що забезпечують продуктивність працівників. З нашої точки зору, саме економіка знань є результатом розвитку всіх проаналізованих економік та перехідною ланкою до становлення та розвитку нової економіки.

Таким чином, нова парадигма економічної теорії, що має на меті дослідження закономірностей формування і розвитку економіки знань, повинна інтегрувати в себе концептуальні розробки всіх теоретичних напрямів її дослідження. Економіка знань спрямована на поєднання науки, інновацій та бізнес-процесів, що забезпечує лідерство та конкурентоспроможність економіки при зниженні споживання ресурсів. У свою чергу, економіка знань базується на людському капіталі та знаннях, високих технологіях і високоякісних послугах. [29]

На підставі проведеного аналізу пропонуємо таку систему співвідношення цих категорій: базовою концепцією є теорія постіндустріального суспільства; всі наступні теорії – це концепція постіндустріальної економіки з використанням як ключового елемента економіки однієї з ознак (рис. 1.1). Першою концепцією є теорія сервісної економіки, що трансформувалася в інформаційну економіку. Теорія інформаційної економіки, з одного боку, розвинулася в інноваційну економіку за рахунок синтезу з теорій людського капіталу. З іншого – в цифрову економіку внаслідок цифрової революції. Мережева економіка містить всі ці теорії. Концепція постіндустріальної економіки є передусім теоретичною моделлю, метою створення якої було спрогнозувати можливі варіанти

розвитку нової економіки, сформованої на початку ХХІ століття, яка виходить із реального стану економіки розвинених держав. П'ята зміна технологічного укладу, заснована на шостій інформаційній революції, стала поштовхом до пошуку теоретиками і практиками нової ідеології, парадигми формування світової цивілізації, яку вони почали трактувати як інформаційне суспільство, економіку знань, постіндустріальну економіку, інфосферу, програмоване суспільство, суспільство професіоналів.[30]

Нова ідеологія, нова економіка повинні будуватися на методологічному підході, беручи до уваги два принципово інших в порівнянні з попереднім гносеологічним досягненням компоненти. Перший компонент – визнання в пізнавальному об'єкті активного свідомого початку, вже володіє в якійсь мірі інформацією і має в своєму розпорядженні комплекс психологічних властивостей, адекватних сучасному економічному соціуму, що дозволяє останньому реагувати на мінливе конкурентне середовище.

Другий компонент (слід зауважити, що економісти ігнорували його до останнього часу) – це визнання в людях властивостей і цілей, що виходять за вузькі утилітарні межі, якими традиційно економісти виокремлюють свої аналітичні конструкції, і включення активних рефлексивних моделей спочатку в пізнавальну діяльність, а потім і в управлінські рішення. Предметом праці стають інформаційні технології, а економічної науки – свідомість людини, що виявляється в різних проявах.

Термін «нова економіка» активно використовується з початку 2000-х років. Перші ж спроби пояснити феномен нової економіки з'явилися в 1976 році у працях співробітників американського Стенфордського центру М. Пората та М. Рубіна, в яких було виокремлено значний та інтенсивно зростаючий сектор інформаційної економіки і розроблено систему базових понять і основу методології вивчення впливу інформаційного сектору на інші галузі економіки. Тлумачення терміну нова економіка наведено у додатку Б.

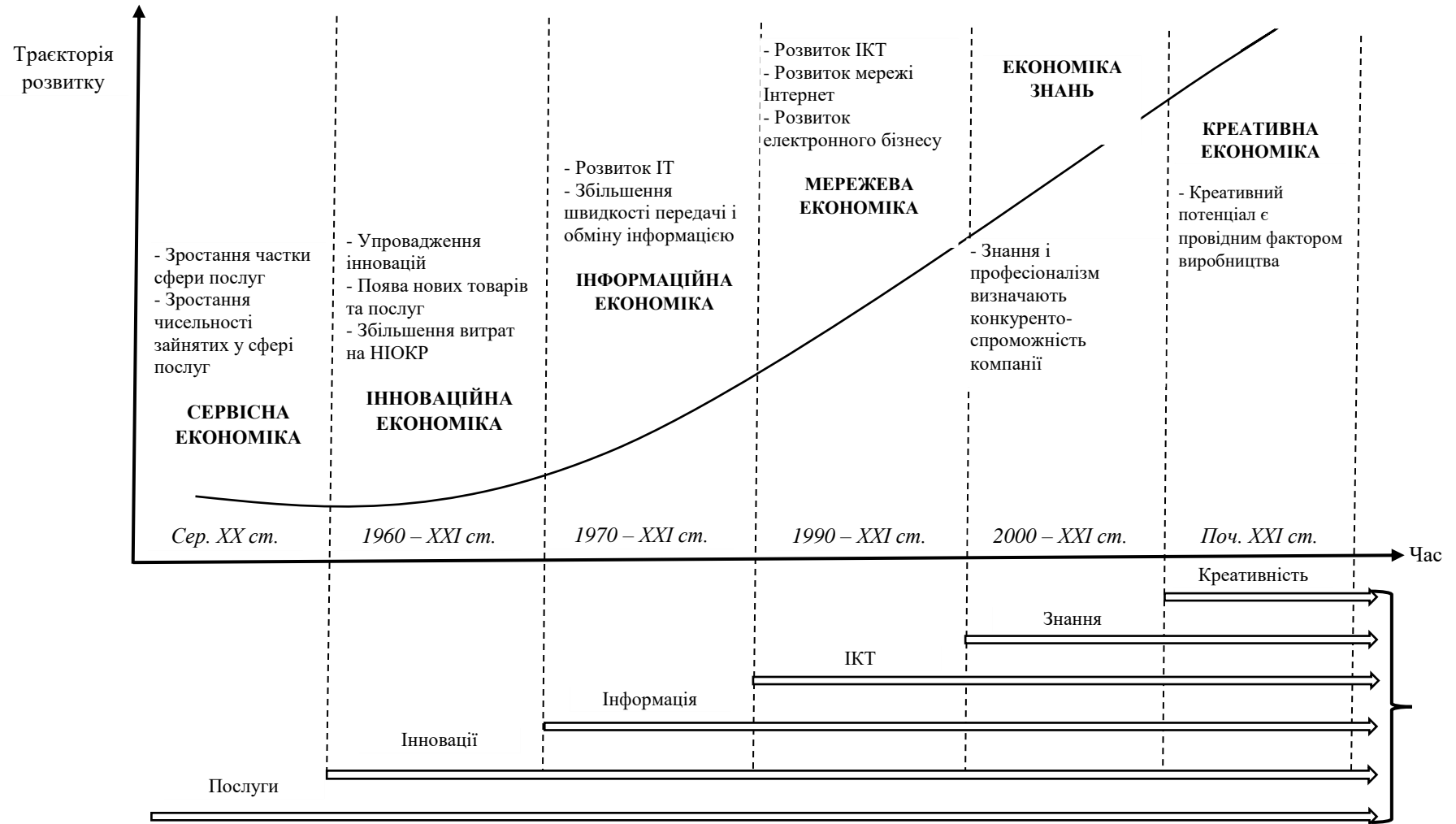


Рис 1.1 Еволюція розвитку нової економіки

Джерело: побудовано автором на основі[31],[32],[33]

Другий підхід включає в поняття «нової економіки» організаційні та інституційні новації в діяльності різних (зокрема і традиційних) галузей економіки розвинених країн. Таке визначення представлено в концепції Ради економічних консультантів при президенті США, відповідно до якої американська економіка останнього десятиліття XX століття загалом характеризується як «нова економіка» в зв'язку з екстраординарним приростом її показників, що стало результатом комбінованого ефекту від взаємодії досягнень в технології, діловій практиці та економічній політиці.

Прихильники третього підходу звертають увагу на фінансову складову «нової економіки». Такий підхід визначає поняття як одну з вершин міжнародної фінансової економіки, фінансової моделі господарювання, що символізує широке використання інструментарію інформаційно-технологічних інновацій у валютно-фінансовій системі. У рамках перерахованих підходів у полі зору дослідників перебувають важливі елементи нової економічної реальності, створюваної інформаційними технологіями як на секторальному, так і загальнонаціональному рівнях. Проте в зазначених трактуваннях «нової економіки» недостатньо розкривається динаміка сучасного етапу суспільного прогресу.

Четвертий підхід розглядає «нову економіку» як сукупність галузей, що характеризуються більш значною часткою людського капіталу в порівнянні з матеріальними елементами. У цих галузях технологічна реалізація знань відіграє вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного зростання. У зазначеному трактуванні поняття містить сферу освіти, інформаційно-комунікаційні ринки, виробництво інновацій, надання інтелектуальних послуг (консультування, інформаційне посередництво, аналітика, маркетинг).

В новій економіці існують два підпростори, що визначають різні види діяльності суб'єктів економічних відносин: матеріальний (включає реальні процеси створення, розподілу і споживання ресурсів) та інформаційний (є результатом інформаційного відображення матеріального простору,

включає процеси формування інформаційної моделі середовища і композиції (синтезу), а на її основі – нового способу матеріального простору).

Доцільно виокремити фактори, що зумовили появу і розвиток нової економіки, зокрема глобалізацію економіки, яка характеризується розвитком вільної торгівлі і лібералізацією ринків, посиленням мобільності капіталів, зниженням податків на прибуток підприємств, простотою переміщення галузей промисловості між державами для зменшення витрат на трудові і природні ресурси; створення і поширення мереж, загальна інформатизація; створення нових форм зайнятості та оплати праці, робота через систему віддалених офісів; поширення кваліфікованої і розумової праці; стрімкий розвиток технологій і техніки. Найважливішим фактором існування нової економіки є знання, які стають самостійним чинником виробництва. Особливістю цього чинника є належність до нематеріальних, невичерпних і недефіцитних ресурсів.[35]

У формуванні нової економіки економісти все більшу увагу приділяють ролі індивідуума в економічних процесах, зокрема це стосується і виробництва нового знання (французька та англійська школи неоінституціоналізму), поведінки агента ринку (теорія раціонального вибору та трансакційних витрат) та прийняття рішення споживачем (теорія раціонального вибору). Представники доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної економік розглядали окремі аспекти економіки індивідуума, не пов'язуючи їх з теорією ноосферного розвитку. Однак в умовах становлення нової економіки визначальну роль відіграє знання людини, тобто *homo economicus*, незважаючи на те, що нова економічна система базується на моральних, релігійних та історичних принципах, але все ж орієнтується на нові форми наукової легітимізації.

Резюмуючи вищезазначене доцільно підкреслити, що ключову роль в осмисленні сучасних проблем відіграє створення принципово нової теорії економіко-технологічного розвитку, його ціннісних критеріїв та показників.

Традиційні уявлення, засновані на ресурсних складових зростання і вимірюють його приростними величинами продукції, доходу, вироблення вичерпали себе. Основним економічним параметром країни виступає продуктивність промисловості як сумарний параметр продуктивних технологій. В таких умовах наука по справжньому стає продуктивною силою. Таким чином, теорія трудової вартості переходить в теорію технологічної вартості та обміну. Це висуває вимогу про створення політекономії - теорії економіко-технологічного розвитку.

У Додатку А, табл. А.2 показані основні напрямки сучасної економічної теорії. Облік багатоваріантності політичної системи (модифікації відносин власності, змішаний тип економічної системи, класова структура суспільства) не заперечую наявності єдиних колективних характеристик для продуктивних технологій, пов'язаних з глобальними тенденціями економіко-технологічного прогресу. В структурі суспільного відтворення, посилення значущості інформаційної складової економіко, технологічного розвитку, екологічні та соціальні обмеження, що накладаються на неї, все більше ставить під сумнів універсальність трудової теорії вартості в об'ясненні суспільних процесів. Вона втрачає свою абсолютною значимість і переходить в розряд "окремого випадку", що застосовується до певного етапу соціально економічного прогресу, що характеризується відносно плавним розвитком з переважаючим або винятковим використанням традиційних факторів росту.[36]

В умовах розвитку сучасних теорій економісти обґрунтовують поточний корпоратистський досвід, а саме економічну стратегію збереження економічної та соціальної рівноваги, яка переважала до кінця Другої світової війни. Основне припущення полягало в тому, що нова корпоративна система буде розглядатися як альтернатива капіталізму та соціалізму.

Саме тому на початку ХХІ століття вчені намагаються побудувати економічну теорію третьої системи, яка б уникала негативів соціалістичної планової економіки (відсутність індивідуальної свободи) та соціальних

помилки, притаманних системі ліберального капіталізму (надзвичайна конкуренція, бідність, витрата ресурсів). Слід зазначити, що на початку ХХІ століття цю думку поділяють представники багатьох наукових шкіл та економісти, які наполягали на перевагах «третього шляху», зберігаючи певну критичну відстань щодо втрати політичної свободи та прав особистості, що виявилось типовою ознакою фашистських та йому подібних режимів. Тому експерименти корпоративістів були позитивно оцінені тими, хто вважав, що класова боротьба не є властивою умовою капіталістичної, економічної та соціальної організації – стосовно власності на засоби виробництва або розподіл доходу – тобто тими, хто припускав, що взаємодія між капіталом та робочою силою була рушійною силою будь-якої розвиненої економіки та суспільства. Серед базових концепцій класичної та неокласичної економіки прихильники доктринерства корпоративізму прямо ставлять під сумнів економічні теорії, які пов'язані з поняттям природної рівноваги, таких як ринкова ціна та ринкова заробітна плата. Їх увага була натомість спрямована на визначення корпоративної ціни, зарплати працівників корпорацій та побудови нової теорії розподілу.

Незважаючи на спільні цілі, були деякі важливі відмінності між підходами до функціонування нової економічної системи. Деякі економісти, які мали тісніші зв'язки з неокласичною традицією, сприймали як належне версію “*homo economicus*”, тобто економічного індивідуума, який є зацікавленим, раціональним, незмінним, відокремленим та не рефлексивним. Прихильники цього бачення розглядали “*homo economicus*” як основний інструмент економічного аналізу, хоча вони також вважали державу та корпоративістську бюрократію необхідними та відповідними інститутами для регулювання економік, що неминуче виникатимуть із поведінки окремих економічних агентів з обмеженим почуттям загального блага. У цьому сенсі стверджувалося, що не можна ігнорувати складні наукові розробки галузі економіки від класичної школи до теперішнього часу, маючи на увазі що,

зрештою, корпоративізм був не що інше як доктрина, яка визнає необхідність обмеження або пом'якшення економічних факторів та імпульсів, а також напруга економічної політики.

З нашої точки зору, ринкова економіка держави наділена місією забезпечення помірності та рівноваги, що неможливо було здійснити спонтанно через систему вільної конкуренції. Запобігання утворенню трестів та картелів, нагляду за небажаними монополістичними методами, створення інструментів для сприяння та регулювання конкуренції між економічними агентами цілі є найбільш доцільним та добропорядним. Реформування пропозицій помірною ліберального характеру полягало в його гносеологічному ставленні до прийняття принципу, що категорії традиційного економічного аналізу не тільки залишалися недоторканими, але насправді вони були необхідні для класифікації та осмислення явищ корпоративної економіки.

Корпоративізм представляв не лише новий економічний та соціальний лад, а й новий науковий метод для пояснення економічного життя основні аргументи якого ґрунтувалися на жорсткій критиці поняття *homo economicus*, відстоюючи принцип, що між особою та державою існує досконала ідентичність. Це основний філософський принцип відрізняється від логічного позитивізму та індивідуалізму, закладеного в мейнстрімі неокласична економіка, згідно з яким можна досягти певних інтересів лише через реалізацію національних інтересів, різновид загального буде сумлінно трактуватися державою.

“*Homo corporativus*” відрізняється від “*homo economicus*” не лише тим, що є соціально орієнтованим на приналежність до громад, але також тим, що керується поняттям соціального інтересу як корпорацій, так і держави. Це поняття визнають таким, що має мінливий характер, оскільки на нього впливають ідеалістичні цінності та моральні міркування. Ця конструкція є частиною більш широкого підходу до процесу соціалізації (з притаманним

поняттям *homo sociologicus*) і пояснює, як інтерналізовані норми стають мотивацією людей. Тобто недостатньо довіряти чеснотам егоїстичної поведінки та власного інтересу, щоб пояснити, що спонукає раціональних агентів до дії.[37]

Твердження, що соціальне життя є взаємодією раціональних людей, варто доповнити ідеєю існування соціальних норм, яких дотримуються різні люди в певному суспільстві, що приводить до розуміння індивідуальної раціональної поведінки як вираження Я в соціальному світі, сприяння координації, співпраці та соціальній гармонії. У цьому сенсі можна зазначити, що корпоратистський рух відіграє свою роль у зміні атомістичної концепції індивідуальної поведінки, яка характеризує неокласичність економіки як частини більш широкого погляду на індивідуума. Що стосується доктрини корпоративізму, то поняття власних інтересів замінено на поняття спільного національного значення, адже метод інструментальної раціональності розглядають у більш широкому інституційному контексті, де люди діють у межах корпорації. Такою була нова цілісна доля *homo corporativus*.

Переважаюча більшість економістів-корпоратистів визнали, що досить складно докорінно змінити людську природу (незважаючи на інтенсивну пропаганду на користь такої зміни), щоб усі люди пожертвували своїми конкретними інтересами заради загального блага. Ідея людини відкидає гедоністичний принцип і керується своїми особистими інтересами на шляху афекту суспільств. Стають очевидними труднощі в побудові оригінального корпусу теорії корпоративістів, коли ми спостерігаємо, що в жодному з підручників з корпоратистської економіки, опублікованих під час цього періоду, не було будь-якої спроби розробити теорію, засновану на понятті *homo corporativus*.

Нерішучість та неоднозначність у вирішенні основних доктринальних питань також призвели до інших спроб теоретичного визначення третього способу. Його прихильники зменшували важливість раціональної особистості

до мінімуму і прагнули розглядати соціальні групи та колективні організації. Деякі ідеологи корпоративізму багато уваги приділяли поняттю самокерованої економіки, яке не має нічого спільного з механізмами, що призвели до спонтанної рівноваги ринку.

На нашу думку, в корпоратистській економіці корпорації повинні регулювати економічну діяльність за допомогою складної системи двосторонніх монопольних ринків. Таким чином, передбачався високий ступінь державного втручання, коли корпораціоністська організація була вперше заснована, значення такого особистості поступово зменшуватиметься. Стимул до створення корпорацій втілював логіку соціально-економічної організації, в якій реалізація загального інтересу раніше вимірювалася шляхом узгодження інтересів різних агентів та груп агентів, що працюють на ринку, контрольованому державою.

Фіксація цін, вихід нових корпорацій на ринок, регулювання умов праці, визначення рівня заробітної плати, аналіз виробничих витрат, загалом всі операції, що передбачають використання економічного розрахунку, а у системі вільної конкуренції є елементарними процедурами вибору в контексті дефіциту наявних ресурсів (тобто типових рамок для прийняття рішень *homo economicus*, зазначених у неокласичній економічній літературі) – усі ці риси були б привілейованою сферою для корпорацій та федеративних організацій роботодавців (гільдій). Гільдії надають змогу корпораціям збільшити національну репрезентативність і забезпечують горизонтальний контроль діяльності, пов'язаної з певним продуктом (пшениця, рис, оливкова олія, шерсть, вино та ін.).[37]

Таким чином, «нова економіка» характеризується наступними особливостями: знання формують більшу частину доданої вартості; знання, інновації та творчість є економічними категоріями; робота зі знаннями виділяється в окремий напрям діяльності; комунікації відіграють значну роль

і є складовими окремої галузі економіки; ієрархічна система управління трансформується в складні мережеві структури.

1.2. Імперативи становлення економіки знань

В останнє десятиліття ХХ століття відбулася зміна парадигми суспільного розвитку. Фактор людського прогресу перетворився в умову, мету і рушійну силу розвитку. Головна проблема в дослідженні факторів економічного зростання перемістилася від статистичного аналізу кількісних змінних до якісного аналізу. У зв'язку з цим поняття «економіка знань» набуло значного поширення і є сукупністю економічних відносин, заснованих на інтеграції наукової, виробничої та освітньої компонент.

Сучасна економіка перебуває в новому якісному стані, пов'язаному зі зміною умов господарювання, спричиненою: впровадженням нових, високого рівня технологій у виробництво, розширенням інформаційного простору, мобільністю капіталу, підвищенням значенням креативної, творчої праці, зростанням ролі теоретичних знань. Тип економіки, в якій знання та інформація стають головними чинниками виробництва, можна визначити як економіку знань. У теоретичних і практичних аспектах як цілісна концепція економіка знань динамічно розвивається і залежно від змін, що відбуваються в політичних та економічних процесах, набуває певних рис та особливостей.

Треба зазначити, що елементи економіки знань історично присутні в усіх суспільно-економічних формаціях і цивілізаціях, але лише в умовах глобалізації вони виявляються найбільш виразно. Знання можуть стати головною рушійною силою суспільного виробництва тільки в умовах радикального скорочення ролі фізичної та рутинної праці, одночасного розвитку та використання розумової діяльності, масової інформатизації та інтелектуалізації суспільного життя, що характерно для сучасної стадії розвитку господарської системи людства. Людський мозок як генератор,

аккумулятор та трансформатор знань – головний об’єкт когнітивних технологій та предмет вивчення міждисциплінарної нейронауки[38].

Погляди на феномен розвитку економіки знань постійно еволюціонують. Ф.А. фон Хайек у 1945 р. запропонував досліджувати вплив нових знань на економічні та виробничі процеси. А. Даунсон, ґрунтуючись на роботах Ф.А. фон Хайєка, в 1957 р. вперше розробив класифікацію нових знань. Однак виникнення системи понять, що описують суспільство знань, пов’язане з іменами двох вчених – П. Друкера і Ф. Махлупа. Друкеру належить вирішальна роль у створенні теорії суспільства знань, яка стала підсумком його 25-річної дослідницької програми.

У працях вченого, що вийшли в 1940–1960-х роках, розроблено соціально-філософську і економічну концепції, що пояснюють суть поняття «суспільство знань». Введення в науковий обіг термінів «суспільство знань» та «економіка знань» відбулося у 1968 році, коли вийшла книга Друкера «Епоха розриву: орієнтири для нашого швидко мінливого суспільства» (зокрема, частина 4 цієї книги має назву «Суспільство знань»). Як зазначає Н. Стер, Друкер був першим, хто конкретно згадує «суспільство знань»[39].

Існує думка, зокрема серед провідних американських та європейських дослідників, що родоначальником терміна «економіка знань» є Махлуп, адже його праця «Виробництво і поширення знань в США» (1962) – перше статистичне дослідження поняття, що він назвав «індустрією знань». Проте в ній відсутнє словосполучення «knowledge economy». [40]

Введення ідеї та терміна «суспільство знань» часто приписують американському політологу Р. Лейну. В публікації 1966 року він розглядав гіпотетичну модель зменшення значення політики та ідеології в умовах інтенсивного зростання науки і освіти в сучасному йому суспільстві. Однак дослідник використовує термін «knowledgeable society», а не «knowledge society». Крім того, поєднання слів «knowledgeable» і «society» зустрічається до виходу статті Лейна, зокрема у Махлупа, на працю якого неодноразово

посилається і сам автор. Друкер часто вживає термін «knowledgeable» ще задовго до публікації Лейна, наприклад, в книзі «Орієнтири майбутнього».[41]

Важливо зазначити що економіка належить до ресурсної економічної теорії, яка є найбільш сучасною серед інших економічних концепцій (етапи еволюції теорій економіки знань наведено в табл.1.4). Предметом вивчення кожної з них є певні і досить важливі особливості діяльності фірми: виробництво (неокласична теорія), транзакції (теорія трансакційних витрат), інновації (теорія еволюційної економіки), ресурси (ресурсна теорія). З точки зору ресурсної теорії, фірма – більше, ніж адміністративна одиниця. Вона є сукупністю продуктивних ресурсів, розподілених між різними користувачами за допомогою адміністративних і економічних рішень. Під культивуванням ресурсів у компетентній компанії розуміють постійний пошук, придбання, виробництво, розвиток та отримання економічної ренти від ефективного використання ресурсів, найважливішим з яких визнається людський капітал та нематеріальні активи. Організація у своїй діяльності завжди спиралася на знання того, що робити і як робити, вважаючи це само собою зрозумілим.

Зростаюча економічна вага знань, їх значення та місце в конкурентній боротьбі збільшили їх роль у суспільстві. Компанії усвідомлюють зацікавленість в управлінні знаннями і тому починають нарощувати інвестиції в їх створення, збереження, використання так само, як вони традиційно нарощували, зберігали і використовували інші свої ресурси. І навіть більше того, бо знання усвідомлюються як найважливіший стратегічний ресурс у забезпеченні конкурентних переваг. Ефективність виробництва інновації - основна сфера застосування знань, що досягається за рахунок нових підходів, методів і технологій у забезпеченні зростання обсягів виробництва і зниження витрат. Інновації забезпечують створення нових продуктів, товарів і послуг, бізнес-процесів та підприємств. Реальні дивіденди приносять компаніям патенти та авторські свідоцтва, торгові марки, відомості про професійні якості співробітників, інформація про клієнтську базу, мережі лояльних постачальників, партнерів та споживачів тощо.[42]

З теоретичної і практичної точок зору є дуже важливим, на наш погляд, розглядати економіку знань як результат еволюції неокласичних і постшумпетеріанських концепцій і моделей економічного зростання в сучасних умовах. Якщо сприймати цю теорію у галузевому ракурсі, а саме як теорію економічних відносин у освітній та науково-технічній сферах, то є небезпека неадекватного її практичного використання.

Таблиця 1.4

Етапи еволюції теорій економіки знань

Автор концепції	Рік	Суть концепції
Попередники теорії економіки знань		
Ф.А. Хайек	1945	Аналіз нових знань як фактору, що сприяє значній економії часу у виробничому процесі
А. Даусон	1957	Створення першої класифікації знань
М. Шелер	1962	Теорія цілеспрямованого здобуття нових знань
Ф. Махлуп	1966	Основні положення теорії виробництва та розповсюдження знань, моніторинг стану виробництва та розповсюдження знань у США
М. Поланьї	1985	Введення в обіг понять «явне» та «неявне» знання
П. Друкер	1975	Створення теорії управління знаннями
Ф. Фукуяма	1992	Формування соціального капіталу в економіці знань
Початковий етап формування теорії економіки знань		
І. Нонака	1994	Створення теорії перетворення знань
П. Дретське	1995	Розвиток теорії управління знаннями
Є. Тоффлер	1999	Концепція впливу нових знань на ціннісні орієнтири та норми поведінки індивідуума в соціумі
Д. Белл	1999	Концепція впливу знань на економічну раціональність. Концепція економічного зростання, що базується на теоретичному знанні
Т. Шульц	2000	Економічна оцінка раціональної поведінки індивіда з урахуванням рівня його компетенцій та потенціалу
В.Л. Макаров	2003	Формування підходів до оцінки вартості перетворення та використання нових знань
Г.Б. Клейнер	2004	Соціально-економічні аспекти економіки знань
Б.З. Мільнер	2004	Питання управління знаннями в СНД
В.В. Глухов	2005	Оцінка ефективності виробництва нових знань
Ф. Махлуп	2006	Виробництво та розповсюдження нових знань у США
Сучасний етап формування цілісної концепції економіки знань		

В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер	2007	Розроблення теорії мікроекономіки знань
Е.І. Тимина	2009	Знання як фактор економічного розвитку
А.А. Дагаєв	2010	Економіка знань в інформаційному суспільстві
В.А. Логачов	2011	Взаємозв'язок інноваційної економіки та економіки знань є очевидним: і та, і інша як інструменти досягнення своїх цілей використовують інтелектуальну робочу силу
Кампбел	2012	Впровадження поняття «економіка творчості» (creativity economy), що базується на взаємодії креативності знань та інновацій
Д.А. Фролов	2014	Конкретно-історична форма еволюція постіндустріальної економіки, що виражається в структурному зсуві до підвищення частки знанневих та креативних індустрій в структурі ВВП провідних країн
Г.Мікаель	2015	Знання як наслідки розумової праці передаються суспільству у вигляді нових технічних пристосувань і технологій
М.Н. Руткевіч, В.К. Левашов	2018	Відбувається подолання технологічного детермінізму в теоріях економічного зростання і розвитку

Джерело: сформовано автором на основі [43],[44].

Якщо розглянемо неокласичні теорії економічного зростання, то фактор «знань» буде еквівалентним фактору, більш відомому як «залишок Солоу», чи «загальний фактор продуктивності», чи «фактор технологічних змін». Усе наведене є синонімічним рядом для позначення впливу змін у продуктивності факторів капіталу і праці на економічне зростання, модель якого представлена за допомогою відомої виробничої функції Кобба –Дугласа. Останній компонент формули, який у підручниках здебільшого фігурує під назвою «залишок Солоу», а в статистичних виданнях – «загальний фактор продуктивності», традиційно називається фактором знань чи передових знань.

Одним із перших вчених, хто концептуально використовував такий термін для позначення впливу продуктивності виробничих факторів на загальний темп економічного зростання, був Е. Денісон, який у своїх працях ще у 1967 році сформулював концепцію прогресу знань як джерела економічного зростання. Він прийшов до висновку, що у міру накопичення знань, що відносяться до виробництва, зростає обсяг продукції, який може бути отриманий при використанні даної кількості ресурсів.

У вельми довгостроковому аспекті прогрес знань і вираш від економії, обумовлений масштабами господарської діяльності, якщо вони не пов'язані з усуненням штучних обмежень ринків, є головними факторами зростання випуску продукції на одиницю витрат. При цьому Е.Денісон розглядав два взаємопов'язані завдання. Перше полягає в тому, щоб визначити та окреслити «прогрес знань» як важливого чинника економічного зростання, що не піддається прямому виміру. Друге – методологічно визначити і коректно трактувати залишок, який отримують після відрахування із темпів економічного приросту впливу всіх раніше відомих і вимірних джерел. Цей залишок і містить вклад прогресу знань і пов'язаний з ним фактор зростання – «зміни лага в застосуванні знань».[45]

До 80-х рр. минулого сторіччя аналітична потужність неокласичної моделі економічного зростання ефективно використовувалася для формування ефективної економічної політики розвинених країн. Р. Солоу за ці розробки отримав у 1987 році Нобелівську премію з економіки. Щорічний аналітичний звіт Світового банку про планетарний розвиток у 1991 році, який був присвячений проблемам розвитку, назвав вимірювання загального фактору продуктивності в економічному зростанні одним із важливих досягнень в економічній науці за останні п'ятдесят років: ранні підрахунки загального чинника продуктивності для різних країн дозволили встановити – й це на той час було цілком несподіваним, – що приблизно половина зростання валового внутрішнього продукту припадає на цю залишкову характеристику, згодом названу швидкістю технічного прогресу.

Поза сумнівом, збільшенню загального чинника продуктивності сприяють технологічні інновації. Але найбільш суттєвий елемент – якість праці. Якщо додаткова робоча сила є більш продуктивною, ніж наявна, то зростання валового внутрішнього продукту за рахунок приросту кількості праці буде вищим, ніж зростання витрат. Саме інтелектуальна якість праці, що прямо залежить від сукупності чинників, які об'єднує категорія «знання»,

почала відігравати вирішальну роль у економічному зростанні в останньому десятиріччі ХХ ст.

Неокласичний аналіз економічного зростання значно просунув вперед світову економічну думку через доведення вирішальної ролі фактору технологічних змін, відокремленого від фактору накопичення капіталу, для піднесення добробуту країни в концептуальному визнанні. До моделі економічного зростання Р. Солоу панувала кейнсіанська модель Харрода – Домара, де вирішальним фактором економічної динаміки було накопичення капіталу за припущень постійності норми накопичення та граничної продуктивності капіталу. А тому ця модель будувалася на припущенні про несуттєвість врахування технологічних змін окремо від процесів екстенсивного накопичення капіталу.[46]

Кейнсіанський аналіз, як відомо, є коректним для короткострокового періоду при фіксованих цінах праці та капіталу (мінімальній заробітній платі та банківському відсотку), і тому він не міг належним чином дослідити фактор технологічних змін. Адже останній пов'язаний, по-перше, зі стратегічними, довгостроковими процесами розвитку економіки і, по-друге, з новими продуктами та виробництвами, для яких припущення жорсткості цін не може бути застосоване, бо немає базових характеристик «природної» ринкової рівноваги.

Економічна думка 30 – 50-х рр. минулого сторіччя приділяла головну увагу політиці досягнення стабілізаційної макроекономічної рівноваги, бо модель Харрода – Домара демонструвала виникнення кризових явищ у разі «несанкціонованого» певною пропорцією заощаджень економічного зростання. Така інтерпретація обмежень макроекономічної динаміки не відповідала реальній практиці розвинених країн, де науково-технічна революція, що потужно почала свою ходу після Другої світової війни, створила небачені досі можливості для розвитку. Саме останній факт вперше пояснила модель Солоу, а на сьогодні естафету теоретичного обґрунтування

закономірностей постіндустріальної економіки прийняла концепція знаннєвої економіки.

На рубежі 1990-х рр. інтерес до цієї проблеми помітно поживався завдяки появі ряду нових моделей економічного зростання з ендогенним (тобто таким, що генерується всередині досліджуваної системи) технологічним прогресом. Ці моделі трактують технологічні зміни, що відбуваються як результат проведення НДДКР економічними агентами, які прагнуть максимізувати свій прибуток на достатньо великому відрізку часу. Інша характерна особливість нових моделей полягає в тому, що їх автори, розвиваючи більш ранні ідеї К. Ерроу та Х. Узави про економічну роль навчання в процесі виробництва, вводять у виробничу функцію в тій чи іншій формі додаткову змінну – людський капітал, тобто обсяг наукових знань і практичного досвіду, накопичених у процесі навчання та безпосередньої виробничої діяльності. [47]

Сучасна історія, вважає Е. Карневейл, «характеризується невинним і все більш швидким переходом до застосування як основного «будівельного матеріалу» не природних ресурсів і машин, а набутих людьми вмінь.

Людські ресурси не тільки стають більш цінними, але вони все більше знижують відносне значення проривних ресурсів і машин. Їх нова роль пов'язана з тим, що тільки вони здатні перетворювати інші економічні ресурси в товари і послуги. Нові моделі дали змогу формалізувати зв'язок між механізмами економічного зростання й процесами здобуття і накопичення знання, матеріалізованого згодом у технологічні нововведення.

До цього такий зв'язок розумівся інтуїтивно і тому легко приймався на концептуальному рівні. Разом з тим, нові моделі привели до ряду далекосяжних припущень щодо причин розбіжностей у темпах економічного зростання окремих країн, ефективності різних заходів державної науково-технічної і промислової політики і, що особливо важливо в аспекті цього дослідження, – впливу процесів міжнародної інтеграції і торгівлі на темпи економічного зростання.

В обґрунтування нових моделей зростання з ендегенним технологічним прогресом найбільший внесок зробили П. Ромер і Р. Лукас. У моделі Ромера припускається, що сумарний обсяг людського капіталу системи на досліджуваному проміжку часу залишається незмінним. Можливий лише його розподіл між сферою виробництва і сферою НДДКР відповідно до функції переваг споживачів.[48]

На відміну від цього, в моделі Лукаса закладається зростання людського капіталу пропорційно часу, що витрачається на навчання. З моделей випливає декілька важливих висновків, але в рамках дослідження обмежимося виокремленням тих із них, що представляють інтерес не лише на національному, але й на міжнародному рівнях. Слід звернути увагу на таку цікаву особливість: темп економічного зростання в моделі Ромера прямо залежить від величини людського капіталу, зосередженого у сфері здобуття нового знання.

Реально це означає, що сфера НДДКР впливає на економіку не лише безпосередньо через прикладні ідеї та розробки. Саме її існування є необхідною (але ще недостатньою) умовою економічного зростання, оскільки забезпечує нагромадження людського капіталу. Таким чином, модель підкреслює подвійну природу наукового знання, його вплив на виробництво, сферу послуг і знання заради знання як такого. З моделі Ромера також безпосередньо випливає, що країни з більшим нагромадженим обсягом людського капіталу матимуть вищі темпи економічного зростання.

Отже, розвиток вільної міжнародної торгівлі сприяє підвищенню темпів зростання, оскільки обмін продукцією розширює межі економічної системи і веде, таким чином, до збільшення сумарного людського капіталу. Ряд цікавих оцінок ендегенного впливу наукомістких продуктивних нововведень на темпи економічного зростання надали Дж. Гроссман і Е. Хелпман. На прикладі моделі двох держав, що торгують між собою, ці автори показали, що субсидії у сферу НДДКР країни з відносною науково-технічною перевагою сприяють збільшенню загальних темпів економічного зростання.

Варто також зазначити про модель економічного зростання з ендегенним технологічним прогресом Ф. Агіона і П. Хоувітта, що з'явилася майже одночасно з попередньою. Автори взяли за основу ідею Й. Шумпетера про роль утворюючої руйнації в процесах економічного розвитку. Згідно з запропонованою ними моделлю економічне зростання зумовлене технологічним прогресом, який, у свою чергу, забезпечується за рахунок конкуренції між фірмами, що генерують і здійснюють перспективні продуктивні й технологічні інновації. Кожне нововведення виводить на ринок новий проміжний товар (продукт, технологію), що може бути використаний для більш ефективного виробництва кінцевої продукції.[49]

Основною мотивацією для фірм дослідницького сектору є перспектива отримання монопольної ренти у випадку успішного патентування нововведення. За рахунок цієї ренти покриваються витрати, пов'язані з розробленням і здійсненням нововведень. Однак монополія автоматично втрачається з появою наступного нововведення, що призводить до морального старіння проміжних товарів, необхідних для випуску кінцевої продукції. Тривалість періоду між двома послідовними успішними інноваціями – це випадкова величина внаслідок стохастичної природи інноваційного процесу. Патент же залишається дійсним у подальшому, проте його використання стає економічно менш вигідним.

Сучасна науково-технічна революція продовжує динамічно впливати на всі сфери життя. Зазнала відповідних еволюційних змін і теорія економічного зростання. Протягом останніх десятиріч у передових країнах проявилися нові тенденції, що актуалізували питання щодо практичної адекватності та методологічної ефективності використання традиційних підходів неокласичного аналізу. Починаючи з 80-х рр. минулого сторіччя, показник сукупного коефіцієнта продуктивності, який став стандартним статистичним індикатором, у більшості розвинених країн почав характеризуватися малими і навіть від'ємними числами. Все це відбувалося на фоні бурхливого впровадження нових технологій, перш за все інформаційних, і динамічного

зростання цих країн. В економічній теорії зазначене явище отримало назву «парадокс продуктивності». Ґрунтовне дослідження цього феномену не можливе з огляду на екзогенний аналіз технологічних змін у неокласичних моделях економічного зростання.

Протиріччя з реальністю проявилися у такому:

- згідно з неокласичною моделлю нерозвинені країни повинні наздоганяти багаті країни, бо їх темп зростання повинен бути вищим, ніж в індустріально розвинених країнах, проте реально це не спостерігається;

- не підтверджується гіпотеза, що зростання передусім генерується через акумулювання фізичного капіталу;

- дослідження демонструють незалежність зростання від норми заощадження і показують його детермінацію із нормою зростання населення та технологічним прогресом;

- неокласична модель Солоу в сучасних умовах не пояснює економічне зростання в точці квазірівноваги, бо фактори зростання населення та технологічні зміни задаються як екзогенні;

- відповідно до зазначеного неокласичні моделі не дають інформації щодо визначення параметрів і механізмів державної політики, спрямованої на економічне зростання, у точці квазірівноваги [50],[51].

Як наслідок, змінилася інтерпретація моделі Солоу щодо застосування для формування ефективної економічної політики. Так, основним прикладним політико-економічним результатом цієї моделі був висновок, що для індустріальних країн із високим рівнем капіталомісткості праці фактор загальної продуктивності, розглянутий окремо від процесів екстенсивного накопичення капіталу, стає вирішальним для забезпечення довгострокового сталого розвитку такої країни. Було доведено, що в країнах, які досягли квазістаціонарного стану моделі Солоу, довгострокове економічне зростання можна забезпечити тільки через фактор технологічного розвитку, що означає підвищення продуктивності ресурсів. Але для країн, що розвиваються, економіка яких не перебуває у квазістаціонарному стані, політика

екстенсивного інвестиційного розвитку вважалася також ефективною і навіть більш реалістичною. Це пояснювалося можливістю мати більші темпи зростання завдяки використанню вже відомих технологій та іноземних інвестицій, у той час як розвиненим країнам для створення та впровадження науково-технологічних інновацій треба було витратити великі додаткові ресурси [52].

Саме такий сценарій розвитку для більшості країн, що розвиваються спростувала практика кінця 1990-х рр., адже повільне впровадження новітніх технологій для підвищення продуктивності національного виробництва призвело до поглиблення відставання нерозвинутих країн. Відповіддю економічної теорії на ці події стала концепція економіки знань, де «чорна скриня» екзогенного фактору «технологічних змін» розкривалася ендогенними змінними, серед яких провідну роль відігравали параметри, пов'язані зі створенням і використанням знань.

Таким чином, розроблення теорії знаннєвої економіки стало результатом розвитку ендогенних теорій економічного зростання, які розщеплюють не тільки «залишок Солоу» на ендогенні чинники, але й розкривають нову якість праці як виробничого ресурсу, що набув змісту категорії людського капіталу.

Нові теорії економічного зростання сконцентрували увагу на факторах, що пояснюють економічний розвиток у галузі квазірівноважного стану новими ендогенними змінними неокласичних моделей. Численні сучасні емпіричні дослідження засвідчили високу значущість у цих моделях змінних, що відображають розвиток освітніх і науково-технологічних факторів. Саме тому формування знаннєвої економіки вважається головним пріоритетом політики економічного зростання не тільки для розвинених країн, а як загальне правило. У цих нових умовах актуальними стали також дослідження неошумпетеріанської школи щодо впливу змін технологій і відповідної структури виробництва на економічний розвиток.

Економічна теорія технологічної динаміки належить до сучасних досягнень економічної науки, пов'язаних із розвитком нової парадигмальної

гілки – еволюційної економіки. Проте фундаментальні теоретичні підвалини цієї теорії було закладено у попередні роки. Одним із основних її фундаторів вважають видатного українського вченого і політичного діяча М.І. Туган-Барановського, водночас доцільно підкреслити, що Й. Шумпетера узагальнив цей напрям. Неошумпетеріанська школа надає фундаментальної значущості технологічним змінам. Її прихильники тісно пов'язують соціально-економічний розвиток суспільства зі зміною техніко-економічних парадигм. Значний внесок у формулювання цієї концепції зробили Г. Менш, Х. Фрімен, Д. Досі, К. Перес-Перес та інші. [53]

Ключовий фактор стосується саме масового попиту на відповідні технологічні зміни. Тому лідери світової спільноти опановують ці технології з випередженням. Галузі, що інтенсивно використовують ключовий фактор, найбільш вдало пристосовуються до потреби відповідної організації виробництва, є головними інвесторами в передові технології і формують «технологічний уклад» суспільства. Розуміння основних закономірностей розвитку та зміни техніко-економічних парадигм та їх взаємозв'язку з інституційною структурою суспільства є важливим фактором формування економічної політики. Об'єктивність цієї теорії засвідчує міжнародний порівняльний аналіз. Ці теорії наголошують на особливе значення креативної функції підприємців-інноваторів, діяльність яких щодо генерації нових знань і використання їх у виробництві через інноваційно-технологічні зміни вважається головною рушійною силою сучасного економічного розвитку. Все це також підготувало науково-методологічне підґрунтя для формування нової теорії економіки знань.

П. Друкер і Ф. Махлуп констатують появу інтелектуальної праці, сутністю якої є взаємодія людей з інформацією і знаннями, а фізична праця витісняється зі сфери матеріального виробництва, ускладнюються технології. Поведінка людини, вважає Д. Белл, все більшою мірою відрізняється економічною раціональністю, критерієм вибору стають його переваги або обмеження. Раціональність інтелектуального працівника виражається в підвищенні

професійного рівня і власного потенціалу шляхом інвестування коштів в освіту, здоров'я, дозвілля. [54]

Економічну оцінку такої поведінки наведено в концепції людського капіталу Т. Шульца та Г. Беккера. Персональні інтелектуальні ресурси і технології, їх відтворення набувають економічного значення і, на думку Е. Брукінг і Т Стюарта, є інтелектуальним капіталом, який уповноважує особу, компанію, товариство здатністю бути конкурентоспроможними. Реалізація інтелектуальних ресурсів можлива, як стверджує С. Коваль, лише в інтелектуальному кліматі, де формуються нові суспільні цінності, моделі поведінки, зв'язки і відносини, виробляється здатність до самоорганізації, що, за Ф. Фукуямою, змістовно є соціальним капіталом суспільства.

Американський вчений економіст Л. Туроу в праці «Творячи багатство» наводить прикладні рекомендації щодо досягнення високого рівня суспільного добробуту за допомогою економіки знань. Лісабонською конвенцією 2000 затверджено основні параметри економічної політики, заснованої на економіці знань. Цим документом не тільки визначено контури європейської економічної політики на подальші роки, але також встановлено стандарти соціальної політики та соціального захисту населення, засновано проект Європейський дослідницький простір (ERA).

З великої кількості зазначених теорій, на нашу думку, доцільно угрупувати та виокремити ті теорії, які внесли значний вклад у формування теорій економіки знань, та застосувати до них таку класифікацію: інформаційно-технологічні теорії (інформаційне суспільство, глобальна мережева економіка, інформаційна економіка, інноваційна, цифрова економіка) та гуманітарно - ноосферні теорії (ноосферна економіка, економіка розвитку тощо).[55]

На наш погляд, фундаментальними відмінностями інформаційно-технологічних теорій та гуманітарно-ноосферних теорій є їх різні пріоритети, зокрема у першій групі теорій ціллю та засобом формування нової знанневої економіки виступає технологічний, інформаційний фактор, а в другій – ціллю

є всебічний розвиток людського фактору за допомогою та на основі ефективного формування інформаційних технологій.

На відміну від гуманістично-ноосферних теорій, теорія економіки знань в сучасних умовах ґрунтується на якісних технологічних змінах в суспільному відтворенні загалом: провідній ролі науково-технічного прогресу, постіндустріальному інформаційно-мережевому і глобальному характері сучасної економіки. Порівняно з інформаційно-технократичними теоріями теорія економіки знань акцентує увагу на таких аспектах, як підвищення ролі освіти і науки, нова якість економічного зростання (від зростання до розвитку), має виражену соціальну спрямованість.

Синтез різних підходів до визначення економіки знань дозволяє розглядати її як інституційну модель сучасної економічної системи інноваційного типу, засновану на пріоритетності інтелектуальної власності, креативній праці, наукомісткого виробництва, безперервної освіти і зростання потреб у самореалізації. Економіка знань – новітня стадія інституційної еволюції капіталізму. Для більш детального розуміння особливостей економіки знань, доцільно проаналізувати тлумачення терміну “економіка знань” як вітчизняними так і зарубіжними вченими (див. Додаток В)[56].

Важливо зазначити, що протягом усього періоду розвитку теорії економіки знань виникала потреба в аналізі відмінності термінів “економіка, заснована на знаннях” та “економіка знань” (див. Додаток Г). В економіці, заснованій на знаннях, для відтворення складного інтелектуального продукту необхідні більш високі початкові капіталовкладення. Однак після завершення початкового етапу вартість кожної додатковій одиниці продукції буде мінімальною або навіть прямуватиме до нуля, тобто буде безкоштовною. Результатом цього є той факт, що в матеріальна віддача зменшується. Адже кожна додаткова одиниця ресурсу (продукту) створюється з більшими зусиллями, ніж попередня, і є більш дефіцитною і дорогою з точки зору витрат на виробництво. В економіці знань віддача, навпаки, зростає. Це обумовлено найважливішою відмінністю між знаннями і матеріальними об’єктами, яка

полягає в тому, що знання та ідеї невичерпні, а отже, закон спадної віддачі до них не можна застосувати.

Знання, таким чином, забезпечують зростаючу віддачу у міру їх використання. Чим більше ми їх споживаємо, витрачаємо, тим більше зростає їх цінність, що забезпечує якийсь мультиплікативний цикл. В індустріальній економіці спадної віддачі існують рівноважні ціни, і політика держави полягає в розподіл дефіцитних (обмежених) ресурсів між конкуруючими виробниками та споживачами. Це означає, що мета регулювання економіки матеріального виробництва полягає у створенні середовища та умов, що сприяють ефективному виробництву. [57]

В економіці знань, де головними завданнями є виробництво та розповсюдження знань та ідей, нівелює класична концепція рівноважної ціни. У ній завжди існує протиріччя між бажанням після здобуття знання мати низькі ціни, щоб воно могло тиражуватися і широко розповсюджуватися, і бажанням заздалегідь обіцяти надійний захист прав інтелектуальної власності та монополістичної позиції, щоб створити стимул і мотивацію до відкриття. Все це трансформує і роль держави, яка полягає у створенні інституційних умов і стимулів, що сприяють генерації ідей та інновацій. Різниця між постіндустріальною економікою та економікою знань наведена у табл.1.5.

Розглядаючи питання специфічних рис економіки знань, доцільно звернути увагу і на види інфраструктури економіки знань (див. Додаток Д), які доцільно розподілити на виробничі, комерційні, соціальні, політичні, територіальні та інформаційні. З нашої точки зору, економіка знань постає як «економіка, що постійно генерує інновації, тобто забезпечує безперервний процес перетворення нового знання в нові товари та послуги. Фактично «економіка знань» набуває властивості інновацій і в своїй цільовій функції виступає як інноваційна економіка. Терміни «економіка знань» та «інноваційна економіка» розкривають поняття «нова економіка», проте одночасно потребують конкретизації і змістовної ідентифікації. Ці два поняття мають

деяку різнорідну сутність: «економіка знань» – це базовий основний критерій «нової економіки», а «інноваційна економіка» постає не як її якісна характеристика, а насамперед як форма основних систем утворюючих економічних відносин такого типу. Отже, економіка знань є:

- постіндустріальною економікою, оскільки має місце збільшення частки сфери послуг, що заміщають за своєю значущістю сферу виробництва;
- інформаційною економікою, оскільки інформація (знання, наука) відіграє вирішальну роль;
- інноваційною економікою, оскільки інноваційною можна вважати таку економіку, в якій знання надають змогу генерувати безперервний потік нововведень, що відповідають динамічно мінливим потребам, а часто формують ці потреби;
- мережевою економікою, так як в економіці знань взаємодія між носіями знання опосередковується широкими мережевими зв'язками (поява мережі Інтернет як нової інфраструктури економіки значно спрощує дистанційні контакти)[62].

Нами уточнено сутнісні характеристики поняття «економіка знань», зокрема це результат еволюції постіндустріальної економіки у вигляді інноваційної моделі виробництва із застосуванням інформаційно-комунікативних технологій, людського капіталу та креативного потенціалу фірм за участю соціальних мереж, що доповнюють і в ряді випадків замінюють традиційні типи організації ринку. Згідно з таким підходом економіка знань є синтезом фундаментальних характеристик, різних теорій розвитку економіки. Інтерпретацію терміна «економіка знань» як вітчизняними, так й іноземними авторами наведено в додатку Г. З огляду на дослідження провідних вчених можна класифікувати різноманітні теорії економіки знань таким чином:

Таблиця 1.5

Акценти у постіндустріальній економіці та економіці знань

Акценти	Постіндустріальна економіка	Економіка знань
Ринок		
Економічний розвиток	Поступовий, лінійний, досить передбачуваний	Мінливий – надзвичайно швидкі зміни зі стрімкими злетами і падіннями, і хаотичний – напрям економічних змін не може бути чітко визначено
Зміни на ринку	Повільні і лінійні	Швидкі та непередбачувані
Цикл життя продуктів та технологія	Довгий	Короткий
Основні двигуни економіки	Великі індустріальні компанії	Інноваційні підприємницькі компанії, спрямовані на здобуття нових знань
Масштаб конкуренції	Локальний	Глобальна гіперконкуренція
Домінуюча сила на ринку	Постачальник	Покупець
Конкурентна перевага	Розмір корпорації	Швидкість розвитку корпорації
Маркетинг	Масовий маркетинг	Диференціація
Підприємство		
Динаміка	Повільна	Прискорюється під впливом очікувань все більш вимогливих покупців
Основна увага спрямована на	Стабільність	Управління змінами
Стратегія розвитку бізнесу	Стратегічна піраміда: бачення, місія, цілі, плани дій	Рухома можливостями, що відкриваються; динамічна стратегія
Міра успіху	Прибуток	Капіталізація ринку (ринкова ціна компанії)
Організація виробництва	Масова продукція	Гнучке виробництво, розширене підприємство
Основні важелі зростання	Капітал	Ресурси: персонал, знання, можливості
Основні джерела інновацій	Наукові дослідження	Наукові дослідження, системні інновації, управління знаннями, інтеграція, створення нового бізнесу, венчурні стратегії, нові бізнес-моделі
Основні драйвери технологій	Автоматизація та механізація	Інформаційні та телекомунікаційні технології, е-бізнес, комп'ютерний дизайн, швидке створення прототипів і їх виробництво
Основні джерела стійких конкурентних переваг	Доступ до вихідних матеріалів, дешевій робочій силі і капіталом; скорочення	Лідерство, командна робота, підприємницька творчість, швидкість; партнерство з покупцем; диференціюють стратегії; конкурентні стратегії, відмінні корпоративні здатності

	собівартості за рахунок великих масштабів виробництва	
Найважливіший ресурс	Фінансовий капітал	Людський капітал
Механізм прийняття рішень	Вертикальний	Розподілений
Інноваційний процес	Періодичний, лінійний	Безперервний системний
Фокус виробництва	Внутрішні процеси	Системне управління бізнес-процесами і весь ланцюжок створення цінності
Стратегічні альянси з іншими фірмами	Рідкісні, менталітет одинака	Партнерство заради доступу до нових корпоративних здібностей
Організаційні структури	Ієрархічні, пірамідальні, бюрократичні, функціональні	Взаємопов'язані підсистеми; плоскі, гнучкі, децентралізовані, дивізійні структури, уповноваження підлеглих
Бізнес-модель	Традиційна: командуй і контролюй	Нова: основний фокус на людей, знання та їх взаємозв'язок
Робоча сила		
Лідерство	Вертикальне	Розподілене: уповноваження підлеглих і само лідерство
Характеристики робочої сили	В основному чоловіки, висока частка напівнавчених і ненавчених	Рівноправність статей; висока частка працівників з вищою освітою
Вміння	Вузька спеціалізація, стандартизація	Широка спеціалізація, гнучкість
Вимоги до освіти	Сертифікат або диплом	Безперервне навчання: питання не в тому, що ти знаєш, а як швидко ти вмієш дізнаватися нове
Стосунки між менеджерами та підлеглими	Конфронтація	Співпраця, командна робота, надихаюча корпоративна культура
Зайнятість	Стабільна	Піддається впливам ринкових можливостей і факторів ризику
Підлегли розглядаються як	Затрати	Інвестиції

Джерело: складено автором на основі [58], [59], [60],[61].

- теорії неоекономіки як економіки знань: теорія ноосфери В.І. Вернадського, інтегрального суспільства П.І. Сорокіна, Ю.А. Яковцева;
- теорії інформаційної та глобальної мережевої економіки: теорія постіндустріального суспільства Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Е. Тоффлера;
- теорії нової економіки як економіки підвищеного попиту на інновації як реалізоване знання;
- нова економіка як система організаційних та інституційних новацій у діяльності різноманітних галузей;
- нова економіка як комплекс наукомістких галузей з виробництва та обслуговування;
- нова економіка як фінансова модель господарства, заснована на широкому використанні їх у валютно-фінансовій сфері [63],[64].

З метою детального розуміння особливостей формування економіки знань доцільно визначити етапи її розвитку.

Перший етап зародження економіки знань пов'язується з початком науково-технічної революції. Сам термін «науково-технічна революція (НТР)» вперше застосував Дж. Бернал для характеристики стану сучасного НТП. Однак, на наш погляд, в цю періодизацію слід включити і попередній період – останню третину XVIII–початок XIX ст., коли відбулося найважливіше кількісне накопичення наукових знань і перетворення науки в безпосередню продуктивну силу.[65]

Другий етап – середина 50 х рр. XX століття – характеризується якісними змінами, зокрема різким скороченням циклу практичної реалізації наукових відкриттів, фактично до терміну будівництва великого сучасного підприємства. Виникла конкуренція наукового знання та технічного вдосконалення виробництва, коли вигідніше стало розвивати на базі нових наукових ідей, ніж на базі сучасної техніки. Таким чином, із середини XX століття наука стає провідним фактором у системі продуктивних сил, визначає темпи розвитку матеріального виробництва, а також характер його технічних,

організаційних і структурних змін, бере участь у розвитку всіх компонентів цієї системи.

На третьому етапі, що почався в 70-ті роки ХХ ст., нові технології створюються і впроваджуються на основі досягнень фундаментальної і прикладної науки, постійно оновлюються і вдосконалюються. У цей період виявляється величезний комерційний потенціал накопчених наукових новацій і можливість їх технологічного втілення у виробництво. Наука відіграє роль головного чинника виробництва, що впливає на всі інші. З нашої точки зору, сутність етапу розкриває поняття «науково-інноваційна революція».

Цей період характеризується зростанням прикладної спрямованості науки, її зв'язком з виробництвом. Фундаментальні дослідження дедалі більше орієнтуються на виконання великих техніко-технологічних завдань, результатом яких є радикальні зміни в економіці, що, в свою чергу, сприяють розвитку самої науки. [66]

Четвертий етап становлення економіки знань пов'язаний з поширенням інформаційної, тобто інформаційно-знаннєвої революції. Слід зазначити, що інформаційна революція розгортається паралельно з науково-технічною і за часом виникнення є більш раннім процесом. Помітну роль в економічній діяльності набуває менеджмент якості, що передбачає регулярне внесення в технології і продукцію змін, що спираються на досягненні науки та техніки та забезпечують безперервне їх вдосконалення. В результаті розширюється асортимент продукції, що виробляється, споживчий попит задовольняється високою якістю товарів і послуг.

У наведеній періодизації початок п'ятого етапу інформаційної революції збігається за часом з третім (70-ті роки ХХ століття). Мережеве глобальне суспільство характеризується інтенсивним розширенням виробництва електронної індустрії, інформатизація впливає на всі сфери економічної і соціальної діяльності, в економіці наростає конвергенція технологій і галузей. Характерним для цього етапу є взаємозв'язок виробництва, науки та освіти, які формують інноваційні підходи у господарській діяльності, споживчий

ринок розширюється за рахунок високотехнологічної продукції. П'ятому етапу власне і притаманне становлення економіки знань. [67]

Шостий етап розвитку економіки знань характеризується креативністю як найвищою формою прояву економіки знань, адже ядром та смисловим наповненням нової креативної економіки є ідея, творчість людини. Саме креативний потенціал людського ресурсу стає центром створення існуючої формації. Креативний потенціал індивідуума продукує нові відкриття та ідеї, спроможний продуктивно вирішувати складні проблеми і, що дуже важливо, рішуче і негайно впроваджує їх у практику.

За такого підходу вже не інформація відіграє ключову роль, а творчі та креативні люди, які генерують нові ідеї і втілюють їх у життя. При цьому саме креативність є оціночним ресурсом індивіда і рушійним фактором соціально-економічного та соціально-культурного розвитку країни. Разом з тим, важливо наголосити, що в сучасній економіці креативність розглядається не тільки як основний фактор економічної стабільності країни, а й як місія розвитку суспільства, регіону, особистості та ін.

Стан сучасного світу характеризується глобалізацією всіх соціально-економічних і суспільно-політичних процесів, трансформацією ціннісних систем і поглядів, перенасиченістю інформаційного простору та комунікаційних систем. На сьогодні можна стверджувати про становлення та затвердження нової креатологічної формації, особливого культурно-творчого простору, що вміщує такі відносно самостійні сфери та автономні світи, як креатогенне суспільство, креативна економіка, тотальне мистецтво та універсальна творча особистість.

У вузькому розумінні поняття «креативність» – це процесуальний фактор творчої діяльності індивіда, в результаті якої на ринку товарів і послуг створюється інноваційний продукт праці. При цьому під інноваційним продуктом праці розуміють не тільки товар або послугу, а й нові методи дослідження, концепції, алгоритм прийняття рішення тощо. [68]

Термін «креатогенне суспільство» як певна формація що активізує творчість всіх його членів, вперше описаний С. Аріете (1976 р.). При цьому автор визначив дев'ять соціально-культурних чинників креатогенного суспільства, серед яких можна виокремити: наявність культурних засобів і ресурсів, відкритість до різних культурних стимулів, прагнення членів суспільства до високих досягнень; вільний доступ до засобів культури, свобода думок та дій; чутливість до різних і навіть контрастних культурних стимулів; терпимість до різних думок; взаємодія значущих особистостей, стимулювання за допомогою нагород та заохочень. Аналіз і вивчення особливостей креатогенних епох, а також основних чинників породження геніїв і творчих особистостей здійснено у працях Дж. Гоуена, М. Олсона (1979 р.), Д. Саймонтона (1994 р.), М. Чіксентміхайї (1996 р.) , С.Л. Маркова (1999 р.).[69]

Ще в кінці ХХ століття Ч. Лендрі і Ф. Біанчіні стверджували, що «індустрія двадцять першого століття буде все більше залежати від генерації знань, створених за допомогою творчості та інновацій». На думку Дж. Хокінса, в сучасній креативній економіці творчі ідеї, патенти, авторські права, торгові марки та оригінальні розробки мають вирішальний вплив на зростання та розвиток найуспішніших компаній світу. Сучасні дослідники приходять до думки, що в новій креативній економіці саме творчість, інновації та генерація нових ідей є важливим корпоративним капіталом, головним ресурсом та фактором виробництва. Творча праця – це складний за змістом процес, який, з одного боку, є безперервним, а з іншого, – йому притаманні як піднесення, так і застої та спади. Знання, досвід та креативність персоналу стають головним фактором ефективності організації, без якого науковий прогрес є недосяжним завданням, що не залежить від обсягу коштів, інвестованих у виробниче обладнання і технологію.

Дослідження креативності та її оцінка допоможуть перейти від креативних ідей, які поки перебувають на стадії ідеології, до підвищення продуктивності праці. Водночас можна стверджувати, що креативна економіка

не заперечує попередні форми розвитку, а природно включає їх в себе як основні складові. [70]

Таким чином, на сьогодні сучасна епоха потребує стрімких змін функцій виробництва та управління. В такому тандемі творчість розглядається як ключовий фактор і вища мета розвитку та організації суспільства. Світ не стоїть на місці, швидкими темпами формується нова креатологічна формація часу, головною метою якої є креативність. З нашої точки зору, креативність передбачає здатність до узагальнення. Ще Альберт Ейнштейн наголошував на цьому, коли характеризував власну працю як «комбінаторну гру». Від творчого синтезу можна очікувати різноманітних результатів: корисного винаходу, теорії або ідеї для вирішення проблеми або навіть твору мистецтва, що має естетичну цінність.

На сьогодні конкурентоспроможними організаціями вважаються ті, що визнають креативність як важливий економічний фактор своєї організації, при цьому зацікавлені у формуванні творчої організаційної культури, акумуляції знань співробітників і спрямування їх «лабіринтами креативності».

На початку XXI століття триває процес формування економіки знань, в якому розвиток та успіх визначаються не матеріальними ресурсами, а володінням найбільшою кількістю цінної інформації та здатністю до її швидкої обробки. Одночасно у світовій економіці знову набирають вагу такі фактори і критерії функціонування минулих формацій, як продовольчі, природні та людські ресурси, що і формують якісно новий характер економічних і суспільних відносин.

При цьому в креатологічній формації кардинально змінюються функції виробництва, бізнесу і менеджменту. Так, найприбутковішими товарами стають не матеріальні продукти, а оригінальні ідеї, артефакти, унікальні інтелектуальні та культурні цінності, програмне забезпечення, твори нової тотальної, що пронизує всі види і сфери діяльності, культури. У свою чергу, головна мета управління – залучення, концентрація, стимулювання та розвиток талантів, створення стимулюючого культурно-творчого середовища,

організація інноваційної діяльності, а серед його нових моделей такі якісно нові форми управління, як креативний менеджмент і менеджмент креативності. Ключові фактори і характеристики креатогенного суспільства описано у роботах Т. Манро, С. Аріете, Дж. Гоуена, М. Олсона, Д. Саймонтона, М. Чіксентміхайї, С.Л. Маркова. [71]

Одночасно доцільно виокремити основні визначальні ознаки більш фундаментальної креатологічної формації, що вміщує креатогенне суспільство як важливий компонент:

1) затвердження творчості як самостійної вищої цінності, визнання високого престижу творчої діяльності;

2) пріоритетність і високий рівень розвитку культури;

3) демократичність і гуманістичність суспільства;

4) розвиток і становлення творчої економіки, креативних і культурних індустрій;

5) системно організована, високоякісна освіта і ефективна наука, що фінансуються спеціальними фондами і державою;

6) створення стратегії і системи заохочення винахідництва, наукової і художньої творчості, наявність програм нагород і премій, використання широкого спектру матеріальних і моральних стимулів.

Резюмуючи зазначене, можна стверджувати, що процес розвитку країни тісно пов'язаний зі знаннями та креативністю, і оцінювати економічне зростання тільки з позиції вкладу доданої вартості галузей було б помилково. На сьогодні в конкурентній боротьбі перемагати або вести суперництво, досягти стійкого економічного розвитку можна цілеспрямованим вкладенням інвестицій у знання, тобто в науку і освіту. Усе це й формує цивілізоване суспільство. Досвід показує, що країни, які не вкладають інвестицій в освіту і науку, не можуть гідно конкурувати на ринку, домогтися сталого соціально-економічного розвитку.

У такому випадку немає сумніву, що в цих країнах процвітає бідність, відсталість, є постійна загроза економічних і соціальних загроз, зовнішнього

вторгнення. Крім цього, зміни, що відбуваються в світі, а також науково-технологічні відкриття, швидкість яких становить 2–3 роки, змушують кожну з країн світу здійснювати більш гнучку політику в сфері науки, освіти та інновацій.

На початку XXI століття можна стверджувати про прямий вплив економіки знань на показники конкурентоспроможності країн світу. Для вивчення впливу складників економіки знань на конкурентоспроможність країн світу, які посідають перші 20 позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (GCI), зі знаннєвої та інноваційної мап показників за попередньо проведеним відбором, здійсненим за результатами парних кореляцій, було обрано найсуттєвіші чинники X_1 (НДДКР), X_2 (глобальний індекс інновацій), X_3 (індекс людського розвитку). За результатами розрахунків отримано рівняння множинної регресії:

Y (глобальний індекс конкурентоспроможності) = $1.9887 + 0.1061X_1 + 0.9004X_2 + 20.2582X_3$ (див. Додаток Е., таблиця Е.1).

Таким чином, отримано рівняння множинної регресії: $Y = 1,9887 + 0,1061X_1 + 0,9004X_2 + 20,2582X_3$. (1.1)

Економічна інтерпретація параметрів моделі:

збільшення X_1 на 1 од. вимірювання призводить до збільшення Y в середньому на 0,106 од вимірювання;

збільшення X_2 на 1 од. вимірювання призводить до збільшення Y в середньому на 0,9 од. вимірювання;

збільшення X_3 на 1 од. вимірювання призводить до збільшення Y в середньому на 20,258 од. вимірювання.

За максимальним коефіцієнтом $\beta_2 = 0,653$ робимо висновок, що найбільший вплив на результат Y чинить фактор X_2 .

Тобто рівень конкурентоспроможності 20 провідних країн світу у контексті парадигми впливу економіки знань найбільшою мірою залежить від інновацій, втілення яких визначає їхні передові позиції у відповідному глобальному рейтингу. [72]

Позитивний, але не суттєвий вплив витрат на НДДКР є показовим, оскільки фінансове забезпечення розвитку економіки знань у досліджуваних країнах вже практично підпадає під дію теорію граничної корисності, тобто кожна додатково вкладена одиниця коштів не приводить до суттєвого підвищення конкурентоспроможності. Водночас суттєва віддача вкладень у загальний людський розвиток є прямим доказом значущості видатків на освіту і науку, загальним чинником формування культури економіки знань. Статистична значимість рівняння перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 97% загальної варіабельності Y пояснюється зміною факторів X_j .

Відсутність повних даних, які б збігалися у часі, щодо значень Глобального індексу конкурентоспроможності (Y) та Індексу економіки знань (X) унеможлиблює вивчення їхньої взаємозалежності (див. Додаток Е., таблиця Е.2)..

Парна кореляція значень Y за даними 2017–2018 рр. та X – за 2012 р. дала змогу отримати рівняння: $Y = 76,9764 - 0,03859X_1$, тобто зростання X_1 на 1 од. вимірювання може призводити до несуттєвого, але зниження Y в середньому на 0,0386 од. вимірювання. Дані про КЕІ для найбільш конкурентоспроможних країн за версією EBRD наведено у додатку Е, таблиця Е.3.

Під час вивчення прямої та зворотної залежностей (парна лінійна регресія) отримано такі результати. Економічна інтерпретація параметрів моделі – конкурентоспроможність досліджуваних країн, залежить від розвиненості їхньої економіки знань у такий спосіб: збільшення КЕІ на 1 од. вимірювання приводить до збільшення Y в середньому на 0,739 од. вимірювання. Водночас також існує зворотна залежність, тобто розвиненість економіки знань, від рівня конкурентоспроможності країни, зокрема збільшення GCI на 1 од. вимірювання призводить до збільшення КЕІ в середньому на 1,199 од.. [73]

Можна стверджувати, що активний розвиток і поширення нових форм ведення бізнесу та різноманітних структур – мережевих, віртуальних, глобальних – закономірно трансформують зміст процесу конкуренції, збільшують залежність конкурентоспроможності підприємства від уміння використовувати ресурси знань.

Факторами забезпечення конкурентоспроможності все частіше стають не матеріальні активи, а люди як носії компетентностей (знань, ідей) та організації як носії компетентностей (організаційних структур, динамічних здібностей, систем управління). Роль власне операційної діяльності як фактору конкурентоспроможності зменшується (в тому числі в частині географічної компоненти), більш важливими стають організаційні, фінансові, маркетингові аспекти, комунікації, інформаційна взаємодія, логістика.

Сучасний процес розвитку країни тісно пов'язаний зі знаннями, і оцінювати економічне зростання тільки з позиції вкладу доданої вартості галузей було б помилково. У сучасному суспільстві знання не є відокремленим ресурсом і окремо створеним благом. Вони вбудовуються в єдину багатовимірну економічну систему економічних відносин щодо виробництва, поширення і використання знань, їх треба розглядати як елемент більш складної і загальної системи суспільних відносин загалом. В умовах постіндустріальної інноваційної економіки знання визначають структуру національної економіки, а також стимулюють і підвищують конкурентоспроможність корпорацій не тільки на вітчизняному ринку, а й на світовому. Розглядаючи економіку знань доцільно підкреслити і необхідність аналізу індексів, які є допоміжними в аналізі рівня її розвитку (див. Додаток Ж, табл. Ж.1)

Важливо зазначити, що в умовах розвитку та становлення економіки знань відбувається збільшення числа економічних суб'єктів, наділених можливістю ініціації економічних змін, зумовило специфіку їх ролі в забезпеченні розвитку економічної системи. За підприємцями закріпилася функція ефективного використання ресурсів; за покупцями - функція

розширення і ускладнення потреб; за менеджментом підприємств - функція розробки і впровадження технічних і технологічних новацій; за державою - функція відтворення основних факторів розвитку.

Тим самим економічні суб'єкти, направляючи свою діяльність на ефективне використання ресурсів, генерацію технічних і технологічних новацій, розширення потреб, відтворення факторів динаміки, ініціюють розвиток економічної системи. Розширення кола економічних агентів, що реалізують зміни економічної системи, зумовило особливості їх участі в механізмі розвитку економічної системи. [74]

Економіка країни є, як відомо, складну багато суб'єктну, багатовимірну, багаторівневу і багатоаспектну систему. Стійкість функціонування і розвитку цієї системи забезпечується низкою структурних балансових співвідношень між компонентами (елементами, підсистемами тощо) цієї системи. Серед таких балансів традиційно виділяються міждержавні баланси (експорт - імпорт), міжгалузевий баланс, міжрегіональний баланс, баланси підприємств; баланс попиту і пропозиції і т. д. Всі перераховані види балансів відображають ті чи інші аспекти пропорційності економічних систем (підсистем), що відносяться до одного ієрархічним рівнем економіки (мега-, макро-, мезо- або мікрорівня).

Однак внутрірівневе збалансування є лише одним з необхідних умов сталого функціонування економіки. Ні поточний стан, ні стратегічні перспективи такої складної системи, якою є економіка, не можуть бути однозначно охарактеризовані шляхом аналізу умов, що відносяться до одного рівня економіки. В макроекономічних підходах увага концентрується на взаєминах «держави - підприємства»; в просторовій мезоекономіці фокус переміщається на зв'язку «держави - регіон»; мікроекономіка досліджує, головним чином, взаємини між підприємствами, а також між підприємствами і ринками.

Актуальність побудови комплексної теорії для опису функціонування багаторівневої і багато суб'єктної економіки видається очевидною. Для цього,

однак, необхідно підвищити, в порівнянні з ортодоксальною макро-, мезо-мікроекономічною теорією, рівень абстракції опису, виявити загальні риси різнорівневих економічних об'єктів і типів їх взаємодій. Найбільш релевантною основою для такої теорії є теорія системної економіки, що базується на системній парадигмі Я. Корнаї.

Розгляд економічних суб'єктів різного рівня в якості систем дозволяє застосувати категоріальний апарат загальної теорії систем в поєднанні з принципами просторової економіки і економічної динаміки. Для кожного з п'яти рівнів характерна наявність типового соціально-економічного об'єкта вивчення: для мега економічного рівня таким об'єктом є світова економіка; для макроекономіки - держава (країна); для мезоекономіки - регіон чи галузь; для мікроекономіки – корпорації або домогосподарство; для наноекономіки - індивід. Відзначимо, що в сучасній системі соціально-економічних інститутів кожен з цих об'єктів є не тільки відносно відокремленим економічним об'єктом, а й суб'єктом, здатним приймати самостійні рішення, що володіє певним набором прав і несе відповідальність перед іншими суб'єктами.[75]

Домогосподарства як агент змін забезпечують стихійний напрямок споживчих витрат. Фірми, підприємства, корпорації за рахунок впливу на інформаційний простір, культурне середовище, наукові дослідження, впливу на державну політику здійснюють спрямована зміна зовнішнього середовища. Бюрократія політична, державна, внутріфрмова покликана контролювати використання ресурсів на різних рівнях економічної системи. Групи тиску, що захищають інтереси окремих економічних суб'єктів, впливають на перерозподіл ресурсів. Діяльність коаліційних груп спрямована на забезпечення координації взаємодії економічних суб'єктів і алокації ресурсів. Соціальним групам в механізмі руху економічної системи належить роль соціального середовища розвитку.

Іншими словами, економічні агенти, змінюючи зовнішнє середовище, контролюючи використання і перерозподіл ресурсів, координуючи власне взаємодія, формуючи стабільне соціальне простір, реалізують процес розвитку

економічної системи. Диверсифікація об'єктів і суб'єктів ускладнює процес їх взаємодії, який проявляється в дифузії функції розвитку економічної системи. Дифузія функції розвитку - процес поширення серед економічних об'єктів, економічних суб'єктів, економічних агентів можливості організації, ініціації і реалізації впливу на економічну систему. Внутрішньою стороною даного процесу виступає фактор диференціації ролі об'єкта, суб'єкта, агента в забезпеченні розвитку економічної системи. Зовнішньої - інтеграція можливостей об'єктів, суб'єктів, агентів у розвитку економічної системи.[76]

На початку XXI століття можна виокремили наступні суб'єкти світової конкурентоспроможності та доцільно розглянути з точки зору конкурентоспроможності країни, регіону, галузі, конкурентоспроможності корпорації, країни тощо.

Конкурентоспроможність регіону - це здатність формувати та утримувати свої конкурентні переваги, обумовлені природними ресурсами, створеними економічними, інноваційними, екологічними, соціальними ресурсами. Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю у неї технічних, економічних і організаційних умов для створення виробництва і збуту (з витратами не вище інтернаціональних) продукції високої якості, що задовольняє вимоги конкретної групи споживачів.

Конкурентоспроможність організації є складним поняттям, це інтегральна характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством результати його діяльності протягом певного періоду. Це досить динамічна, взаємоувязанная система елементів, кожен з яких призначений для відображення оцінки певного виду конкурентного потенціалу. В умовах формування економіки знань ТНК можна розглядати як динамічний інститут, який здатний впливати на розвиток економічних систем, як на національному, так і на міжнародному рівнях, і який знаходиться в постійній взаємодії з ними через власні організаційні, економічні, технічні, соціальні важелі.

Важливо підкреслити, що на сучасному етапі транснаціональна корпорація має триєдину природу: по-перше, ТНК – це продукт глобалізації та інтернаціоналізації світової економічної системи; по-друге, – це самостійна підсистема світової економіки, яка визначає тип і характер економічних відносин з іншими суб'єктами і підсистемами, напрям та інтенсивність процесів глобалізації й трансформації світової економіки; а по-третє, – ТНК є посередниками у процесі трансгресії національних і глобальних економічних інтересів. Причому сама транснаціональна корпорація постійно перебуває у стані динамічної трансформації та активно пристосовується до зміни умов зовнішнього середовища і своєю діяльністю трансформує це середовище.

ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і, по суті своїй, є одним з продуктів глобалізації. У той же час сукупність транснаціональних корпорацій в нових умовах виступає як самостійна підсистема і головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. [77]

У додатку Ж, таблиця Ж.2 зведені знаннєві аспекти теорії конкуренції, які були розвинені представниками провідних економічних напрямків і шкіл XVIII - початку XXI. Як свідчать результати огляду, дослідження взаємозв'язку знаннєвого компоненту та конкуренції міститься в розробках представників більшості шкіл і напрямів економічної науки. В процесі еволюції теорії конкуренції поступово відбувався відхід від розгляду знань переважно як інструменту стимулюючої, або інноваційної, функції конкуренції, яка полягала в стимулювання впровадження нових технологій, випуску нових товарів, підвищення якості продукції (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Кларк, Й. Шумпетер). Знаннєві фактори перемістилися в центр механізму конкуренції, перетворилися на інструмент радикальних змін (М. Портер (Портер 2001), Г. Хакрейда, К. Прахалад (Hamel 2000; Hamel and Prahalad 1994), К. Крістенсен (Christensen 1997), У . Чан Кім, Р. Моборн (Чан Кім 2009) та ін.). Що дало по-зможності сучасним дослідникам вести мову про перехід

конкуренції в нову, «знаннєву» фазу в своєму еволюційному розвитку (Маннапова 2006; Усик 2003). (див. Додаток Ж., табл.Ж.3)

Одночасно під впливом глобалізаційних чинників сформувалася теорія конкурентних переваг на основі співпраці, яку розвинули П. Глура (2006 р.), А. Мак Кормак, Т. Форбат, П. Брукс, Л. Лінн, Х. Зальцман (2007 р). В основі теорії лежить твердження про знаннєвий розвиток на основі співпраці як потужному джерелі конкурентних переваг. Відбувся перехід від уявлень про роль співробітництва як однієї з форм конкурентної взаємодії поряд з суперництвом, до висновку про взаємодію на основі співпраці, як основі знаннєвого розвитку, пріоритетному джерелі конкурентних переваг і умови випередження конкурентів.[78]

Знаннєва парадигма проголошує визначальними ознаками інноваційної конкуренції: по-перше, інноваційний характер конкурентних переваг, пріоритетну роль накопичення знання, інноваційної діяльності для досягнення ринкового успіху; по-друге, неконфліктний, інтегративний характер конкурентної взаємодії учасників. Таким чином, можна стверджувати, що знаннєва конкуренції притаманний принцип інтеграційного конкурентної взаємодії, який передбачає переважання інтеграційних форм конкурентної поведінки в діапазоні від координації до конструктивної взаємодії, і конкурентного співробітництва.

На практиці цей принцип зумовлює зміну форм конкурентної поведінки, що знаходить втілення в конкурентних стратегіях суб'єктів світового господарства, спрямованих на відхід від конфронтації за допомогою втвчення стратегій конкурентів і врахування їх у своїй діяльності, а також в посиленні інтеграційних тенденцій в рамках глобалізованої світової економіки в довгостроковому періоді. [79]

Резюмувавши вищезазначене, можна зробити висновок, що на сучасному суспільстві відбуваються кардинальні зміни, що призводять до домінування знань як фактору соціального розвитку. На початку XXI століття необхідно сказати, що знання стають вирішальним економічним ресурсом на основі

наступних закономірностей розвитку продуктивних сил в науково-технічну епоху: по-перше, за рахунок заміни природних ресурсів штучно створеними людиною ресурсами; по-друге, за рахунок заощадження праці, його механізації та автоматизації: заміна робочих машинами призводить до економії праці, так як машини, як правило, продуктивніше немеханізованої праці; по-третє, за рахунок заощадження фізичного капіталу: заміна менш продуктивних машин більш продуктивними, а їх в свою чергу високотехнологічним обладнанням призводить до економії не тільки праці, але і інвестицій, так як кожна наступна, більш технологічна одиниця речового капіталу більш ефективна і продуктивна ; по-четверте, за рахунок заміни природних, матеріальних і трудових складових виробництва інтелектуальними (високі технології, комп'ютерне забезпечення і т. д.

1.3. Архітектоніка світового ринку знань: рушійні сили та когнітивні трансформації

Трансформація сучасного суспільства почалася з переходом найбільш розвинених країн до економіки, заснованої на знаннях, фундаментом якої є цінність, що реалізується в нематеріальних активах. При розвитку суспільного виробництва знання в різних формах перетворюються в системне і безперервне явище, характерною ознакою якого є фіксована монополія на рентні фактори; економіка, де в загальному обсязі доходів визначальну роль починає відігравати інтелектуальна рента, перетворюється в економіку, засновану на знаннях. Сучасними умовами використання знань як ресурсу передбачено орієнтацію передусім на ринкові механізми функціонування і формування, еквівалентності, платності та конкретності. Одним з головних інструментів економіки знань є функціонування світового ринку знань. Ринок – це система економічних зв'язків, що базується на мінових відносинах, тобто на платності та ціні придбаних товарів та послуг. Можна стверджувати, що ринок знань є сукупністю економічних відносин,

які встановлюються між виробниками та продавцями знань, що впливають на їх пропозицію, і покупцями (споживачами) цих товарів та послуг, які формують попит на них через купівлю-продаж останніх. На нашу думку, ринок знань та обмін ними – це новий ринок, який можна класифікувати за кількома ознаками, зокрема за:

- суб'єктивною приналежністю знань: ринок глобальних знань; ринок знань національного значення; ринок корпоративних знань; ринок знань окремих індивідів;
- характером призначення знань: наукових (фундаментальних і прикладних); звичайних; розважально-дозвіллевих; морально-етичних;
- галузями знань: сегменти ринку знань у сфері економічних, гуманітарних, природничих наук тощо;
- формою прояву: сегменти ринку явних і неявних, кодифікованих і некодифікованих знань;
- способом формування: сегменти ринку знань, що формуються на базі вже існуючих знань, і знань, що генеруються самостійно фахівцями на базі порівняно малого явного (кодифікованого) знання;
- формою використання: сегменти ринку знань, відчужуваних від носія (людини), і невідчужуваних знань;
- формами продажу знань тощо.[80]

Важливо зазначити і те, що ринок знань як інститут суттєво відрізняється від традиційних ринків, адже представлений такими складовими: інститути власності на знання (авторське і патентне право, закони, що охороняють інтелектуальну власність); власне ринок (знань, послуг, праці, прав; ринкові майданчики, зокрема біржа технологічних компаній, особливості ціноутворення); інноваційні менеджери; консультаційні компанії; судова система (виконання контрактів); інкубатори, інноваційні зони, технологічні парки, виставки.

Як відомо, за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин виокремлюють: товарний ринок, ринок ресурсів і фінансовий. Ми звикли до сприйняття цих ринків як відокремлених елементів ринкової системи. Насправді вони когерентні. І прикладом тому є ринок знань, який пронизує всю систему ринків: товарного як блага, ринку ресурсів як ресурсу та фінансового як нематеріального активу. Ринок знань – це сполучна ланка, що об'єднує систему в єдине ціле, специфіка якого виражається у такому. По-перше, цей ринок найбільш відкритий порівняно з іншими видами ринків в єдиній ринковій системі. Трансфер знань може здійснюватися з використанням інформаційних і телекомунікаційних технологій практично в режимі реального часу. Це, з одного боку, створює колосальні можливості для розвитку ринку знань, а з іншого, породжує проблему оплатного створення, поширення, тиражування та використання знань. По-друге, оцінюванню знань властива багатоваріантність. Тобто з позиції виробника і продавця знання як товар оцінюють на момент продажу, а покупець (споживач) – з огляду на довгострокову перспективу (наприклад, освітні послуги, придбання патентів, ліцензій тощо). Значущість знань як ресурсу стрімко зростає, а їх обсяг збільшується з такою швидкістю, що ринок знань вже має різноманітні організаційні форми: мережу центрів з перекладу різних знань (винаходів, відкриттів, підручників та ін.) в електронний вигляд (контент); створення цифрових репозитаріїв; здійснення трансферу технологій; створення «міст знань» і «регіонів знань», що володіють розвиненими інтелектуальними ресурсами та є основними гравцями ринку; аукціони знань, біржі знань; покупка або оренда фахівців, надання консалтингових послуг, зокрема і в режимі реального часу; аутсорсинг. З нашої точки зору, це форма відносин в економіці між тими, хто виробляє і продає знання, що впливають на пропозицію, і тими, хто купує їх, тобто споживачами цих знань, які формують попит на свій товар через процес купівлі-продажу.[81]

Значення знань як ресурсу постійно зростає, а їх обсяг збільшується ще швидше. Нещодавно створений ринок знань має найрізноманітніші форми організації: центри займаються перекладом різних нових знань – винаходів, розробок, відкриттів, посібників, підручників тощо – в електронний вигляд: контент, створення спеціальних цифрових сховищ даних, здійснення передачі технологій, створення так званих міст і регіонів знань, які мають потужні інтелектуальні ресурси і є основними учасниками такого ринку; аукціони і біржі знань; покупка або оренда фахівців, надання консультаційних послуг; передача функцій підприємства незалежним підрядникам. Ринок знань сприяє безперервному і постійному розвитку знань, так як вони можуть дуже швидко морально застарівати, а тому вимагають постійного оновлення до більш високого і відповідного запитам споживача рівня. Ринок знань формує у споживачів таке ж ставлення до знань, як до будь-якого іншого товару, і розуміння того, що економіка знань – це така економіка, де товаром є знання. Сукупність базових елементів ринку знань наведено у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Базові елементи ринку знань

Базові елементи	Напрями нарощування знань
Дані	Знакові системи, матеріальні носії, смислові навантаження
Інформація	Різновиди, режими доступу, методи структурування, інформаційні технології, інформаційний простір
Ринок інформації	Сектори, способи функціонування і доступу
Знання	Різновиди, джерела, носії, етапи розвитку, форми зберігання, способи поповнення, методи структурування, передумови і способи створення нових знань, філософія і форми використання
Ринок знань	Виробники, продавці, покупці
Основний носій знань	Людина, персонал, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, корпоративна пам'ять, організаційна культура, функція управління, організаційні знання
Технології генерації ідей	Колективні, інформаційні, креативні (предметна область, методичне забезпечення, експертні оцінки)
Інтелектуальні активи	Класифікація, підсистеми управління

Інформаційно-інтелектуальні ресурси	Класифікація, джерела формування, фактори використання
Інтелектуальні продукти	Продукти промислової власності, ноу-хау, авторські права
Нематеріальні активи	Економічна сутність, об'єкти, інтелектуальна власність і її різновиди, правове забезпечення, господарські операції
Система менеджменту знань	Вимоги до системи, елементи системи, інструменти, організаційні структури, характеристики ефективності
Конкурентоспроможна стратегія бізнесу	Фактори використання рівня компетентностей, рутинні і творчі завдання, вплив нових технологій на організацію, етапи інноваційної діяльності, креативні люди і організації, мережева взаємодія

Джерело: створено автором [82],[83]

Основними учасниками ринку знань є покупці, брокери і продавці знань. Покупці (шукачі) знань – це фахівці або організації, які намагаються вирішити проблеми, складність і невизначеність яких вище їх апріорних знань. Покупці знань шукають інтуїтивні підходи, оцінки, розуміння проблеми, оскільки така інформація становить виняткову цінність для них. Придбане знання дозволить знайти потрібне рішення проблеми, підвищить ефективність діяльності фахівців, групи, команди, менеджерів того чи іншого рівня. Продавці знань – це, як правило, фахівці (експерти) з високою репутацією на внутрішньому ринку, що володіють значними ресурсами знань з певних проблем і тем. Серед них є ті, хто мають кваліфікацію, проте не здатні чітко висловити свої знання в явній, товарній формі. Інші мають глибокі, але дуже вузькоспеціалізовані знання визначеної сфери застосування, що істотно знижує їх вартість на ринку знань. Є й такі, хто вважає за потрібне залишити свої неявні (приховані) знання при собі. Така думка в окремих випадках має певні підстави. Якщо знання – це сила, то власник знань може позбавитися цієї сили, якщо інші фахівці оволодіють його знанням. Звичайно, це не відповідає його інтересам. Однією зі стратегій розумної ринкової поведінки стосовно до продавців знань є гарантування того, що продаж знань винагороджується більш, ніж їх приховане накопичення. Брокери знань виконують роль сполучної ланки між тими, хто потребує знань, і тими, хто їх має, тобто між покупцями та продавцями. Їх завданнями є досліджувати організації, з'ясувати компетентності та спеціалізацію співробітників, їх предметну область і рівень

знань. Тобто ці фахівці мають інформацію, до кого і за якою проблематикою можна звернутися в пошуку відсутніх знань. Деякі неформальні брокери знань є по суті мисливцями за знаннями. Вони навмисно стають експертами з дислокації знань в організації і дуже часто «продають» ці знання і досвід не за гроші, а за репутацію, обслуговуючи тим самим внутрішній ринок знань.[84]

Знання стають вирішальним економічним ресурсом на основі таких закономірностей розвитку продуктивних сил у науково-технічну епоху: по-перше, за рахунок заміни природних ресурсів штучно створеними людиною ресурсами; по-друге, за рахунок заощадження праці, її механізації та автоматизації: заміна робітників машинами призводить до економії праці, так як використання машин, як правило, є більш продуктивним, ніж немеханізована праця; по-третє, за рахунок заощадження фізичного капіталу: заміна менш продуктивних машин більш продуктивними, а їх, у свою чергу, – високотехнологічним обладнанням сприяє економії не тільки праці, але і інвестицій, так як кожна наступна, більш технологічна одиниця речового капіталу є ефективнішою і продуктивнішою; по-четверте, за рахунок заміни природних, матеріальних і трудових складових виробництва інтелектуальними (високі технології, комп'ютерне забезпечення та ін.).

Важливо зазначити, що категорія «знання» завжди була цікава дослідникам – представникам економічної науки. Вони трактували знання передусім у зв'язку з процесом відтворення. Так, А. Сміт вперше вказав на роль знань у деяких видах діяльності в доктрині поділу праці, припустивши, що в одних професіях поділ праці сильніший, ніж в інших, інші вимагають тільки вузькоспеціалізованих умінь, тоді як третім потрібно ширший або більш загальний набір вмінь. Водночас К. Маркс розглядав категорію «знання» в зв'язку з відтворенням основного капіталу.

Він вважав, що «розвиток основного капіталу є показником того, до якої міри суспільне знання перетворюється в безпосередню продуктивну силу, і звідси – показником того, до якої міри умови самого суспільного життєвого

процесу підпорядковані контролю загального інтелекту і перетворені відповідно до нього. У цьому випадку він надавав великого значення «загальному громадському знанні» як безпосередній продуктивній силі суспільства. Американський вчений К. Менгер найважливішим фактором економічного прогресу вважав знання про ефективне використання факторів виробництва, ресурсів. А. Маршалл висловлював думку про те, що «значну частину капіталу складають знання та організація. Знання – це найпотужніший двигун виробництва.

Він розглядав знання як необхідний фактор здійснення підприємницької діяльності, що забезпечує прискорення змін, «які конструктивно дозрівають в суспільстві, дослідив значення «технологічних удосконалень» і «нових винаходів» для розширення і підвищення ефективності виробництва.[84]

У 1945 р. Ф.А. фон Хайек запропонував розглядати вплив нових знань на економічні та виробничі процеси, а в 1957 році А. Даунсон, ґрунтуючись на працях Хайєка, розробив класифікацію нових знань. Зазначимо, що представник австрійської економічної школи Ф. Хайек і Й. Шумпетер враховували значущість використання нових знань в економічних процесах. Видатний економіст Г. Саймон також розглядав знання як необхідну умову та рушійну силу економічного розвитку. С. Кузнець наголошував, що зростання багажу корисних знань та розширення сфер їх застосування складають суть сучасного економічного зростання. За визначенням академіка В. Макарова, «виробництво знань є джерелом економічного зростання.

Вже в середині 70-х рр. ХХ століття П. Друкер визначив знання як головний ресурс, що відрізняє бізнес і дає йому вирішальні конкурентні переваги. Е. Тоффлер також вважає, що знання володіє потужним творчим потенціалом і з урахуванням тенденцій, а саме боротьби за володіння інформацією цілком може замінити собою матеріальні ресурси. Результати досліджень вчених на формування та розвиток знань наведена у Додатку 3.[85]

Можна з впевненістю стверджувати, що до 1980-х рр. у світовій економічній думці склалося два основних підходи до оцінки ролі знань в економіці. Перший з них відображає спроби неокласичної економіки інкорпорувати технологічне знання, які згенеровані за допомогою дослідницької діяльності, в аналіз економічної рівноваги. Другий підхід заснований на вченні Й. Шумпетера і висвітлює знання як процес навчання, інкорпорує набір здібностей і компетентностей, що сприяють економічним змінам.

Аналіз еволюції категорії «знання» показує, що на перших етапах розвитку економічної думки об'єктом дослідження була людина і її особистісні знання. Як предмет дослідження розглядали накопичення знань за допомогою навчання, їх поширення та практичне їх використання. Роль знань як чинника виробництва з часом значно зростає, а вже з середини ХХ століття знання перетворюються в головну рушійну силу соціально-економічного розвитку, а об'єктом дослідження стають знання в системі виробничих відносин, предметом дослідження – отримання блага від використання знань і його трансформація з інтелектуального у фінансовий капітал. На сьогодні знання є не тільки головною цінністю будь-якого сектору економіки, а й основним ресурсом, що забезпечує міцну конкурентну перевагу суб'єктам господарювання мікро- та глобального рівня.[86]

Для характеристики постіндустріального суспільства найбільш істотним є використання наукового знання як самостійного економічного ресурсу. Проаналізувавши визначення, можна стверджувати, що знання є результатом відображення інформації (даних) інтелектуальної сутності в часі і контексті, які їй належать у вигляді певних індивідуальних контекстно залежних інформаційних образів. Ще один аспект, на який звертають увагу при виявленні природи знання – його зв'язок з людиною під час пізнавальної та інтелектуальної діяльності.

Раніше цей аспект досліджували філософи та психологи. Вітчизняна філософська наука визначає знання як «перевірений практикою результат пізнання дійсності, правильне її відображення в мисленні людини. Цей підхід до знання трактується як результат індивідуальної пізнавальної діяльності, нерозривно пов'язаної з людським інтелектом. Водночас інформація визначається як обмін сигналами, передача відомостей, існує як в живій, так і в неживій природі, тобто може мати незалежний від індивідуума характер. Саме тому на нашу думку, знання в економіці знань відіграють таку роль:

- паралельно з працею і капіталом сприяють економічному зростанню – ресурсна концепція знань;
- виробництво знань оцінюється як якість, що визначає вигляд економіки – продуктивна концепція знань;
- кодифіковані знання перетворюються в основний компонент економічних відносин – кодифікована концепція знань; розвиток знань будується на базі інформаційно-комунікаційних засобів – концепція, що регулює розвиток інформаційного суспільства.[87]

Грунтуючись на викладених підходах Н.В. Казакова, пропонуємо деяку систематизацію визначення знання (табл. 1.7), де А – знання та інформація акцентуються на комунікаційному аспекті та необхідності їх передачі; Б – знання та інформація визначаються за ступенем організації та інтерпретації даних; В – наголошується на зв'язок знання з людською свідомістю, інтелектуальною діяльністю, відображенням і осмисленням навколишньої дійсності; Г – зазначається зв'язок знання з конкретним індивідом, особистістю; Д – виокремлюється невіддільність знання та інформації від соціального, технологічного та іншого контексту.

Таблиця 1.7

Класифікація визначення знання

Автори	А	Б	В	Г	Д
М. Полонья (1958)			+	+	
Ф. Махлуп (1962)	+				

Дж. Белл (1970)	+		+		
М. Пора (1977)	+				
Російські філософи (1990-ті роки)					+
К. Віїнг (1993)		+	+		
Р. Нельсон, П. Ромер (1996)			+		
Т. Стюард (1997)		+			
Дж. Ходжсон (2001)		+			
Т.П. Ніколаєва (2001)	+		+	+	
Б.З. Мільнер (2003)		+			
Т. Гаврилова, В. Хорошевський (2003)			+		
В.В. Лабоцький (2006)	+		+		
В.А. Дресвянников (2010)	+	+		+	
Т. Андрєєва, Т. Гутнікова (2010)			+	+	

Джерело: сформовано автором на основі [88],[89].

Такі дані свідчать, що дослідники природи та ролі знань та інформації не дотримуються якогось одного підходу, що є цілком виправданим, тому що тільки шляхом комбінування різних підходів можна виявити основні властивості знання й інформації, що впливають на процеси їх виробництва, поширення і застосування. Акцент же на одному аспекті обмежує розуміння цих феноменів і звужує можливість управління ними.

Важливо зазначити і те, що, на думку експертів, на сьогодні не існує загальновизнаної системи класифікації знань. Разом з цим, можна виявити ряд сформованих підходів, що використовуються як в науковій літературі, так і в практиці менеджменту знань. Знання з історичних часів було предметом наукового інтересу. Одна з найбільш ранніх класифікацій знань належить Арістотелю, який виокремив такі види знань: знання як теоретичне і універсальне (know – why, «знаю, чому»), знання як технологія діяльності, що базується на практиці і в конкретному контексті (know – how , «знаю, як»), знання як норматив діяльності, що базується на життєвому досвіді і конкретному контексті («практична мудрість», здоровий глузд) (табл.1.8). М. Полані ввів поняття «непрямі» знання: «Ми, можливо, знаємо більше, ніж можемо сказати. Припускається, що знання мають особистий характер, вони

прив'язані до контексту, тому їх важко втілити в якусь явну форму, щоб передати іншим. Явні або кодифіковані знання позначають знання, які можуть бути трансформовані в офіційно визнану, систематичну мову.

Таблиця 1.8

Класифікація знань

Ознака класифікації	Зміст ознаки	Автор, рік
За змістом	1) know – why (знаю, чому) 2) know – what (знаю, що) 3) know – how (знаю, як) 4) know – who (знаю, хто)	Арістотель (3-тє століття до н.е.)
За характером	Знання про цілі систематичні знання практичні знання автоматичні знання	Е. Брукінг (2001)
За приналежністю	Особисте, колективне	М. Полоне (1966)
За формою прояву	Явне , неявне	І. Нонака, Г. Такечі (1995)
За способом формування	Рефлексивне, Інтуїтивне	В.Н. Гуні, В.П. Устинов, В.П. Баранче, С.Ю. Ляпіна (2000)

Джерело: складено автором на основі [90],[91]

За результатами досліджень авторами сформовано «портфель» базових категорій та термінів у сфері знань (див. Додаток И, табл. И.1) та класифікація видів знань (див. Додаток И, табл. И.2). Крім типологізації знань, важливим є процес створення нового знання (рис.1.2). Треба зазначити, що для ефективного використання знань треба управляти їх потоками між капіталами різного виду: 1) людським капіталом (компетенціями - здібностями індивідів і команд, в тому числі щодо задоволення потреб клієнтів); 2) капіталом клієнта (міцністю зв'язків з клієнтами, ступенем впливу клієнта при прийнятті рішень організацією про виробництво товарів і послуг); 3) організаційним капіталом (кодифікованими, явними знаннями, що містяться в базах знань, бізнес-процесах, інфраструктурі, нормах поведінки, описаних в моделях компетенцій). Процес створення нового знання включає в себе відбір інформації відповідно до висунутих вимог, виявлення потреб в інформації, виявлення інформаційних джерел, що містять необхідну інформацію на основі

метаінформації, відбір з виявлених джерел найбільш важливої інформації відповідно до виділеного на їх придбання фінансування тощо.

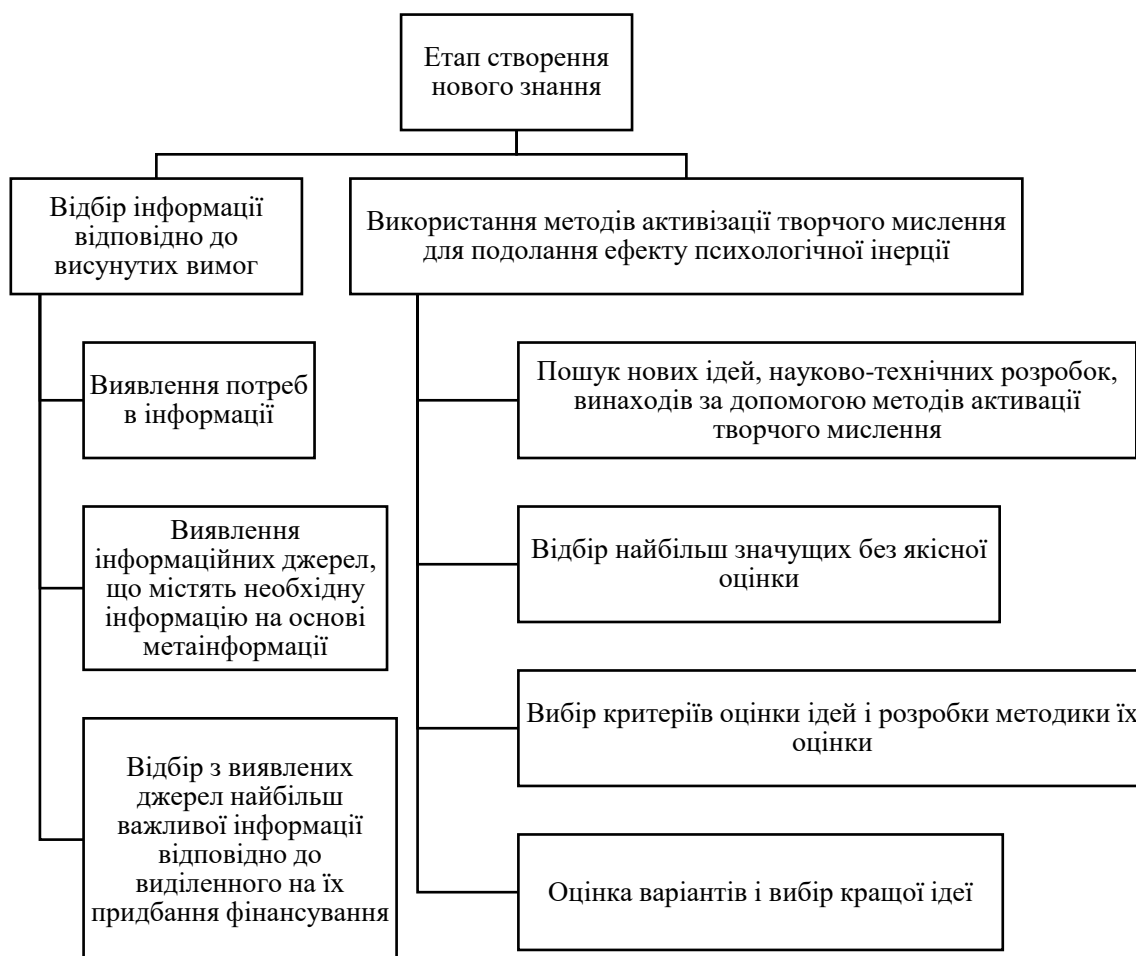


Рис.1.2 Процес створення нових знань.

Джерело: створено автором [92],[93]

Розглядаючи економіку знань, слід уточнити такі пов'язані поняття, як «інформація» і «знання», оскільки між ними існує принципова відмінність. Наприклад, К. Ерроу вибудовує такий логічний ланцюжок: «Інформація створює продуктивне поле для винаходів, стимулюючи виробництво нових знань, що сприяє оптимізації розміщення матеріальних ресурсів і зародженню інших винаходів. У своїй статті М.Ю. Шерешево пише, що А. Фоскет запропонував розрізняти інформацію і знання на підставі одно- та багато суб'єктності володіння відповідним ресурсом, визначивши його відмінність таким чином: «Знання – це те, що знаю я, інформація – те, що знаємо ми.

Побічно простежується такий підхід у трактуванні «інформації» та «знання» Ф. Махлуп: «Виробництво нових знань не закінчено доти, поки вони не передані іншій особі і не є надбанням однієї людини. Ф. Махлуп вважає, що інформувати – означає передавати знання, яке може бути результатом інформації. Інформація проводиться з метою вкладання знань в розум іншого. Будь-яка інформація в звичайному значенні цього слова є знання, хоча не всяке знання можна назвати інформацією».

Такої ж думки дотримується у своїх працях М. Пор: інформація є даними, які були організовані і передані». У наведених визначеннях акцентується на комунікативному аспекті. Так, Т.П. Миколаєва зазначає, що інформація завжди пов'язана з рухом, має «транспортний» відтінок, тобто означає передачу знань по мережах зв'язку. [94]

Дещо інша інтерпретація цих категорій дана Дж. Ходжсоном. Між поняттями «знання» і «інформація», на думку дослідника, можна ставити знак рівності. Доступність інформації не означає широкого розповсюдження знань. Інформація – сукупність даних, які вже інтерпретовані, яким вдалося надати якийсь сенс. А знання – продукт використання інформації. Знання невіддільні від соціального чи іншого контексту. Застосування і поширення знань істотно залежить не тільки від технології, а й від соціальних інститутів. Його положення, що «доступність інформації не означає широкого поширення знань показує недостатність тільки розвитку ІТТ. Інтерпретація поняття «знання» К. Вігом подібна до трактування Д. Ходжсона: «Знання складаються з істини і уявлень, точок зору і концепцій, суджень і пропозицій, методологій і ноу-хау. Ми накопичуємо знання, організуємо їх, інтегруємо і зберігаємо протягом довгого часу для того, щоб застосувати їх до конкретних ситуацій або проблем. Інформація складається з фактів і даних, що описують окрему ситуацію чи проблему».

Послідовно знання застосовуються для інтерпретації наявної інформації щодо окремої ситуації і для прийняття рішення про те, як до неї підходити. Ми

можемо констатувати, що поняття «інформація» трактується дуже широко, в кожній науці є своє визначення цього поняття. Незважаючи на те, що з наукової точки зору воно стало досліджуватися відносно недавно. Спочатку поняття «інформація» ототожнювалося з певними відомостями. Таке розуміння інформації зберігалось досить довго, аж до середини ХХ століття.

Першим науковим напрямом у вивченні цього феномену є теорія інформації. Публікації, присвячені цим питанням, з'явилися на початку ХХ століття, але найбільш відомі і науково обґрунтовані концепції пов'язані з іменами вчених, які працювали в середині ХХ століття. Теорія інформації створила основу для розвитку виробництва обчислювальних машин, багатьох засобів зв'язку та інформаційних технологій, що перетворюються в основні засоби виробництва в умовах інформатизації.

Водночас теорія інформації заклала фундамент для розвитку не тільки кібернетики, а й ряду інших наук. Ще К. Шеннон зазначав, що теорія інформації знайшла застосування в біології, психології, лінгвістиці, теоретичній фізиці, економіці, теорії організації виробництва і в багатьох інших сферах науки і техніки та зацікавила вчених і фахівців з різних галузей знань. Інформація стає предметом вивчення багатьох наук, як наслідок цього, з'являється безліч трактувань інформації, що мають різне смислове навантаження. На сьогодні відсутнє загальновизнане визначення інформації.
[95]

Систематизацію більшості підходів до визначення поняття «інформація» здійснив Д.І. Блюменау, згрупувавши їх за двома основними напрямками: практичним і філософським. У межах практичного спрямування найбільший інтерес представляє теорія інформації, зокрема можна виокремити два аспекти в дослідженні поняття «інформація»: кількісний і якісний. З початку розвитку теорії інформації виникло протиріччя між хорошою розробленістю першого і майже не дослідженого другого аспекту. Засновниками кількісної теорії інформації є К. Шеннон, Р.А. Фішер і Н. Вінер. Вони на початку 1950-х років

запропонували статистичну теорію кількості інформації. При цьому Р.А. Фішер виходив з класичної статистичної теорії, К. Шеннон – з проблеми кодування інформації, а Н. Вінер – з проблеми сполучення і шумів в електричних фільтрах.

У кількісній теорії поняття «інформація» протиставляється поняттю «ентропія» (міра невизначеності). Ентропія асоціюється з хаосом, а інформація здатна знизити ентропію системи з тим, щоб повернути її в рівноважний стан. Кількість інформації в системі є мірою організованості, а ентропія – це міра дезорганізації системи. Згодом ці теорії були розвинені у працях У. Ешбі, Л. Брілюена, А. Тьюринга. Алгоритмічний підхід до поняття інформації запропонований радянським математиком А.Н. Колмогоровим в кінці 1960-х років, згідно з яким в основі визначення інформації лежать математичні (ймовірні) підходи. У зв'язку з цим з'явилися спроби розробити якісну теорію інформації, де основним елементом дослідження є цінність інформації для одержувача.

Один з основоположників якісної теорії А.А. Харкевич визначав цінність інформації через збільшення ймовірності досягнення мети, для якої збирається інформація. Позитивну цінність має та інформація, що підвищує ймовірність досягнення мети, а негативну – яка її зменшує. Недоліком такого підходу є зайве використання кількісних співвідношень у визначенні цінності інформації. Відповідно, саме поняття якості інформації не піддається детальному вивченню.[96]

Подальший аналіз ціннісних характеристик інформації зумовив виникнення двох підходів у межах якісної теорії інформації: семантичного і прагматичного. Перший підхід дає оцінку отриманої інформації з урахуванням змісту, другий – з урахуванням суб'єктивної цінності для конкретного індивіда. Прагматична (ціннісна) концепція теорії інформації враховує змістовну складову отриманої інформації, але до того ж ще й оцінює її необхідність для адресата в певний момент часу.

Провідне значення в теоретико-методологічному контексті має дослідження природи інформації в межах філософського напрямку, згідно з яким можна виділити два підходи. Дослідники першого підходу (Р.М. Ніжегородцев, А.В. Соколов, А.Д. Урсул) інформацію пов'язують з відображенням і вважають невід'ємною частиною матерії (атрибутивна концепція). Наприклад, інформація є відображена різноманітність» або «інформація – загальна, універсальна властивість матерії, що виражає характер і ступінь її впорядкованості». Йдеться про те, що інформація міститься в усіх матеріальних об'єктах і є їх невід'ємною властивістю, тобто інформація не виникає вперше на рівні життя, а існує і існувала завжди.[97]

Вчені, які досліджують другий підхід (В.Г. Афанасьєв, Д.І. Блюменау, М.І. Сетров), вважають інформацію елементом самоврядних систем або їх функцією (функціонально-кібернетична концепція). Прихильники такого підходу не визнають присутності інформації в неживій природі і пов'язують її з управлінням. Тут інформація є властивістю лише живих істот, що й відрізняє їх від неживої природи. Так, Д.І. Блюменау пише, що інформація взагалі не існує в об'єктивній дійсності, даній поза і незалежно від суб'єкта, що пізнає».

Ми у своєму дослідженні будемо дотримуватися атрибутивної концепції в розумінні природи інформації. Інформація за своєю природою нематеріальна, але вона міститься в будь-якому матеріальному об'єкті. Інформація лежить в основі матерії. Будь-яке явище несе в собі інформацію про свою сутність. Але процес використання інформації, звичайно, доступний тільки живим істотам. Наприклад, закони природи існують незалежно від діяльності людини, але відкриває їх людина. [98]

Інформацію як економічну категорію, що впливає на функціонування фірми, досліджували А. Харт, Ф. Найт. Так, Ф. Найт вказав на залежність ефективності роботи фірми від її інформаційної забезпеченості і визначив інформацію як величину, обернено пропорційну невизначеності. А. Харт розглядав інформацію як одну з причин успіху в діяльності фірми (табл. 1.9).

Теорія інформації: визначення дослідників.

Назва теорії, автори	Визначення
Кількісна (Р. Хартлі, Д. Тьюки, К. Шеннон, Н. Вінер)	Інформація – зменшення ентропії
Якісна: – семантична (Ю. Шрейдер, К. Козлов, – прагматична (А. Харкевич)	Інформація оцінюється з огляду на її корисність, доцільність і зміст
Синергетична (Д. Чернавський)	Інформація – вибір одного варіанта з декількох можливих і рівноправних
Філософська (Р. Ніжегородцев, А. Абдєєв, А. Урсул)	Інформація – загальна, універсальна властивість всіх речей

Джерело: сформовано автором на основі [99], [100].

Кількісний підхід до визначення поняття «інформація» досить повно розкрито в дослідженнях К. Шеннона, Р.А. Фішера, Н. Вінера, У. Ешбі, А. Тьюринга, А.Н. Колмогорова. Якісну складову феномену інформації розглянуто в працях А.А. Харкевича, Ю.А. Шрейдера, Є.Г. Ясина. Слід зазначити, що інформацію як технічний феномен досліджували докладно, але обґрунтування її якісних характеристик ще не завершено. Послідовниками концепції постіндустріального розвитку і власне інформаційної економіки є такі зарубіжні вчені: Д. Белл, П. Дракер, М. Кастельс, Й. Масуда, Ф. Махлуп, М. Порат, Т. Стоуньєр, Е. Тоффлер, Т. Умесао, К. Ерроу та ін., які досліджували роль інформації і знання в суспільному розвитку, аналізували такі аспекти, як соціально-економічні наслідки інформаційної революції, інформаційне виробництво, інформаційні ресурси, механізми функціонування мережевої економіки. [101]

В економічній літературі з'явилося нове поняття – «інформаційний ресурс», і вже сформовано низку різних визначень цього поняття. Наприклад, Б.М. Рудзицький під інформаційними ресурсами розуміє сукупність фундаментальних і прикладних наукових знань, інженерних і управлінських рішень професійного, творчого та освітнього потенціалу населення». На його думку, інформаційні ресурси виступають у вигляді знання, що існують самостійно в об'єктивній реальності. Водночас без будь-якого закріплення

знання на матеріальному носії воно може бути втрачено або не доведено до більшості людей. Таке визначення потребує уточнення, оскільки знання як ідеальна категорія потребує носія для того, щоб вважатися матеріальною продуктивною силою.

Існує і ширше трактування інформаційних ресурсів, запропоноване А.Д. Урсулом, який їх визначає як інформацію у вигляді понятійного знання. Інформаційним ресурсом є вся науково-технічна інформація, представлена у вигляді того чи іншого документа (в тому числі на комп'ютерних носіях). Разом з тим, зазначає А.Д. Урсул, в поняття інформаційних ресурсів у широкому сенсі входять інформаційні засоби, а також і кадри, що володіють комп'ютерно-інформаційною грамотністю і культурою (визначення наведено в табл. 1.9). На нашу думку, інформаційними ресурсами є переважно продукти прикладних наукових досліджень – патенти, ліцензії, різного роду поточна науково-технічна інформація (ноу-хау, авторські свідоцтва тощо), що містять опис нових технічних досягнень і технологічних рішень.[102]

Дослідження використання категорій «знання» та «інформація» займає тривалий період – з 60-х років минулого століття. Часто вченими ці поняття вживалися якщо не як тотожні, то дуже близькі за своєю суттю. Наводимо розподіл понять на «дані», «інформація» і «знання», які представлені в такій логічній послідовності: вихідні дані – інформація (контекст, в якому використані дані) – знання (висновки на основі даних та інформації). Таким чином, основна відмінність знання від інформації – певною мірою організованість і свідомість первинних даних. Розбіжності у трактуванні понять «інформація» та «знання» наведено у табл.1.10.

Таблиця 1.10

Розбіжності у трактуванні понять «інформація» та «знання»

Вчений	Інформація	Знання
Т. Б'юзен	Це організовані певним чином дані	Це використана і оброблена інформація, за допомогою якої створено щось, що володіє цінністю

І.Нонака, Х.Такеучі	1. Йдеться про значення і відносний сенс. 2. Необхідне середовище, матеріал для вилучення або створення знання	1. Передбачає наявність думки і переконання. 2. Функція певної позиції, точки зору або наміри. 3. Розуміють як дію. 4. Має на увазі значення і відносний сенс
П.Друцке	Продукт, з якого можливо отримати знання	Похідне від інформації або підтримане нею переконання
Кузнецов С.В.	Відображене знання про стан навколишнього середовища. Відображення знань виконується людиною засобами будь-якої знакової системи	Формалізація розуміння конкретної людини про явища і закономірності навколишнього середовища, отримане в процесі пристосування до неї. В цьому випадку під навколишнім середовищем розуміється все, крім свідомості конкретної людини

Джерело: сформовано автором на основі [103],[104]

Можна зробити висновок, що будь-яка інформація в звичайному значенні цього слова є знання, хоча не всяке знання можна назвати інформацією. Таким чином, інформація визначається деякою безліччю знання, а останнє є ширшим стосовно поняття «інформація». Важливо зазначити, що знання може бути або явно вираженим (експліцитним), закодованим, або неявним (потайним, імпліцитним).

Під час дослідження визначено необхідність аналізу категорії «дані», адже чимало вчених ототожнюють поняття «знання» та «дані». З нашої точки зору, дані – це набір об’єктивних фактів про об’єкти, події, явища, процеси, все те, що реєструється, описується і сприймається людиною. Якісними заходами для даних є своєчасність, відповідність і точність. Дані перетворюються в інформацію шляхом контекстуалізації, категоризації, підрахунку, корекції, стиснення. Саме ж поняття «знання» значно глибше і ширше, ніж просто дані або інформація. Дані – це тільки код, не несе сам по собі ніякого сенсу. Інформація – це дані, які мають сенс, декодовані за допомогою ключа-контексту.

У свою чергу, знання – це та інформація, яку індивід або організація можуть трансформувати в дії, будувати на її основі своє бачення майбутнього. Дані описують об’єкти, явища, факти і процеси лише частково. Вони не надають оцінок або інтерпретацій і тому не завжди є прийнятною основою для

діяльності. Хоча матеріал для прийняття рішень може містити і дані, проте вони не є спрямуванням до дії. Дані важливі для організації в основному тому, що вони є вихідним матеріалом для створення інформації. Дані перетворюються в інформацію шляхом:

- контекстуалізації: ми знаємо, для чого ці дані потрібні;
- категоризації: ми розподіляємо дані на типи і компоненти;
- підрахунку: ми обробляємо дані математично;
- корекції: ми виправляємо помилки і ліквідуємо пропуски;
- стиснення: ми стискаємо, концентруємо, агрегуємо дані.

Так само як інформація базується на даних, знання виникають з інформації за допомогою порівняння, визначення галузі зіставлення (з інформацією про інші аналогічні об'єкти), встановлення зв'язків (з іншою інформацією про цей об'єкт), оцінки (як можна оцінити інформацію і як її оцінюють інші), визначення галузі застосування інформації до тих чи інших рішень або дій. Більшість дослідників і практиків (наприклад, Дж. Харрінгтон і Ф. Воул) вважають, що сучасний бізнес досягає прогресу через використання чотирьох фільтрів мудрості, де, на їхню думку, кожна стадія складається з оброблення і трансформації того, що було отримано під час попередньої фільтрації для зростання, розвитку і подальшого навчання.[105]

Цікавим, з нашої точки зору, є взаємозв'язок знань та інтелекту, адже інтелект – це сукупність здібностей людини (групи людей) до створення інформації і знань з подальшим їх економічним використанням для отримання вигоди (користі, блага). Інтелектуальна сутність може передавати до зовнішнього світу свої знання у вигляді певної форми інформації (мова, текст, графіка, комп'ютерна програма тощо). При цьому інформація обов'язково структурована у вигляді зв'язків і відносин між інформаційними складовими. Суть цієї структурованої інформації і є знання конкретної інтелектуальної сутності, виражені в зовнішньому світі.

Одні вчені появу компетентнісного підходу пов'язують з Арістотелем, який називав його таким грецьким поняттям, як «атере». Воно визначається як певна сила, яка може до такої міри вдосконалюватися і розвиватися, що стає притаманною особистості. Інші вчені припускають, що виникнення такого підходу потрібно пов'язувати з 1958 роком, коли після запуску штучного супутника Землі в СРСР почалася гостра критика системи освіти в США. У 1961 році з'явилися численні статті, книги, в яких порівнювали системи освіти в СРСР і США. Питання про основні відмінності між компетенцією і компетентністю також турбує багатьох дослідників вже довгий час. Визначити кордони цих понять часто буває дуже складно. Деякі енциклопедичні словники навіть не розрізняють ці поняття, наприклад, радянський енциклопедичний словник.[106]

Однак, потрібно зауважити, що компетенції як внутрішні потенційні знання проявляються потім в компетентностях людини. З цих позицій І.А. Зимова виокремлює три основні групи компетенцій, які в подальшому закладають основу для компетентності. Перша група компетенцій – це компетенції, що належать людині як особистості, суб'єкту діяльності, спілкування. Вони є суттю компетенцій ціннісно-сислової орієнтації в світі, інтеграції, громадянськості, самовдосконалення, саморегулювання, саморозвитку, особистісної та предметної рефлексії. До другої групи належать компетенції безпосередньо пов'язані з діяльністю людини. Сюди входять компетенції пізнавальної діяльності, компетенції інформаційних технологій. І до третьої групи належать компетенції, пов'язані із взаємодією людини і соціальної сфери. Вони є суттю компетенцій соціальної взаємодії і компетенції в спілкуванні. Розглянемо цю групу докладніше. З точки зору І.А. Зимової, до неї входять: усне і письмове спілкування, монолог, діалог, породження і сприйняття тексту, знання і дотримання традицій, ритуалу і етикету, крос-культурне спілкування, ділове листування, діловодство, бізнес-мова, іншомовне

спілкування, комунікативні завдання, рівні впливу на реципієнта». Елементи компетенції наведено у табл. 1.11.

Для поділу загального та індивідуального будемо відрізнити часто синонімічно використовувані поняття «компетенція» і «компетентність». Компетенція включає сукупність взаємопов'язаних якостей особистості (знань, умінь, навичок, способів діяльності), що задаються щодо певного кола предметів і процесів та необхідні для якісної продуктивної діяльності. Компетентність – володіння людиною відповідною компетенцією, що містить його особистісне ставлення до неї і предмета діяльності.

Таблиця 1.11

Елементи компетенції

Елемент компетенції	Зміст категорії
Знання	Систематизована теоретична інформація про конкретний вигляд діяльності та алгоритмів її виконання. «Знаю що, чому і як робити»
Вміння і навички	Придбані в процесі виконання діяльності здібності, що дозволяють здійснювати необхідний алгоритм дій «Вмію і можу робити»
Персонально-ділові якості	Набір властивостей особистості, що дає змогу (і необхідно) ефективно використовувати наявні знання, вміння та навички. «Чи здатний робити ефективно»
Мотиваційні і цільові установки	Спонукальні мотиви для здійснення діяльності. «Хочу і буду робити»
Досвід	Практика застосування знань, умінь, навичок і персонально-ділових якостей для успішного виконання робіт і досягнення цілей. Дає впевненість і стабільність, можливість виконувати роботу в складних умовах. «Робив і впевнений в собі»
Потенціал	Межі розширення можливостей, здатність до розвитку і наповнення

Джерело: сформовано автором на основі [107], [108]

Проаналізувавши дані табл. 1.10, можна зробити такі висновки:

- поняття «компетенція» належить більше до умінь, ніж до знань; компетенція не зводиться ні до знань, ні до навичок, але включає їх; знання та компетенція розрізняються між собою; компетенція – це здатність знайти саме ті дії, які дають змогу вирішити конкретне завдання, це вживання знань, що породжує вміння, дію;

- компетенція є результатом особистісно-мотиваційної діяльності; більшість вчених схильні говорити про мотивацію, ціннісне або емоційне ставлення до процесу діяльності; не може діяльність набути продуктивний характер без усвідомлення сенсу цієї діяльності; формування компетенцій залежить від активності, тих, хто навчається; не можна навчитися користуватися комп'ютером або водити автомобіль без практики; для формування компетенцій той, хто навчається, повинен стати не тільки об'єктом, а й суб'єктом такої усвідомленої діяльності;

- компетенція проявляється за певних умов, не завжди однорідних; компетенція не може бути ізольована від конкретних умов її реалізації, оскільки одночасно пов'язує мобілізацію знань, умінь і поведінкових відносин, налаштованих на умови конкретної діяльності; володіти компетенцією – значить вміти вчасно мобілізувати знання і застосувати потрібний набір засобів діяльності в певній ситуації; відомі випадки, коли люди, що мають багатий багаж знань, не можуть або не вміють їх застосувати в тій чи іншій ситуації; необхідна готовність і здатність у конкретних умовах проявляти відповідну компетенцію;

- компетенція є відкритою системою і перебуває в процесі постійного розвитку, може доповнюватися новими компонентами залежно від вимог, які висуває суспільство, або нових технологій. Отже, компетенція повинна постійно вдосконалюватися: без її розвитку можливий процес стагнації або деградації. Аналізуючи визначення понять «компетенція» і «компетентність», приходимо до висновку, що вони дуже близькі і взаємообумовлені. Спільним між ними є те, що ці поняття описуються як важливі для визначення діяльності.

При цьому зазначимо найбільш явні відмінності компетентності: відповідність встановленим нормам і вимогам; предметна галузь, в якій людина обізнана; узагальнена характеристика якості підготовки особи, що навчається; досвід успішної діяльності у певній сфері; багатоаспектна характеристика діяльності людини, виражена також

діпазоном і глибиною її знань та умінь, здатністю адаптуватися і вирішувати нестандартні завдання в професійній сфері. У контексті порівняння компетенцій та компетентностей доцільно визначити основні компетенції компанії (див. Додаток К). Крім зазначених вище понять, варто звернути увагу і на такі категорії, як розуміння, мудрість та інтелект (порівняльну характеристику яких представлено в табл.1.12).

Між знаннями та якістю існує нерозривний зв'язок, як і між менеджментом якості та менеджментом знання. Професіонали якості можуть використовувати її для створення в компанії механізмів управління знаннями з метою підвищення конкурентоспроможності. Ключ до цього – усвідомлення зв'язку з цим і використання її для того, щоб управління знаннями стало простішим і значущим для співробітників компанії. Тоді працівникам легше зрозуміти, куди рухається компанія і яка мета її діяльності. Взаємозв'язок між керівниками і співробітниками спрощується, оскільки напрями їх зусиль щодо поліпшення всім зрозумілі.

Керівникам не потрібно більше побоюватися, що для створення чогось нового їм доведеться відмовитися від попередніх зусиль, адже нове насправді виростає з добре знайомого і звичного старого. Фахівці в галузі якості можуть використовувати ініціативи в галузі менеджменту якості для створення ефективного механізму поширення знань. Загальним в управлінні якістю і управлінні знаннями є орієнтація на споживача, активне залучення в діяльність за якістю керівників, підвищення значущості участі співробітників, аналіз даних та інформації для прийняття правильних рішень, цілеспрямована комунікація для формування довіри, розповсюдження знань, досвіду, результатів діяльності та перспективних напрямів робіт, прийняття помилок як основи для навчання, самооцінка як механізм управління постійними поліпшеннями. Ефективність взаємозв'язку якості та знань багато в чому залежить від рівня менеджменту якості компанії. На першому рівні компанія має ефективну систему управління якістю із застосуванням стандартів серії

ISO 9000 нової версії, що гарантує наявність послідовності процесів для поставки своїм споживачам якісної продукції.[110]

Таким чином, можна зробити висновок, що інформація – це виокремлена і впорядкована частина бази даних, оброблена для використання, тобто відповідає на питання: «Хто? Що? Де? Коли?». Знання – це виявлення тенденції або істотні зв'язки між фактами і явищами, представлені в інформації. Розуміння – це усвідомлення закономірностей, що містяться в розрізнених знаннях, що дає змогу відповісти на запитання: «Чому?». Мудрість – зважене, оцінене розуміння закономірностей з точки зору минулого і майбутнього. Просування рівнями ієрархії понять від «даних» до «мудрості» не є механічне підсумовування даних, інформації, знань. Кожне з наведених понять є основою для подальшого, матеріалом для отримання елементів нового знання більш високої якості. При цьому перші чотири поняття мають справу з минулим або з тим, що вже відомо, а «мудрість» стосується майбутнього.

Отже, знання впливає на економічні результати таким чином:

- по-перше, знання, створюючи додану вартість, є основою будь-якого виробничого процесу, оскільки найпростіша форма виробництва потребує спеціальних знань;
- по-друге, знання, втілюючись у капіталі, забезпечує зростання ефективності виробничих і управлінських процесів, підвищуючи продуктивність праці і зменшуючи витрати;
- по-третє, компетентність працівників, підтримувана знанням, забезпечує нормальний хід виробничого процесу, оскільки необхідна відповідність між технологічним рівнем виробництва і якістю працівників;
- по-четверте, знання є базою для удосконалення існуючих і створення нових продуктів та послуг, що сприяють розширенню існуючих ринків і формуванню нових[111], [112].

Таблиця 1.12

Результати аналізу змісту термінів

Дані	Інформація	Знання	Розуміння	Мудрість	Інтелект	Компетенція
Відомості, показники, необхідні для характеристики чогось	Відомості, дані, повідомлення, що передаються за допомогою сигналів	Ознайомлення, обізнаність чи розуміння когось або чогось	Універсальна операція мислення, що є оцінкою об'єкта	Характеристика знання	Якість психіки, що складається із здатності пристосовуватися	Коло питань, в яких хто-небудь добре обізнаний
Сукупність значень	Повідомлення, що інформують про стан чогось	Форма існування і систематизації результатів пізнавальної діяльності людини	Психологічний стан, який виражає правильність ухваленого рішення	Поняття, що означає цілісне духовно-практичне знання	Поняття, що об'єднує групу вищих психічних функцій людини	Сукупність знань, навичок, умінь, що формуються в процесі навчання
Зареєстрована інформація представлення фактів, понять	Відомості незалежно від форми їх подання	Результат пізнання дійсності, перевірений практикою	Здатність, вміння збагнути сенс чогось, засвоїти, усвідомити його	Глибокий розум, що спирається на життєвий досвід	Розумова здатність у людини, що визначає її діяльність	Коло питань, явищ, в яких особа володіє компетентностями
Відомості, обставини для якого-небудь висновку, рішення		Стан поінформованості про щось або володіння інформацією		Властивість людського розуму, що характеризується мірою засвоєння знань і підсвідомого досвіду		

Джерело: створено автором [113],[114]

Висновки до розділу 1

У результаті розглянутих теоретичних засад та рушійних сил розвитку економіки знань виокремлено такі висновки:

1. Найбільшого поширення набули концепції, що характеризують сучасну стадію економічної еволюції як перехід в «знаннєву епоху», формування постіндустріальної, віртуальної, електронної, «нової» економік та економіки знань. При очевидній специфічності цих концепцій всі вони спрямовані на визначення особливостей виникнення глобального господарського устрою. Глибоко суперечливе становлення нового укладу ускладнює його теоретичну характеристику, тому що висувуються концепції вкрай вразливі для критики. Зокрема, теорії постіндустріальної економіки притаманний певний антиісторизм, що ігнорує значення індустріального базису розвитку трансакційного сектору. Висунуте як узагальнююче поняття «нової економіки» ґрунтується на протиставленні старого і нового, що не відповідає принципам діалектичної теорії розвитку, оскільки будь-яка новація відносна в просторі і часі.

2. Нова парадигма економічної теорії покликана досліджувати закономірності формування і розвитку економіки знань, інтегрувати концептуальні розробки всіх теоретичних напрямів їх дослідження. Якщо теоретично постіндустріальне суспільство, інформаційна, мережева та інноваційна економіки вирішують проблеми формування базису системи «нової економіки», то теорія економіки знань спрямована на соціальний, інституційний аспект її формування. Зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу та новими технологіями, посилення соціальної орієнтації нових технологій, масштабний характер створення та використання знань, технологій, продуктів, послуг зумовлюють підвищення ролі формування національних інноваційних систем як інституційної основи інноваційного розвитку країн і становлення економіки знань.

3. Розвинений інтелектуальний капітал, орієнтований на інтенсивний інноваційний розвиток, є необхідною умовою конкурентоспроможності суб'єктів економічних структур. В умовах кризи світової економічної системи ще більш загострюється проблема вдосконалення процесів формування інтелектуального капіталу. Адже перехід від індустріального суспільства до нової економіки та інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій істотно підвищили роль інтелектуального капіталу в порівнянні з роллю фінансового і фізичного. Носієм інтелектуального капіталу, втіленого в креативних компетенціях людини, є сучасний висококваліфікований професіонал. Він виробляє і реалізує інтелектуальний капітал у вигляді винаходів, торгових марок, інформаційних баз, моделей, ноу-хау, необхідних для досягнення лідируючих позицій господарюючими суб'єктами на сучасному етапі розвитку ринкової економіки. Це обумовлює актуальність вирішення проблеми формування інтелектуального капіталу з урахуванням вимог економіки знань.

4. Знання стають більш важливим фактором економічного розвитку в порівнянні з традиційними факторами конкурентоспроможності - працею і капіталом. Все більша частка приросту валового внутрішнього продукту (ВВП) припадає на частку нових знань, перетворених в технології, обладнання, продукцію. Темпи зростання продуктивності праці і економічного зростання визначаються науково-технічним розвитком, швидкістю появи і поширенням стратегічних інновацій, якістю людського капіталу. А ці фактори, в свою чергу, залежить від інвестицій в знання і від розвиненості інфраструктури знань. Таким чином, зміст конкуренції і конкурентоспроможності пере-осмислюється, на що безпосередньо впливає поширення нових форм ведення бізнесу і різноманітних структур - мережевих, віртуальних, глобальних, формування економіки знань.

5. Ринок знань найбільш відкритий порівняно з іншими видами ринків в єдиній ринковій системі. Трансфер знань може здійснюватися з використанням інформаційних і телекомунікаційних технологій практично в

режимі реального часу. Це, з одного боку, створює великі можливості для розвитку ринку знань, а, з іншого, – породжує проблему оплатного створення, поширення, тиражування та використання знань. Крім того, існує багатоваріантність оцінок знань. Тобто з позиції виробника і продавця знання як товар оцінюються на момент продажу, а покупець (споживач) оцінює їх з огляду на довгострокову перспективу (наприклад, освітні послуги, придбання патентів, ліцензій тощо).

6. Знання є основою будь-якого виробництва, оскільки навіть найпростіша форма виробництва вимагає спеціальних знань. Не можна применшувати значення знання (інтелектуального капіталу) і для попередніх постіндустріалізму економічних епох. У доіндустріальну й індустріальну епохи створенню речового капіталу і продукту виробництва передувало вироблення, генерування знань. Але в постіндустріальній економіці вирішальною стала центральна роль теоретичних знань, переважання теорії над емпіризмом і кодифікація знань в абстрактні системи символів, які можуть бути збережені і передані різноманітними способами.

7. Особливістю розвитку економіки знань є креативність, адже якщо ключовий фактор економіки знань – це інтелектуальний продукт, а інноваційна економіка акцентує увагу на шляхах використання цих знань, то завдання креативної економіки – забезпечення умов для генерування ідей засобах трансформації в якісно новий продукт. З другої половини ХХ століття глобальна економіка набула стрімкого трансформаційного розвитку від економіки знань, через інноваційну, в економіку творчості. При цьому, якщо такі терміни, як «економіка знань», «інноваційна, інформаційна та інтелектуальна економіка», часто використовуються як синоніми, то поняття креативної економіки наповнюється новим змістом і набуває нових ознак і властивостей.

У сучасному світі швидкими темпами формується якісно нова креатологічна формація, смисловим ядром, організуючим принципом,

сутнісним критерієм і вищою метою якої є творчість. Креатологічна формація становить цілісну фундаментальну освіту, особливий культурно-творчий простір, що вміщує такі відносно самостійні сфери і автономні світи, як креатогенне суспільство, креативна економіка, тотальне мистецтво і універсальна творча особистість.

8.3 нашої точки зору ринок знань - це така форма відносин в економіці, яка утворюються між тими, хто виробляє і продає знання, які формують пропозицію, і тими, хто купує їх, тобто споживачами, цих знань, які формують попит на свій товар через процес купівлі-продажу. На думку експертів, ринок знань - абсолютно новий, недавно сформувався, ринок, з передбачуваним обсягом в трильйони доларів.

9. Вивчення змісту новітніх тенденцій розвитку теорії і практики конкуренції як результату еволюції сучасної наукової думки і суперечливих процесів глобального світового розвитку призводить до висновку про якісну природу змін, що відбулися. Знання, ефект яких багаторазово посилюється інтеграційними процесами, креативними формами взаємодії і співпраці на всіх рівнях господарювання, перетворилися в універсальний двигун суспільного розвитку, рушійну силу глобалізації, джерело якісного перетворення змісту конкуренції. Вищевикладене дає можливість висунути гіпотезу про формування знаннєвої парадигми сучасної теорії конкуренції, яка буде визначати концептуальне напрямок розвитку теорії конкуренції на протязі XXI століття.

10. Центральне місце в глобальній економіці починає займати індивідуум як вільна людина з високою мотивацією до творчості. У сучасному світі корпорації являють собою не стільки матеріальне виробництво, скільки співтовариство, живий організм, який потребує виховання, захисту, мотивації. Тільки за таких умов він буде виживати з покоління в покоління з користю для інших. В сучасній економіці і суспільстві безпрецедентне значення мають нематеріальні ресурси, а ключем до соціально-економічного прогресу в

інформаційну епоху є активізація інтелектуально-людського потенціалу на всіх рівнях соціального життя і передусім на рівні окремої корпорації, де існує потреба у високопрофесійному підході до управління людськими ресурсами. Пов'язано це з тим, що, займаючи нове місце у виробничому процесі, працівники інтелектуальної сфери вже не можуть бути керовані традиційними методами.

В умовах, коли соціальні відносини стають сферою швидше особистих прагнень, ніж бюрократичного регулювання, а уява і творчий потенціал людини перетворюються в безмежний ресурс для вирішення виробничих завдань, сумісність цінностей, світоглядів і цілей більш важлива, ніж деталі конкретної комерційної угоди. У зв'язку з цим, в сучасній корпорації жодна зі сторін – ні працівники, ні підприємці – не є ні «залежною», ні «незалежною», вони «взаємозалежні». З огляду на те, що працівники є фактичними власниками знань, ними доводиться управляти таким чином, як би вони були членами добровільних організацій.

Основні результати розділу опубліковані у наукових працях автора: [17], [36], [37], [42], [50], [62], [63], [70], [73], [85], [91], [93], [114].

РОЗДІЛ 2

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Еволюція підходів у дослідженні знаннєвої складової розвитку ТНК

Останнє десятиліття ознаменувалося значними змінами у світовій господарській системі. Збільшилася економічна взаємодія суб'єктів світової економіки, що характеризується лібералізацією національних та світових фінансових ринків і значним зростанням транскордонного руху капіталів. Світовий економічний простір перетворюється в глобальну економіку «космополіс», де простежується виражена взаємозалежність всіх фінансових суб'єктів всередині єдиного цілого. За таких умов головними гравцями, які чинять значний вплив на розвиток світової спільноти, стають транснаціональні корпорації (ТНК), адже сучасний етап розвитку світового господарства характеризується формуванням глобальної моделі економічного розвитку. Економічна глобалізація є якісно новим етапом еволюційного розвитку господарського життя, характер якого проявляється в інтернаціоналізації виробництва та науково-технічному прогресі на базі ТНК, їх численних зв'язків та альянсів і сучасної інформаційної революції, що супроводжується формуванням світової мережі міжнародних фінансових ринків.

Важливо зазначити, що інтенсифікація глобальної конкуренції, діяльність міжнародних корпорацій, світових фінансових організацій, цілеспрямовані протекціоністські заходи провідних держав «золотого мільярда» обумовлюють необхідність врахування особливостей глобального середовища як фактору формування і розвитку ТНК, що, в свою чергу, має велику значущість для вдосконалення механізму взаємодії національних економік.

Під транснаціональною корпорацією, з одного боку, розуміється форма організації міжнародного бізнесу в нових умовах на основі отримання і

реалізації глобальних конкурентних переваг за рахунок міжнародної експансії своєї діяльності в результаті процесу глобалізації. Отже, ТНК - це об'єкт і новий продукт глобалізації, тобто своєму виникненню ТНК зобов'язані саме процесам глобалізації. З іншого боку, сукупність транснаціональних корпорацій, у міру свого розвитку в глобальному масштабі, стає самостійною і головною підсистемою, інститутом, що каталізує процеси глобалізації і міжнародного переливу капіталу.

Таким чином, ТНК - це суб'єкт глобалізації економіки (одночасно національний і глобальний), що забезпечує соціально-економічний розвиток національних і світової економік. Отже, з'явившись як результат глобалізації, ТНК стали управляти цим процесом і прискорювати його з метою максимізації власних економічних інтересів.[115]

З третього боку, транснаціональні корпорації виступають як посередники в процесі трансгресії національних і глобальних економічних інтересів, будучи, по суті, провідником трансгресії в нових умовах. Під трансгресією економічних інтересів розуміється процес досягнення національною економікою в світогосподарчій (глобальній) системі точки перетину кордонів якісного зростання і кількісних змін. В результаті трансгресії в ході проходження суб'єктами та інститутами стадій суперечності та рівноваги створюються умови та середовище для формування нової моделі економіки (світової, національної), а отже, нового етапу в її розвитку. Саме в нових умовах глобальної економіки трансгресія здійснюється за посередництва транснаціональних корпорацій.

Саме тому, можна зробити висновок, що транснаціональні корпорації є продуктом процесу транснаціоналізації економіки і в той же час стають самостійною підсистемою світової економіки, яка надає вирішальний вплив на інтенсифікацію процесів глобалізації. Крім того, транснаціональна корпорація виступає в якості провідника трансгресії національних і глобальних економічних інтересів.

В умовах формування економіки знань ТНК можна розглядати як динамічний інститут, здатний впливати на розвиток економічних систем як на національному, так і міжнародному рівнях, що перебуває в постійній взаємодії з ними через власні організаційні, економічні, технічні, соціальні важелі. Активно впливаючи на міжнародну господарську систему, ТНК формують нові економічні відносини як на національному, так і на глобальному рівнях. Важливим є і те, що на сучасному етапі змінюється зміст поняття «світова економіка», що все більше перетворюється з «міжнаціонального» в «транснаціональний», що характеризується встановленням більш стабільних та довгострокових економічних зв'язків.

Більшість іноземних авторів відводять домінуючу роль транснаціоналізації в процесі створення нової «геоекономічної карти світу» і зростаючої економічної взаємозалежності держав, де поділ за країнами має другорядне значення, поступаючись поділу за економічними силами та інтересами. Транснаціоналізація як об'єктивно обумовлений процес з багаторівневими та суперечливими проявами істотно коригує національні та міжнародні стратегії розвитку і тому є найбільш привабливим об'єктом наукових досліджень.[116]

Ще в XVI–XVII ст. з початком колоніального освоєння Нового Світу з'явилися перші прообрази ТНК. Їх діяльність і основні цілі функціонування постійно зазнавали значної трансформації. В кінці XIX ст. – на початку XX ст. виникли трести, орієнтовані на випуск військово-технічної продукції. У 50-ті роки XX ст. ТНК у своїй діяльності починають активно використовувати досягнення науково-технічного прогресу, що, починаючи з 1970-х років, поєднують елементи національного та міжнародного виробництва, переводячи механізми відтворювального процесу на загальні стандарти та принципи.

Теоретико-методологічні підходи до вивчення транснаціональної корпорації загалом сформувалися в 60-х рр. XX ст., автори яких намагалися обґрунтувати особливості її розвитку та впливу на різні сфери міжнародних

економічних відносин, світову і національну економіку. Однак широка диференціація ознак і чинників цього явища спричинила відсутність єдиного розуміння транснаціональної корпорації як економічної категорії. Різноманіття в назвах корпорацій – багатонаціональні, транснаціональні, планетарні, глобальні, світові, міжнаціональні, супернаціональні, наднаціональні, інтернаціональні, міжнародні викликано тим, що в процесі дослідження ТНК для їх характеристики використовуються різні критерії як кількісного, так і якісного порядку. Важливим є аналіз еволюції теоретико-методологічних концепцій та відповідних їх субмоделей ТНК, який наведено у Додатку Л, таблиця Л.1.[117]

В англійській літературі для позначення міжнародних бізнес-організацій вживають також терміни «багатонаціональні фірми» (multinational firms - MNF) та «багатонаціональні корпорації» (multinational corporation - MNC), багатонаціональні компанії, багатонаціональні підприємства, супернаціональні корпорації, транснаціональні корпорації, транскордонні підприємства, які найчастіше використовуються як синоніми. Транснаціоналізацію як якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів у розвитку всіх держав та створенням транснаціонального капіталу. Європейські дослідники більш зосереджені на трактуванні транснаціоналізації як більш вузької категорії – однієї, хоча і найважливішої форми загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

На нашу думку, ні перший, ні другий підходи не відображають справжню сутність транснаціоналізації, яку слід розглядати через призму неподільного тріумвірату переваг: переваги власності, переваги інтернаціоналізації та переваги розміщення. Саме тому найбільш детально особливості транснаціоналізації відображає визначення, яке трактує транснаціоналізацію як систему стійких взаємозв'язків між підприємствами, що діють на території різних суверенних держав для виробництва товарів та отримання доходу на основі збереження національного контролю над акціонерним капіталом.

Необхідно зазначити, що внаслідок еволюції ТНК змінювалися не тільки їх покоління і форми, а й ціннісні орієнтири, ключові риси управління та загалом стратегії.

Все різноманіття існуючих в економічній літературі тлумачень поняття «транснаціоналізація світової економіки» можна об'єднати в три найбільші групи. По-перше, коли транснаціоналізацію представляють як процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. По-друге, коли транснаціоналізацію вважають якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. По-третє, даючи більш вузьке визначення, відносять транснаціоналізацію до єдиної і найважливішої форми загального процесу інтернаціоналізації господарського життя. З урахуванням розглянутих підходів вчених до визначення категорії «транснаціональна корпорація» необхідно виокремити критерії, згідно з якими компанію можна віднести до ТНК (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Критерії віднесення до транснаціональної корпорації

Дослідники	Критерії
Ч. Кіндлебергер	Прагнення до монополізації сфери діяльності і захоплення ринку
Дж. Гелбрейт	Транскордонність комерційних операцій
Дж. Даннінг	Експорт прямих іноземних інвестицій
Р. Меттьюз	Здійснення транскордонних комерційних операцій, наявність корпоративної власності як мінімум в шести національних економіках
Дж. Файервізер	Здійснення міжнародних комерційних операцій більш ніж у двох країнах
Дж. Макдональд	Інвестування 20% активів у закордонні підприємства, наявність цілісної глобальної стратегії розвитку
Г. Перлмуттер	Наявність глобальної стратегії менеджменту
Р. Верной	Коаліція економічних інтересів учасників з різних країн
Р. Робінсон	Рівна значущість зарубіжних і національних комерційних операцій для корпорації загалом
Е. Кольде	Наявність виробничо-технологічного зв'язку підрозділів корпорації з різних країн
Дж. Берман	Ставлення до національних ринків як до єдиного ринку

В.Щетінін,	Подолання продуктивними силами обмежених рамок національно-державних поділів
А. Юданов, А. Астапович, І.Зубарєв, І. Ключніков, П. Хвойнік та ін.	Здійснення міжнародних комерційних операцій (виробничих, збутових, науково-дослідних і ін.) через підконтрольні зарубіжні підрозділи; зарубіжні підрозділи як складові єдиного механізму, що функціонує в глобальному масштабі в рамках однієї стратегії
В. Грязнов, Е. Ленський, В. Цветков, Р. Хасбулатов .	Наявність контролю над виробничими та іншими активами в декількох (не менше двох) країнах; національна приналежність капіталу
ООН – ЮНКТАД	Здійснення міжнародних операцій у двох і більше країнах; єдине управління закордонними підрозділами з одного або декількох центрів

Джерело: сформовано автором на основі [118], [119]

У контексті аналізу критеріїв транснаціоналізації корпорацій доцільним є визначення еволюції розвитку ТНК, яка наведена у табл. 2.2

Таблиця 2.2

Еволюція транснаціональних корпорацій

Періодизація	Покоління	Характеристика
1870-1914 рр. Епоха колоній	<i>Колоніально-сировинні корпорації</i>	Перші покоління міжнародних корпорацій (картели і синдикати) головним чином займалися видобутком сировини в колоніях і її переробкою в країні базування. Впроваджувалися промислові інновації в машинобудування, видобувну та хімічну промисловість
1918–1939 рр. Епоха концесій	<i>Військово-промислові корпорації</i>	У період турбулентності світової економіки корпорації в основному розвивалися під державним контролем, що сприяло розширенню сфери їх діяльності на світових ринках. Переважно створювалися у вигляді трестів, залучаючи національні підприємства в свою структуру.
1945–1971 рр. Інформаційна революція	<i>Науково-технологічні корпорації</i>	Повоєнні корпорації були зосереджені на постійному технічному оновленні виробництва товарів та послуг. Головними формами організації стали концерни і конгломерати, орієнтовані на використання переваг міжнародної кооперації виробництва. Період супроводжувався безпрецедентною гегемонією американських ТНК
1971–1989 рр. Епоха злиттів і поглинань	<i>Інноваційні корпорації</i>	Комп'ютерна революція породила ТНК, орієнтовані виключно на НДДКР. Як наслідок, інформаційні технології стали основним об'єктом міжнародних інвестицій. Головною організаційною структурою в цей період стають вертикально інтегровані корпорації
1989–2008 рр. Постсоціалістична трансформація	<i>Глобальні Кіберкорпорації</i>	Опора на науку та інновації, а також доступ до нових ринків стали локомотивами зростання ТНК. Розвиваються мережеві структури глобальних компаній, орієнтовані на активне використання кіберпростору
з 2010 р. Епоха глобального протистояння	<i>Глобальні планетарні корпорації</i>	Міжнародні корпорації шостого покоління формуються шляхом злиттів і поглинань або на базі національних фінансово-промислових груп, досягаючи неймовірних розмірів. Однак наявність у світі декількох центрів сили ускладнює розвиток деяких ТНК. В зв'язку з цим відбувається поглиблення і

		розширення регіональної економічної інтеграції, що відкриває перспективи насамперед для континентальних корпорацій. Вперше були зроблені спроби створити особливий суд для розгляду спорів між корпораціями і національними урядами. Економічне протистояння переходить в найбільш гостру фазу свого розвитку
--	--	---

Джерело: створено автором основні [120],[121]

Важливим у різноманітні періоди розвитку ТНК є поняття ефективності діяльності, яка наведена у таблиці 2.3 У досліджуваних теоріях ефективності транснаціональних корпорацій звертають увагу на абсолютно різнобічну діяльність ТНК, що обумовлено комплексністю і багатоаспектністю досліджуваних явищ. Більшість дослідників наголошують на монополістичному характері діяльності досліджуваних компаній, що й формує їх переваги перед конкурентами. Нами виокремлено дві базові моделі ефективності транснаціональних корпорацій (еволюція поглядів на ефективність транснаціональної корпорації наведена у Додатку Л., табл Л.2). Перша модель – це традиційна модель, яка передбачає створення товарів у країні походження, а потім їх експорт за кордон. Друга модель пов'язана з раціональним територіальним розміщенням виробництв, перенесенням розробок у країни, де кращі умови для їх проведення та впровадження, а виробництво значно дешевше. На сьогодні більшість транснаціональних корпорацій дотримуються такої моделі поведінки, що потребує вивчення формування взаємодії і взаємовідносин економічних агентів як всередині ТНК, так і з іншими суб'єктами господарювання.

Серед прихильників одних і тих же підходів до дослідження діяльності ТНК спостерігається значне розходження поглядів на проблему, пов'язану зі специфікою їх формування і розвитку, що зумовлено надзвичайною складністю та багатоаспектністю розглянутого феномену. Практично всі дослідники акцентують увагу на монополістичній природі транснаціональних корпорацій, а також на існуванні у ТНК специфічних конкурентних переваг, отриманих на основі глобального характеру їх діяльності, завдяки реалізації яких вони займають лідируючі позиції в сучасних міжнародних економічних

відносинах. У зв'язку з чим транснаціональні корпорації і мають надзвичайно сильний вплив на світове господарство.

Проаналізувавши підходи до визначення ефективності ТНК, варто зробимо певні висновки. По-перше, зазначимо, що розглянуті теорії ефективності транснаціональних корпорацій концентруються на абсолютно різних сторонах їх діяльності, що зумовлено багатоаспектністю досліджуваних явищ. По-друге, представники численних напрямів у дослідженнях ТНК зосереджують свою увагу на окремих особливостях функціонування транснаціональних корпорацій, не беручи до уваги інших. Водночас більшість дослідників наголошують на монополістичному характері діяльності ТНК, що впливає з переваг їх конкурентів. Варто зазначити про відсутність комплексного підходу, де були б враховані всі основні фактори, що впливають на ефективність транснаціональних корпорацій.

Таблиця 2.3

Показники, що визначають ефективність діяльності ТНК

Традиційні показники	Сучасні показники
Дохід на капітал (прибуток)	Конкурентоспроможність
Ефективність інвестицій	Ефективність персоналу
Витрати на капітал	Витрати на персонал
Структура фінансового балансу	Кваліфікаційна структура капіталу
Зміни у фінансовому балансі	Зміни в складі персоналу
Амортизація основних фондів	Використання потенційних можливостей персоналу
План капітальних інвестицій	План розвитку персоналу
Структура капіталу	Структура мотивації персоналу (співвідношення базової та змінної компенсації)
Приріст капіталу	Витрати на підготовку і перепідготовку персоналу
Довгострокове і короткострокове фінансування	Проектування витрат на контакти з менеджерами, охорону навколишнього середовища, місцеву соціальну інфраструктуру
Мінімізація фінансових ризиків	Мінімізація соціальних ризиків

Джерело: сформовано автором на основі [122], [123]

Теорія ТНК у процесі еволюції розвивала і нарощувала знання фундаментальних організаційних основ економічного прогресу. При цьому найбільш значущими слід визнати два напрями теоретичних досліджень. По-перше, теорія ТНК передбачає вивчення її як організації, тобто головного елемента структури будь-якої природи і складності, зокрема й економічної. І

хоча ця галузь наукового знання є сукупністю різних шкіл і концепцій, загалом теорію організації, виявляється, неможливо «підігнати» під якийсь єдиний метод або підхід. Організація є динамічною і багатоликою одиницею людської діяльності з величезною різноманітністю цілепокладання, внутрішніх процесів, структури, мотивації, стимулів і систем контролю. Дослідження організацій як таких не мають кінцевого рубежу, а потенціал їх можливостей і енергії настільки ж безмежний, як сам розвиток життєвих сил суспільства.

По-друге, теорія фірми базується на великій і багатоплановій інституціональній основі. Саме інституціональна природа фірми лежить в основі головних теоретичних парадигм. Для аналізу принципів і практики організації реального сектору економіки інституційний аспект взагалі є визначальним. Методологічною основою теоретичного аналізу можуть бути принципово різні інституційні підходи. Однак у всіх випадках переважають характеристики фірми як автономної економічної одиниці. Як буде зазначено далі, фірма може розглядатися як одиниця виробничо-технологічного комплексу, як суб'єкт ринкових взаємозв'язків і координації, як соціальна спільність, як коаліція власників ресурсів, як генератор знань і драйвер інноваційного розвитку (див.Додаток Л., табл.Л.3).

При цьому на передній план виходять різні аспекти аналізу. Це може бути природа фірми, необхідність її існування в економіці і її сутнісна відмінність від інших видів суб'єктів, що діють на ринку, наприклад, від держави або домогосподарств. Йдеться також про цілі фірми як комерційної організації. Важливий теоретичний інтерес викликають витoki конкурентоспроможності (виживання) та стійкого розвитку фірми у системі ринкових відносин.[124]

Загалом принципи формування і теоретичного обґрунтування фірм постійно розвиваються, змінюються залежно від загального економічного прогресу і конфігурації системи факторів, що його визначають. З величезного теоретичного масиву можна виокремити найбільш суттєві підходи до трактування фірми, а також простежити певну еволюцію поглядів залежно від співвідношення і особливостей визначальних чинників. Багато напрацювань

стосуються етапізації діяльності ТНК, а також їх поколінь, тенденцій розвитку тощо. На нашу думку, доцільно звернути увагу на розвиток та трансформацію діяльності ТНК у контексті використання знань.

Передумови розвитку теорії міжнародного руху капіталу послужили класичні економічні теорії XIX століття (теорії А. Сміта та Д. Рікардо), які розглядають міжнародну торгівлю як двигун інтернаціоналізації та інтеграції світових економік. Процеси інтернаціоналізації шляхом розвитку торгівлі розглядалися як основний каталізатор зростання національного добробуту, особливо если країна спеціалізувалася в тих областях, де вона мала відносну переваги. Грунтуючись на даних принципах, Дж. С. Мілль вперше почав розробляти теорію руху капіталів между країнами. Вчений бачив причину вивезення капіталу в нормі прибутку, яка в багатших капіталом країнах має тенденцію до зниження.

Економісти Дж.А. Гобсон, Дж.М. Кейнс перенесли положення факторної теорії Ж.Б. Сея на міжнародні відношення, сформулювавши постулат про альтернативність міжнародної торгівлі та міжнародного руху факторів виробництва. У зв'язку з цим виник інтерес прихильників даної теорії до маржиналістської теорії граничної корисності факторів.[125]

Марксистська - ленінська модель теорії вивезення капіталу базувалася на постулаті надлишково капіталу та його вивезенні. Пояснювалося це тим, що монополії, в основному через прямі інвестиції, мають переваги перед місцевими конкурентами. У першій половині XX століття неокласичну теорію міжнародного руху капіталу сформулювали відомі шведські економісти Е. Хекшер и Б. Олін. Згідно з їхньою теорією, капітал, як фактор виробництва, є мобільним, і, як правило, переміщується з країн, де він відносно мобільний, в бідніші капіталом країни, де він здатен приносити більший прибуток. Англійський економіст Р. Харрод у життя без моделі економічної динаміки показавши, що, чим нижчих Темпи економічного зростання країни, багатой капіталом, тим сильніше тенденція до вивезення з неї Капіталу. Е. Домар,

розглядаючи торгові баланси и занятості, уточнивши, що вивезення Капіталу Залежить від того, як Темпи зростання перекладаються в страну доходів від зарубіжних інвестицій відносяться до темпів зростання вітчизняних інвестицій.[126]

У концепцію транснаціональних корпорацій вніс внесок і Дж. Гелбрейт, Який вважають, що генезис ТНК обумовлення технологічними причинами: сучасна продукція складніша, чем в ХІХ столітті, ее збут і обслуговування за кордоном вимагають від компанії створення місцевого виробництва товарів та послуг. У теорії міжнародного життєвого циклу товару (1966) Р. Вернона описується динамічний вплив між міжнародною торгівлею та іноземним інвестуванням. Дана концепція виникла на основі ідеї організації виробництва товару за кордоном. Як засоби продовження життєвого циклу товару и мінімізації змінних витрат за допомогою комерційної торгівлі економічних заходів (оптимізації оподаткування, митний бар'єрів та ін.).

Парадигма знаннєвого компоненту була розроблена в кінці 30-х рр. ХХ ст. Вчення К. Акамацу як узагальнена теорія економічного розвитку. На Відміну від концепції Р. Вернона, розробленої з позицій компанії або країни - лідера, парадигма «наздоганяючого циклу» К. Акамацу пояснює розвиток економік-переслідувачів. Вона розуміє під собою взаємодію та динамічні зміни в економічних відносинах між лідерами та країнами, що розвиваються та наздоганяючими країнами, оскільки останні розвивають свої економіки, змагаючись з лідерами. Усі інші теорії транснаціоналізації в якійсь то мірі можуть бути зведені до різновидів та напрямків розвитку теорії економічної влади в широкому сенсі слова та дозволяють конкретизувати деякі її загальні положення для дослідження проблематики ТНК.[127]

Дискусія навколо статті у 1960-х роках стосовно трактування ТНК з точки зору теорії галузевих ринків та монополістичної конкуренції (С. Хаймер, Ч. Кінделебергер) пов'язує їх виникнення зі спробою запобігти формування можливих конкурентів за кордоном та орієнтуватися на монопольну владу.

Переваги економічної влади як відношення знаходяться в центрі досліджень в рамках напряму, домінуючого в аналізі ТНК з 1970-1980-х рр., зокрема теорій трансакційних витрат та інтерналізації, що базуються на ідеї руху прямих інвестицій як частини внутрішньофірмових операцій великих господарських комплексів - ТНК. Розвитку теорії інтерналізації можна вважати «еклектичну» теорію ТНК Дж. Даннінга.

Дана модель ґрунтується на ідеї про те, що корпорація починає виробництво за кордоном, коли збігаються три передумови: корпорація має вигідно реалізовувати ці переваги на місці, а не через експорт товарів та технологій; корпорація використовує виробничі ресурси за кордоном більш ефективного, ніж на своїй території. Існує в економічній науці напрямок аналізу, що обумовлює виникнення транснаціональних корпоративних зв'язків як чинник формування центру економічної влади в світовій економіці.

У цьому випадку мова йде не про окремі корпорації, а про взаємопов'язаному співтоваристві ТНК. Дослідження транснаціональних корпоративних мереж виходить з декількох передумов: корпорації є членами інтегрованої соціальної мережі, заснованої на перехресній акціонерній власності за, довгостроково контрактах, угіддя, альянсах и особістом контактах. В умовах розвитку економіки знань можна розглядати ТНК як спосіб генерації та організації знань, адже особливістю корпорацій економіки знань полягає в тому, що одним з найважливіших джерел сили корпорації стає ресурс, яким вона не в змозі володіти, що докорінно відрізняє сучасну ситуацію від існуючої в умовах ще індустріального суспільства.

Конкурентна сила такої корпорації полягає у впровадженні в практику бізнес-діяльності ліберальних м'яких механізмів та інструментів зростання людського й інтелектуального потенціалів, переростання в людський та інтелектуальний капітал і закріплення їх носіїв у корпорації. Дослідження емпіричного впливу інтелектуального капіталу на результативність корпорацій наведена табл.2.4

**Емпіричні дослідження впливу інтелектуального капіталу на
результативність корпорацій**

Автори	Результати дослідження	Характеристика Вибірки
Н. Бонтіс, В.К. Кеоу, С. Річардсон, 2000	Вплив інтелектуального капіталу на результативність діяльності ТНК	107 малайзійських компаній різних галузей діяльності
М. Субраманіам, М.А.Юндт, 2005 р.	Позитивний вплив інтелектуального капіталу на інноваційну активність	93 компаній США
Сі Джей Хуан, Сі Джей Лю, 2005 р.	Нелінійна позитивна залежність рентабельності капіталу від інтелектуального капіталу	297 тайванських Компаній
Е. Попов, М. Власов, 2006	Позитивний вплив інвестицій у виробництво нових знань на прибутковість підприємства	Великі підприємства Уральського регіону
А. Бикова, М. Молодчик, 2011	Позитивний зв'язок між величиною інтелектуального капіталу і темпом зростання виручки підприємства	401 підприємство Пермського краю

Джерело: сформовано автором на основі [128], [129]

Теоретичне пояснення ТНК неможливо адекватно розгорнути тільки в системі традиційних понять будь-якої з гілок економічного мейнстріму. Підхід, заснований на знаннях, сформувався вже давно і позиціонувався як значна частина ширшого ресурсного підходу. Для багатьох сучасних ТНК необхідність пояснення з позицій генерації, поширення і використання знань має дві причини. По-перше, ТНК як відокремлений суб'єкт економічних відносин, що має свою структуру і межі, краще, ніж вільний ринок, може організовувати накопичення і координацію знань. До речі, подібні аргументи наводив і Р. Коуз, пояснюючи переваги фірми в порівнянні з вільним ринком з позицій трансакційних витрат.

По-друге, і це ще більш істотно, ТНК як відокремлена організація зі своїми інтересами і можливостями сприяє засвоєнню і розвитку нових знань, створюваних індивідами, забезпечує взаємовідносини між ними та інтеграцію ресурсів експертних знань, тобто перетворенню індивідуального рівня знань у феномен, властивий організації як загалом, так і її структурам («надіндивідуальні» знання). Таким чином, активізуються відносини між

індивідами та їх групами. Подібне коло визначень ТНК до часу могло вписатися практично в будь-яку теоретичну парадигму, тому що зосереджувалося переважно на одному частковому зрізі ресурсного підходу. По суті, так і було в рамках неокласичної теорії і методологічного індивідуалізму.[130]

Трактування ТНК як осередку ресурсу знань набуло актуальності в умовах постіндустріальної економіки. Її організаційний лад, тенденції розвитку та змін, критерії оцінки діяльності, координація взаємодії суб'єктів ринкових та ієрархічних відносин істотно відрізняються від усього того, що традиційно описувала економічна теорія. Нове інституційне середовище постіндустріальної економіки (і суспільства) саме по собі вимагає теоретичного осмислення. В рамках нових теоретичних підходів предметом спеціального аналізу неминуче повинен стати взаємозв'язок ТНК і способів ринкової координації. Складові капіталу «знання» ТНК в умовах розвитку економіки знань наведено на рис. 2.1.

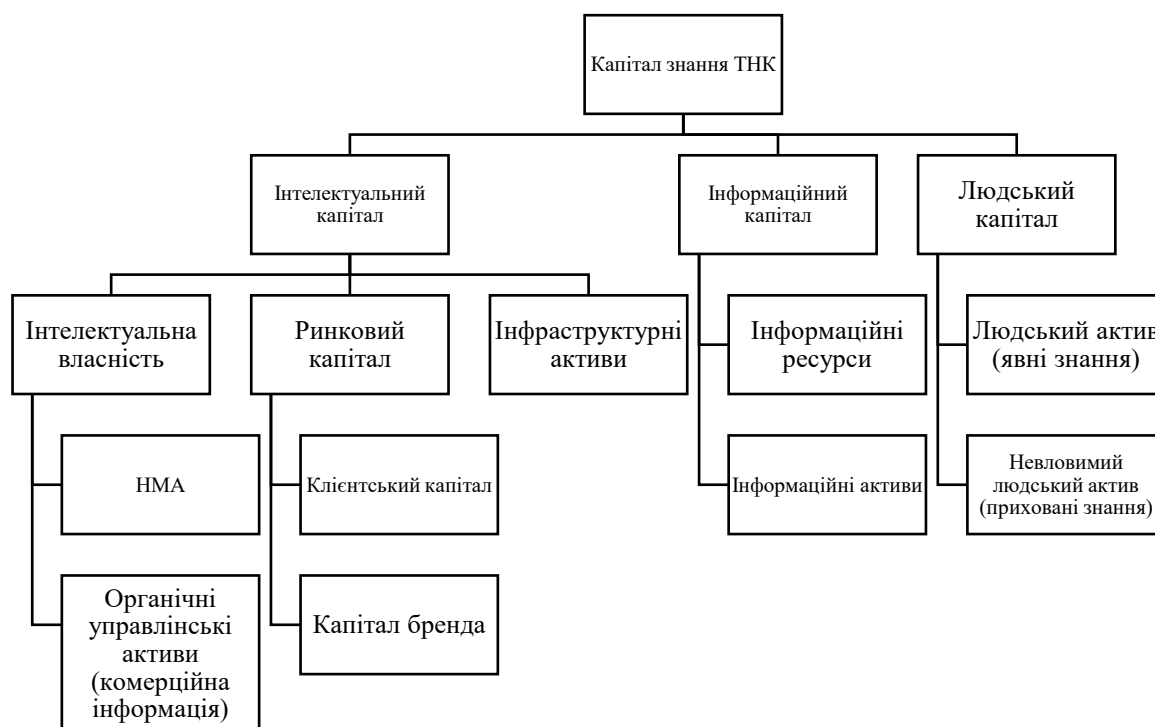


Рис. 2.1. Складові капіталу «знання» ТНК в умовах розвитку економіки знань

Джерело: створено автором на основі [131], [132]

До нових реалій так чи інакше підлаштовуються практично всі відомі концепції ТНК, що вміщують вимоги інноваційної економіки в систему своїх теоретичних пояснень. Так, згаданий ресурсний підхід набув подальшого розвитку в концепції динамічних здібностей ТНК у відповідь на невизначеність, динамізм, багатовимірність зв'язків і взаємин та мінливе інституційне середовище. Концепція динамічних здібностей якраз і була найбільш адаптованою до потреб швидкозмінливих інноваційних сегментів економіки. Теорія інноваційної ТНК формується в міру розвитку самої інноваційної (постіндустріальної) економіки.

Однак слід зауважити, що йдеться не тільки про ТНК високотехнологічного сектору, але і про загальну орієнтація ТНК на постійні інновації та підвищення ефективності. При цьому важливість традиційних ТНК реального сектору нітрохи не знижується, вони залишаються домінуючою організаційною моделлю індустріальної економіки. В інноваційному середовищі у фірми з'являються нові ознаки, зокрема: велика значущість інформаційно-комунікаційних технологій, висока частка нематеріальних активів. Знання вже не просто важливий ресурс, але переростають в критично значущий фактор ринкового успіху і конкурентоспроможності. Значимість інтелектуального капіталу сприяє більшій організаційній відкритості фірми.

З точки зору її внутрішньої організації ця відкритість і динамічність виявляються у високому ступені залученості персоналу до стратегії і поточної діяльності фірми. З точки зору зовнішніх відносин у рамках ринкової кооперації фірма залучається до різної мережевої взаємодії – інноваційні альянси і консорціуми, стратегічні альянси різних масштабів та організаційної визначеності. В умовах становлення економіки знань, з нашої точки зору стратегічне бачення ТНК повинно виглядати наступним чином (див.рис.2.2).[133]

Особливість корпорацій економіки знань полягає в тому, що одним з найважливіших джерел сили корпорації стає ресурс, яким вона не в змозі володіти, що докорінно відрізняє сучасну ситуацію від існуючої в умовах індустріального суспільства. Конкурентна сила такої корпорації полягає у впровадженні в практику бізнес-діяльності ліберальних м'яких механізмів і інструментів зростання людського та інтелектуального потенціалів, переростання в людський та інтелектуальний капітали і закріплення їх носіїв в корпорації. На зростання потенціалу людського та інтелектуального капіталів у корпорації мають значний вплив такі основні чинники: рівень розвитку людського капіталу, який функціонує в корпорації, масштаби його залучення в корпорацію, а також способи взаємодії власників людського капіталу з вертикаллю економічної влади корпорації. На ефективність відтворення інтелектуального капіталу величезний вплив чинить корпоративна мотиваційна модель інтелекту, що є механізмом, спрямованим на активізацію інтелектуального потенціалу співробітників фірми і переростання його в інтелектуальний капітал. Мотиваційна модель інтелекту – це рушій стимулювання творчості, енергетики, відповідальності співробітників. Специфіка корпоративної мотиваційної моделі інтелекту полягає в роботі з інтелектуальним потенціалом співробітників, націлена на підвищення інтелектуальної активності в процесі формування інтелектуального капіталу. Інтелектуальний потенціал працівників фірми – це підсистема загального творчого потенціалу співробітників, органічна єдність індивідуальних інтелектуальних здібностей, що відображають передусім здатність до відтворення знань, а також реалізовані і нереалізовані креативні можливості індивідуальних інтелектів. Носії унікальних елементів інтелектуального капіталу є і носіями особливих потреб. Відомо кілька класифікацій потреб людей з різних підстав і вони співвідносяться з концепцією А. Маслоу. Евристична цінність класичної піраміди потреб А. Маслоу полягає ще і в тому, що вона містить необхідні підстави для типізації способів людського існування.

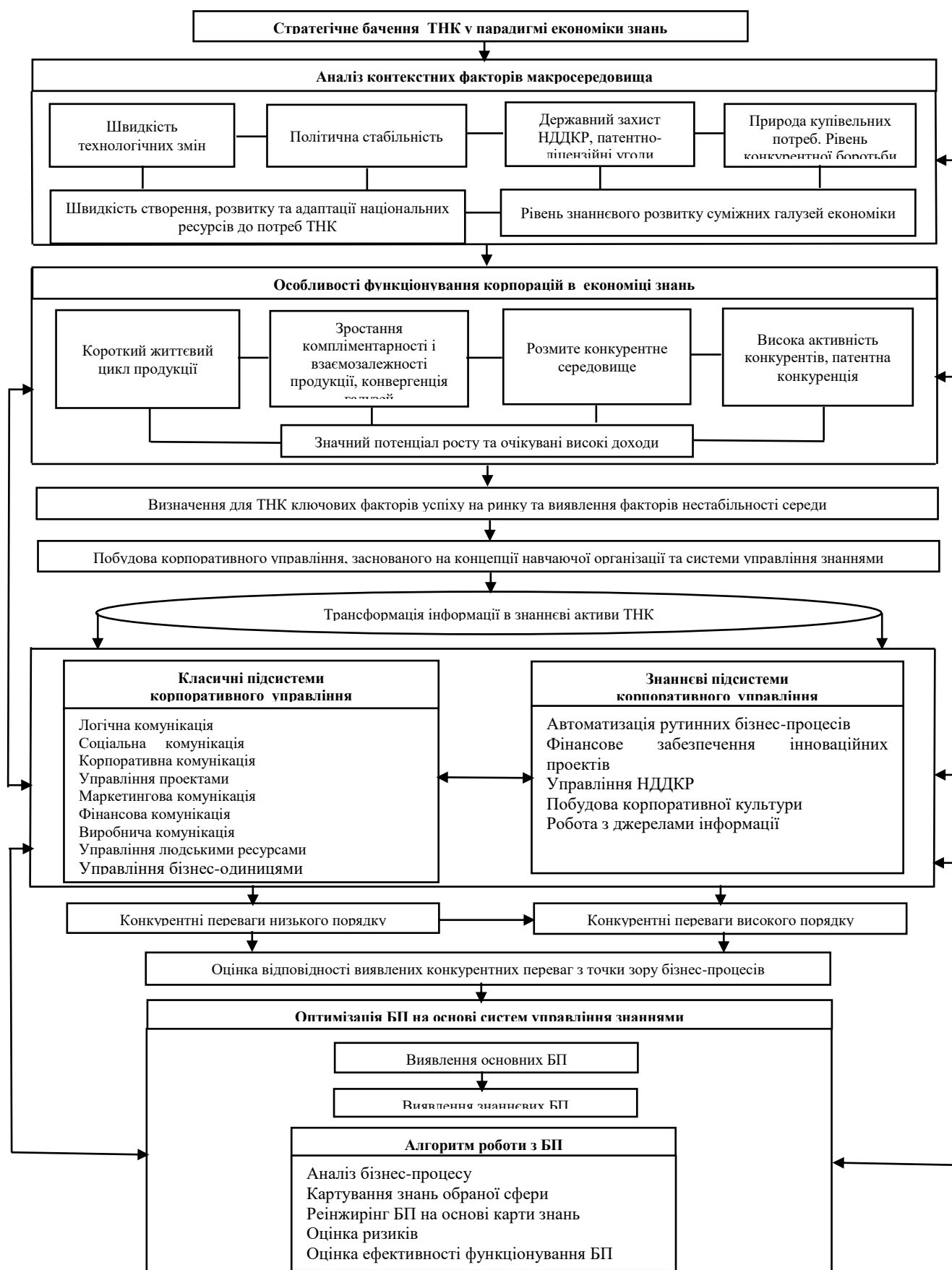


Рис.2.2. Стратегічне бачення ТНК у парадигмі економіки знань

Джерело створено автором на основі [134],[135],[136]

Найцінніший і незамінний вид інтелектуального капіталу – людський. Він є базовим і сприяє успішному розвитку інших складових. Відбувається забезпечення організації кваліфікованим і лояльним персоналом, за рахунок роботи якого збільшується ефективність діяльності і формується конкурентна перевага, що сприяє збільшенню вартості компанії. Важливими напрямками розвитку людського капіталу організації є впровадження цілісної системи навчання персоналу та підвищення його кваліфікації, наслідком чого є залучення хороших фахівців, зниження плинності кадрів, використання нових технологій, поліпшення якості продукції та послуг, а значить, задоволення потреб клієнтів, виявлення потенційних лідерів і керівників, що дозволяє компанії швидше реагувати в умовах ринку, який змінюється.

На сучасному етапі доцільно зазначити, що на початку XXI ст. у рамках формування економіки знань можна визначити рівні використання знань, аналіз яких наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Рівні використання знань ТНК

Рівні	СТРАТЕГІЯ	ЛЮДИ	ПРОЦЕС	ТЕХНОЛОГІЯ	
РІВЕНЬ 5 Знання в центрі саморозвитку знань	Бізнес-стратегія постійно коригується з урахуванням організаційного навчання з управління знаннями	Існує культура, яка заохочує вільний потік знань по всьому підприємству	Практичні спільноти формально пов'язані	Корпоративна інфраструктура ІТ об'єднує управління знаннями як інтегральними, так і зовнішніми для організації	Ось напрямом, у якому ви рухаєтеся
РІВЕНЬ 4 Управління знаннями	Стратегія визначається з підзвітністю керівництва та достатніми ресурсами, щоб чинити значний вплив на результати	Існує широка компетенція КМ в компанії. З'являються офіційні організації для підтримки КМ	Процеси, практики та вимірювання КМ формалізовані та інтегровані з основними видами діяльності	Корпоративні портали, Groupware та ін., дозволяють створювати, спільно використовувати та повторно використовувати підприємства для прискорення бізнес-результатів	
РІВЕНЬ 3 Використання знань	Стратегія визначається як частина бізнес-стратегії, але не присвоюється	Нагороди існують для заохочення створення, обміну та	Процеси КМ інтегровані в бізнес-процеси, а знання	Розроблені технології зберігання даних та управління документами для	Ось те, що ви зазвичай робите першим

	відповідальність (наприклад, ККО)	повторного використання знань; навчання стає культурною нормою	закладені в бізнес-процеси	підтримки, спільного використання та повторного використання знань	
РІВЕНЬ 2 Знання свідомі	Лідерство визначає важливість КМ щодо бізнесу, але ще не включили його у свою стратегію	Люди усвідомлюють обмежені можливості КМ, однак не існує прихильності до лідерства КМ	Існують обмежені процеси для КМ	Існують основні засоби перетворення КМ (e-mail)	Ось де більшість організації сьогодні
РІВЕНЬ 1 Хаотичні знання	Корпоративна стратегія орієнтована внутрішньо, і знання не впливають на корпоративний напрям	Люди в компанії стійкі до змін і постійно накопичують знання	Для створення, обміну та застосування знань не існує жодного процесу	Технологій, що надають КМ, немає	

Джерело: сформовано автором на основі [137], [138], [139]

Звичайно, організації у своїй роботі завжди спиралися на знання того, що робити і як робити, але часто вважали це само собою зрозумілим. Економічна вага знань і їх основна роль у справі виживання корпорацій постійно збільшуються. Компанії стають зацікавленими в управлінні знаннями, оскільки розуміють, що вони повинні свідомо здійснювати інвестиції в створення, збереження і використання того, що стало найважливішим ресурсом. Пітер Дракер, відомий вчений в галузі управління, ввів термін «працівник зі знаннями» і охарактеризував знання як «єдину стійку конкурентну перевагу».

Незважаючи на те, що точний грошовий еквівалент вартості знань в організації не може бути розрахований, існують деякі критерії вимірювання їх економічного значення. Різниця між ринковою вартістю компанії і вартістю її матеріальних активів є одним з показників вартості нематеріальних активів, більшість з яких є однією з форм організаційних знань. 50% інвестицій виробничих компаній припадає на нематеріальні сфери, такі як наукові дослідження і розробки, навчання, професійний досвід та ін.

Характерною рисою сучасної парадигми транснаціоналізації є визначення знань та інновацій як основного чинника перетворення національних фірм у ТНК. У перших працях Б. Когута та У. Зандера запропоновано нові методологічні основи дослідження сутності ТНК. Вчені стверджували, що ТНК є досконалим інститутом, який створює знання і організує їх міжнародний трансфер. На відміну від національних компаній, транснаціональні фірми володіють унікальними механізмами міжнародного трансферу знань.

Саме створення знань і можливості їх міжнародної алокації є фундаментальними рисами, які відрізняють міжнародні корпорації від компаній, що провадять діяльність у межах своїх національних кордонів. Оскільки факти свідчать, що міжнародні корпорації концентрують більшу частину науково-технічних, інженерних, маркетингових працівників, здійснюють постійне оновлення продукції та розширення її номенклатури, саме ці риси, як вважають прихильники цієї концепції, повинні бути ключовою характеристикою ТНК.

Міжнародні корпорації, як зазначає, наприклад, Дж. Маркузен, це фірми, які особливо інтенсивно використовують капітал-знання. Капітал-знання містить людський капітал працівників, патенти, креслення, процедури та інші види знань, а також маркетингові активи (торгові марки, репутацію, фабричні знаки).

Відповідь на запитання, чому саме капітал-знання, а не фізичний капітал є основною перевагою власності та головною відмінністю міжнародних корпорацій, ґрунтується на трьох важливих рисах знань як капіталу. По-перше, послуги знань як капіталу можна легко транспортувати до зарубіжних виробничих підприємств. По-друге, активи, засновані на знаннях, характеризуються значною часткою висококваліфікованої праці у виробництві. По-третє, створити капітал-знання (наприклад, технічні креслення, хімічні формули або репутацію компанії) часто буває дуже дорого. Але коли цей капітал вже створений, він може бути відносно дешево

спрямований до іноземних філіалів без зменшення вартості або продуктивності таких самих активів, що продовжують використовуватися материнською компанією.[140]

Таким чином, еволюційний розвиток методології дослідження ТНК супроводжувався зміною трьох парадигм поглядів на сутність міжнародних корпорацій та причини їх зарубіжних операцій. Теорія «ринкової влади» стала першою парадигмою вивчення транс націоналізації. За своєю методологією та висновками вона докорінно відрізнялася від попередніх досліджень ТНК. Наступним етапом розвитку теорії транснаціоналізації була поява еkleктичної парадигми Дж. Даннінга, що узагальнила і об'єднала різні підходи до дослідження сутності ТНК і також дала якісно новий поштовх вивченню прямих іноземних інвестицій. Сучасні процеси транснаціоналізації виявили обмеженість еkleктичної теорії, на зміну якій на сучасному етапі приходить нова парадигма, яка базується на дослідженні ТНК як інституції створення та поширення знань.

Традиційна корпорація епохи індустріалізму представляла собою організацію, що об'єднувала підприємців і найманих працівників, що діють в ринкових умовах за досить уніфікованими правилами. Саме це допомагало їй виживати в конкурентній боротьбі. Упродовж ХХ ст. корпоративна структура пройшла в своєму розвитку кілька істотно відмінних один від одного етапів. На першому етапі ефективність господарської системи, заснованої на масовому виробництві відтворених благ і домінуванні економічних мотивів у свідомості як працівників корпорації, так і її керівників, визначалася зниженням витрат і зростанням прибутку за рахунок розширення виробництва.

Саме в цей період ідеальними засобами підвищення продуктивності були інтенсифікація праці (тейлоризм) і конвеєрна система, що дозволяли досягати максимальної продуктивності і збільшувати прибуток. Після Другої світової війни виникла нова соціальна реальність, що розширила спектр людських потреб як матеріальних, так і нематеріальних.[141]

Економіка відреагувала на це підвищенням різноманітності товарів і послуг, першими спробами враховувати індивідуальні переваги споживачів. Формувалося розуміння обмеженості можливостей масового виробництва. За таких умов необхідними були диверсифікація виробничих функцій працівників, перегляд форм їх мотивації. Підвищення продуктивності досягалося не стільки чітким співвідношенням заробітної плати і результатів праці, скільки створенням у рамках колективу елементів так званих «людських взаємовідносин», що дозволило б працівнику більш повно відчувати власну значимість для організації.

Починаючи із середини 1960-х рр., більше відчувалися радикальні зрушення. Освоєння нових технологій виробництва потребувало його децентралізації, демасифікації і фрагментації; в цих умовах максимального успіху домагалися працівники, здатні до прояву ініціативи і самостійних нестандартних рішень. Поступово відбувся перехід до системи «гнучкої спеціалізації», мета якої – швидко реагувати на потреби ринку.

Система містить такі елементи, як гнучкість обсягів виробництва, гнучкість обладнання, гнучкість виробничих процесів і організаційних форм. У міру швидкого розвитку децентралізованих і деієрархізованих систем управління» в корпораціях поступово створювалися умови для передачі повноважень на максимально низький рівень, і перевагу отримували працівники, які володіли творчим потенціалом та організаторськими здібностями.

На сучасному етапі основні зміни в структурі і формах корпорацій економіки знань пов'язані з необхідністю брати до уваги передусім внутрішні, а не зовнішні аспекти діяльності компанії, враховувати не тільки пріоритети клієнтів, але і особистісні якості її працівників. На сьогодні, коли інформаційна революція породжує нові продукти швидше, ніж в суспільстві встигає виникнути усвідомлена потреба в них, запорукою успіху в конкурентній боротьбі є не створення попиту, а його формування.[142]

Як наслідок, конкурентною перевагою починає володіти та організація, що може швидше запропонувати споживачеві новий продукт або послугу. В кінцевому рахунку таку перевагу має організація, що володіє великими знаннями про те, як зробити новий продукт або послугу найкращим способом, реалізувати, організувати після продажне обслуговування тощо. Загалом спостерігається процес переходу конкуренції між організаціями в сферу знань. Компанії, виробнича стратегія яких не виходить з максимального використання інтелектуального потенціалу своїх працівників, виявляються в сучасних умовах неконкурентоспроможними. Це означає, що мобілізація творчого потенціалу працівників компанії є основним засобом, що забезпечує її виживання і розвиток. Найменша зупинка на шляху пошуку нових технологічних та організаційних рішень призводить до відставання від конкурентів.

Корпорація економіки знань започатковує перехід від централізованого управління до модульної організації, в основі якої лежать невеликі компоненти, з'єднані в постійно мінливі конфігурації. Наслідком стає якісно новий тип координації діяльності, що в сучасній літературі розглядається як робота в складі команди, або асоційована діяльність. На відміну від корпорації індустріального типу, що представляла собою вертикальну структуру, корпорація економіки знань стає сукупністю колективів, усередині яких ієрархічний принцип управління виявляється неефективним. Кожен такий колектив має власні цілі, цінності і мотиви, своїх лідерів і оформлений як певна завершена організація.

Це призводить до того, що жорстка вертикальна структура стає чужою і для компанії загалом – зміна диференціації гомогенізацією ставить під сумнів саме існування корпорації в її традиційному вигляді. В умовах сучасного виробництва такий асоційований тип діяльності має дві принципові переваги. З одного боку, він розвиває ініціативу творчих працівників, стимулює їх до нововведень і дозволяє переносити прийняття відповідальних рішень на максимально низький рівень організаційної ієрархії. З іншого боку, невелика

мобільна група відкриває найкращі можливості для інтерперсональної взаємодії творчих особистостей, в ній природним чином виникає почуття колективної дії, врівноважуються індивідуалістичні прагнення. У такій групі швидко формуються мотиваційні орієнтири і етичні цінності, що розділяються всіма учасниками.[143]

У результаті моральна єдність забезпечує основу для взаємної довіри. Діяльність кожного співробітника в складі асоціації здійснюється не на основі рішень більшості, і навіть не на основі консенсусу, а на базі внутрішньої узгодженості орієнтирів і прагнень. Таким чином, головним елементом економіки знань є працівник знань.

Виокремлюють такі основні риси діяльності працівників знань: соціальна мобільність, вони не обмежені виконанням якого-небудь одного виду діяльності, багато хто з них визначають свої найбільш принципові інтереси не в термінах максимізації особистого багатства, а в категоріях власного інтелектуального зростання і розвитку. Необхідно зазначити, що це обумовлює відхід від управління такими працівниками лише традиційними принципами менеджменту.

Практика останніх десятиліть свідчить, що висококваліфіковані фахівці переважно виявляють таку високу здатність до самоорганізації, що їх автономність і самостійність не завдають компанії збитку. Більш того, у міру зростання чисельності таких працівників різко знижується потреба в менеджерах як представниках спеціальної категорії зайнятих, що володіють особливими функціями, насамперед постановки завдань і контролю за їх виконанням. Останнє, зрозуміло, не означає, що корпорація економіки знань являє собою якийсь самоврядний колектив.

Однак ефективне керівництво спільнотою працівників знань вимагає від менеджерів зовсім інших в порівнянні з корпорацією індустріального типу якостей. Бездоганне виконання управлінських рішень у структурах, що передбачають високий ступінь автономності своїх підрозділів, не в меншій

мірі залежить від морального авторитету керівника, ніж від його кваліфікації та повноважень.

Наймані працівники індустріальної компанії керуються економічними мотивами, і в цих умовах одного того факту, що менеджер представляє волю власника компанії, цілком достатньо для виконання його рішень. Координація діяльності працівників знань вимагає від керівника не стільки безпосереднього тиску на них заради якісного виконання функцій, заданих технологією виробничого процесу, скільки створення умов, в яких працівник здатний ставити нові завдання і знаходити шляхи їх вирішення. Персонал корпорації економіки знань не тільки є більш індивідуалістичним і автономним, він уже не сприймає матеріальні чинники і стимули як домінуючі у своїй діяльності. Як зазначає Ю. Габермас, на сьогодні гроші і влада вже не можуть ні купити, ні замінити солідарність і сенс.[144]

Працівник знань воліє працювати за меншу заробітну плату, якщо його діяльність на робочому місці дозволяє йому максимальним чином реалізувати свій творчий хист, не виконувати рутинних операцій, самостійно приймати рішення і розраховувати в майбутньому на культурне та професійне зростання. Разом з тим, інтелектуальні здібності людини і її освіченість значною мірою визначають в економіці знань як рівень його доходів, так і соціальний статус.

Якщо в 1900 р. більше половини вищих посадових осіб великих компаній були вихідцями з дуже заможних сімей, то до 1950 р. їх число скоротилося до третини, а в 1976 р. становило всього 5,5%. Водночас, якщо на початку ХХ ст. близько 70% власників компаній обмежували свою освіту закінченням середньої школи, то на сьогодні більше 95% менеджерів мають вищу освіту, а близько двох третин – наукові ступені. Інвестиції в знання людини виходять на перший план в структурі капіталовкладень, а якість освіти стає найбільш важливим чинником, що визначає як ефективність працівника, так і рівень оплати його праці.

Уміння працювати з базами даних і знань, обсяг і якість засвоєних знань, здатність генерувати нові знання стають на сучасному етапі настільки ж важливим джерелом соціального визнання і необхідною умовою включеності людини до складу домінуючих соціальних груп, яким була в умовах індустріального суспільства власність на засоби виробництва й інші матеріальні блага. П. Друкер наголошує, що все більше число людей з робітничого середовища навчаються досить довго, щоб стати працівниками розумової праці.[145]

Найбільш значущою якістю працівника стає його здатність засвоювати інформацію і продукувати нові знання, йому доводиться постійно вдосконалювати мистецтво діалогу (очного або заочного) з іншими людьми, розвивати свої комунікативні навички. І оскільки споживання інформаційних продуктів у багатьох аспектах стає тотожним їх виробництву, то прагнення людини до самовдосконалення набуває суспільно важливого значення, що стимулює відтворення цього явища в розширених масштабах. Об'єктом застосування знань стають самі знання, що змінює передусім парадигму менеджменту.

Таким чином, в країнах, що розвиваються в економіці знань процеси об'єктивно ведуть не стільки до обмеження споживання матеріальних благ, скільки до витіснення матеріальних стимулів їх виробництва мотивами самореалізації особистості, нарощування інтелектуального потенціалу і максимального його розкриття в суспільно значущій діяльності. Одним із доказів цього є продовження працівником знань своєї діяльності за межами робочого дня.

До початку 1980-х рр. близько 30% виробничої діяльності менеджерів, конструкторського персоналу та інформаційних працівників здійснювалося за межами нормованого робочого дня. Резюмуючи опис основних характеристик діяльності працівників знань, можна навести слова П. Друкера таким працівникам потрібна вища освіта, що дозволяє їм насамперед стати на шлях інтелектуальної праці і вдосконалення своєї освіти впродовж усього життя для

оновлення знання. Інтелектуальні працівники можуть бути відданими організації, в якій працюють, але передусім вони віддані своїм знанням.

Тому працівники знань вважають себе не підлеглими, а професіоналами і вимагають відповідного до себе ставлення. Гроші важливі для працівників знань, але вони не вважають їх основним критерієм вибору місця роботи і не розглядають їх як компенсації за нецікаву роботу і відсутність професійних досягнень. Інтелектуальні працівники забезпечують корпорації «капітал» в тому ж обсязі, що і власники корпорації, які вкладають живі гроші. Обидві сторони залежать одна від одної в рівній мірі. Тепер інтелектуальні працівники не є власністю корпорації, а рівноправні партнери.

Залучити й утримати інтелектуальних працівників – основне завдання керівництва економічної організації на сучасному етапі і в майбутньому. Працівникам знань найбільше потрібна повага – не стільки до них самих, скільки до їх сфери знань [146]. Головним є «засіб виробництва» і основний результат діяльності інтелектуальних працівників – знання. Звідси випливає важливість для кожного працівника знань двох питань: який останній рівень знань інтелектуального працівника та в яких сферах; які методи, способи і прийоми генерування нових знань.

Згадані процеси, що виявляються насамперед в зміщенні центру ваги конкурентної боротьби у сферу знань, актуалізували питання підвищення «продуктивності праці» працівника знань. Термін «продуктивність праці» взято в лапки, оскільки, на погляд автора, він стосується до «ручної праці», так як саме поняття праці пов'язано з процесом виробництва матеріального продукту, товару, а знання виходять за межі, визначені поняттям «товар». Для працівника знань він вимагає аналізу з метою можливого вироблення нового терміна, яким може стати, наприклад, «результативність діяльності».

На сучасному етапі доцільно розподілити ТНК таким чином: віртуальні ТНК, мережеві ТНК, вагатовимірні, кругові, інтелектуальні, детальна характеристика яких наведена у табл. 2.6. З нашої точки зору, найбільш

успішні корпорації у період розвитку економіки знань можуть розглядатися як інтелектуальні корпорації, здатні розвивати базові здібності, що ґрунтуються на знаннях. Розвиток таких здібностей залежить від ефективного і продуктивного управління знаннями. Управління знаннями пов'язано з генерацією знань (як у окремих співробітників, так і в організації загалом), формалізацією і збереженням знань, їх поширенням, координацією і контролем.

Ефективне управління знаннями залежить від організаційної культури, структури, інфраструктури і комунікацій. Є багато прикладів інтелектуальних організацій, зокрема як приклад доцільно навести інтелектуальну японську корпорацію Као, зауважуючи, що базова здатність Као заснована на інтегрованій здатності до навчання. Вони встановили, що ключовими елементами культури навчання Као є принципи рівності, особистої ініціативи та заперечення авторитетів.

Ця культура підкріплювалася плоскою організаційною структурою, в рамках якої були зняті всі організаційні кордони і посадова субординація. Інформаційна та комунікаційна системи компанії розглядалися як невід'ємна частина навчального середовища та використовувалися як засоби, що дозволяють зробити інформацію і знання доступними всім службовцям. Був відкритий доступ до інформації для багатьох великих корпорацій. Треба зазначити, що інтелектуальні корпорації – це також і організації, які вміють вчитися тому, як краще навчатися.

Тобто вони не просто прагнуть вчитися щодо того, як краще вести свій бізнес, а намагаються зрозуміти процеси індивідуального та організаційного навчання. Зрозумівши природу свого навчання, вони виявляються в змозі поліпшити і прискорити процеси створення і застосування своїх знань.

Як приклад можна навести корпорацію «Intel», яка спромоглася збільшити темпи свого навчання після того, як зосередилася на ключових моментах цього процесу. Аналогічно, можна вказати, що компанії типу «Dow

Chemical», «Anderson Consulting», «Polaroid» і «Skania» розвивають внутрішньокорпоративні системи пошуку, доступу, використання і створення організаційних знань». У таких організаціях стимулюються сумніви і творчість, довіра, груповий стиль роботи і обмін досвідом. Водночас створено особливу інфраструктуру, що сприяє навчанню, допомагає зберігати і управляти розповсюдженням знань, координує застосування знань для створення і розвитку відмінних здібностей цих організацій.

У процесі обміну індивідуальними та організаційними знаннями вони неминуче піддаються сумніву, модифікуються, поліпшуються і посилюються, виробляючи нову, більш розвинену базу знань для наступного циклу зростання. Здібності, засновані на знаннях, стійкі і тривалі, оскільки вони більш важкі для конкурентів з точки зору їх визначення, розуміння і копіювання.

Крім того, таким здібностям властива легка пристосованість, що істотно підвищує чутливість організації до змін у зовнішньому середовищі. Перетворення знань у базові здібності та конкурентні переваги залежить від того, як здійснюється обмін та управління знаннями як в рамках організації, так і в рамках співпраці з іншими компаніями. Інтелектуальні організації через свою здатність навчатися також більш спроможні розуміти і навіть забезпечувати нові потреби своїх клієнтів, таким чином, створюючи нові джерела своєї конкурентної переваги. Інтелект і знання не є статичними, але їх розвиток залежить від здатності навчатися. Навчання – це постійний і безперервний процес, спрямований на придбання нових навичок і знань. Навчання може бути результатом практичного досвіду, діяльності, вивчення, аналізу, роздумів, експериментування, викладання або тренування. Навчання має місце як на рівні індивідуума, так і на рівні організації.

Таблиця 2.6

Сучасні види ТНК

Ключові характеристики	Сучасні типи ТНК				
	Мережева	Віртуальна	Багатовимірна	Кругова	Інтелектуальна
Сутність організації	Ринково орієнтовані зв'язки різних партнерів, що містять обмін інформацією, кооперацію, спільне використання активів	Спільнота функціональних партнерів, керуючих проектуванням, виробництвом і реалізацією продуктів і послуг з використанням ІТТ і системи контрактів, з незалежними робочими групами і структурами	Має всі три типи відділень – функціональні, продуктові, ринкові – на всіх або окремих рівнях організації	Демократична ієрархія з порадами з підлеглих навколо кожного керівника	Формується з великого числа малих автономних взаємодіючих груп за принципом швидше «вільного суспільства», ніж «тоталітарної держави». Конфедерація груп, наділених повноваженнями
Інституційна основа	Договірні відносини	Контракти між незалежними робочими групами	Договірні відносини між підрозділами, але з координуючою роллю вищого керівництва	Демократичні відносини, можливість для кожного брати участь в ухваленні рішень	Неформальні зв'язки, свобода комунікацій
Форма управління	Колегіальна, беруть участь всі елементи мережі	Договірні відносини працівників з адміністрацією у всіх ланках	Кожен підрозділ підпорядковується тільки одному керівнику (на відміну від матричної форми)	Навколо кожного керівника – рада з представників працівників всіх рівнів	Демократичне самоврядування, відкритий вибір ринків і осіб, що беруть участь у прийнятті рішень
Ступінь гнучкості	Висока, але різна для різних типів мереж	Висока, розподіл у просторі і часі	В силу своєї структури може адаптуватися до змін без реорганізації	Досить висока, залежить від ступеня автономії підрозділів	Висока, постійно змінюється в процесі роботи система зв'язків
Характер відносин всередині корпорації	Ринкові механізми (в стабільних і внутрішніх мережах доповнюються адміністративним впливом великих учасників)	Спільна власність, тимчасові альянси на базі ІТТ	«Внутрішній ринок»	Демократична ієрархія	Свобода «внутрішнього підприємництва», широкі зв'язки автономних робочих груп, націлені на результат
Роль вищого керівництва	Координація спільної діяльності на базі взаємовигідних контрактів	Координація спільної діяльності за допомогою ІТТ, дотримання контрактів	Відповідальність за стратегічні рішення, контроль взаємодій підлеглих, широка автономія в загальному керівництві	Будь-який керівник – суб'єкт колективної влади працівників	Забезпечення внутрішньої свободи, централізоване керівництво для вирішення спільних проблем, створення умов, що дозволяють працівникам формувати ефективні групи
Ступінь свободи працівників	Висока, але залежить від типу мережі та організацій, що входять до неї	Висока, індивідуальні права, загальна відповідальність	Висока, кожен підрозділ управляється як окремий вид бізнесу	Висока, кожен член організації може брати участь в ухваленні рішень	Високий рівень індивідуальної і групової автономії, рівність людей, повага індивідуальних прав

Джерело: створено автором на основі [147],[148],[149]

Доцільно вказати на дві фундаментальні і суперечливі теорії навчання: біхевіористську, або теорію відповіді на подразник, і пізнавальну, або теорію обробки інформації. Якщо біхевіористська теорія має на увазі, що ми навчаємося у відповідь на мінливі подразники в нашому оточенні, то більш складна пізнавальна теорія наголошує, що має місце «обдуманий» підхід до процесу вивчення.[150]

Навчання не є ні пасивним, ні автоматичним. Воно одночасно і активне, і свідоме. Ми свідомо можемо змінювати швидкість і глибину навчання, роблячи активні дії, спрямовані на полегшення збору інформації та безпосередньо процесу навчання. Завдяки зосередженню на ключових елементах процесу навчання, компанії можуть надзвичайно посилювати свій інтелект». Навчання тому має бути розумним і розміреним процесом, адже можна стверджувати, що в організаціях повинна бути створена «двоциклова система навчання». Тобто навчання передбачає не лише вивчення того, як вирішити конкретну проблему, а має бути ще й спрямоване на розвиток принципів, що створять інформаційне забезпечення для визначення майбутньої поведінки.

Це також стає можливим завдяки здатності робити висновок з конкретного дослідження. Таке навчання має місце тоді, коли знайдені частинні розв'язки узагальнюються, щоб ними можна було скористатися в інших обставинах. Американські вчені зазначають два типи навчання, які він виявив у учнів організаціях, що навчаються: «адаптивне навчання» і «породжуюче навчання». Адаптивне навчання зосереджується на зміні у відповідь на розвиток бізнес-середовища.

Очевидно, що така адаптація необхідна для виживання організації. Породжуюче навчання, з іншого боку, пов'язано з розвитком в організації нових відмінних здібностей і визначенням або створенням нових можливостей для посилення наявних здібностей в нових конкурентних сферах. Наприклад, входження торгової компанії «Маркс і Спенсер» у сферу бізнесу в секторі

фінансових послуг був заснований на посиленні її здібностей у сфері роздрібної торгівлі і розвитку нових здібностей, заснованих на вивченні природи бізнесу у сфері фінансових послуг.[151]

Треба зазначити, що на знаннях базуються всі господарські та управлінські відносини, виявляються переваги суб'єктів господарювання, відбувається обмін і поставляється інформація на ринки. Істотне розширення доступу до знань, що стало можливим завдяки сучасним інформаційним технологіям, змінює саму природу відносин між фахівцем і непрофесіоналом, між організацією і працівником, між джерелом і одержувачем благ. Знання виключають статичність та односпрямованість, оскільки створюють основу для безперервного поступального руху мінливої мережі за участю як творців, так і користувачів інформації.

У світлі розширення і використання знань поширення набуває концепція і практика безперервної освіти як комплекс заходів, що дає можливість людині навчатися впродовж усього життя за принципом «важлива будь-яка освіта, в будь-якому місці, в будь-який час і будь-якого змісту». Було висунуто вимогу щодо розподілу освітніх ресурсів індивіда протягом усього його життя, а не їх концентрація в певний період.

Це передбачає формування системи безперервної освіти з урахуванням самонавчання за консультаційно-методичною підтримкою (організація мережі відкритих університетів, дистанційного навчання та ін.). Виявлення можливостей застосування нових організаційних моделей і методів з урахуванням конкретних ситуацій та особливостей суб'єктів господарювання стає одним з ключових завдань організації і управління.

У довгостроковій перспективі зростання об'єктивно неможливе без повного переходу до використання сучасних технологій, розвитку наукомістких виробництв, створення нових механізмів інтеграції матеріального виробництва і сфери послуг, засвоєння різноманітних нових

форм корпоративної організації та методів управління. В основі всіх цих процесів лежить використання знань. Ось чому організації повинні створювати «спіралі знань», де невідомі (неявні) знання необхідно виявляти і поширювати, щоб вони стали частиною кожної індивідуалізованої бази знань. «Спіраль знань» поновлюється для підйому на нові рівні, розширюючи знання, що застосовуються, до різних сфер діяльності організації.

Таким чином, еволюційний розвиток методології дослідження ТНК супроводжувався зміною трьох парадигм поглядів на сутність міжнародних корпорацій та причини їх зарубіжних операцій. Теорія «ринкової влади» стала першою парадигмою вивчення транснаціоналізації, за своєю методологією та висновками вона докорінно відрізнялася від попередніх досліджень ТНК. Наступним етапом розвитку теорії транснаціоналізації стала поява еkleктичної парадигми Дж. Даннінга, що узагальнила і об'єднала різні підходи до дослідження сутності ТНК і також надала якісно новий поштовх вивченню прямих іноземних інвестицій.

Сучасні процеси транснаціоналізації виявили обмеженість еkleктичної теорії, на зміну якій на сучасному етапі приходять нова парадигма, що базується на дослідженні ТНК як інституції створення та поширення знань.[152]

2.2. Інтелектуалізація процесів формування конкурентного потенціалу ТНК

На сучасному етапі в умовах становлення економіки знань, інформаційної та технологічної революції, підвищення рівня нестабільності бізнес-середовища міжнародна конкуренція залишається одним з основних елементів еволюціонуючого ринкового механізму. Саме тому особливістю формування сучасної знаннєво-технологічної парадигми є поява нових детермінантів, що обумовлюють пріоритетність підвищення

конкурентоспроможності ТНК, успішне функціонування і розвиток яких в сучасних умовах вимагає відповідного підходу до формування його конкурентної стратегії, виявлення конкурентних переваг, а це, в свою чергу, передбачає необхідність визначення ролі та значення конкурентного потенціалу в діяльності ТНК.

Оскільки сучасна глобалізація за своїм характером є корпоративною, вона призводить до формування нової системи глобальної конкуренції, яка в умовах формування економіки знань характеризується такими тенденціями:

- посилення глобальної монополізації виробництва та економіки галузей і регіонів (конкуренція набуває монопольного характеру);
- зростання масштабів та ролі міжгалузевої технологічної інтеграції та конвергенції корпорацій на економічно-організованій основі;
- завершення періоду кількісного зростання ТНК та зміни, що відбуваються в характері та інтенсивності конкуренції на основі розвитку нових видів корпоративного співробітництва та стратегічних союзів корпорацій;
- концентрація корпораціями новітніх технологій, що дає їм можливість результативно здійснювати структурні перетворення та модернізувати власне виробництво, прискорювати розвиток нової глобальної креативної економіки;
- застосування виробничо-економічних стратегій, що передбачають передачу дочірнім, асоційованим компаніям та філіям у країнах базування переважно застарілих технологій та обладнання (оскільки корпорації не зацікавлені у вдосконаленні людських ресурсів в країнах, що розвиваються, тому що це призведе до підвищення вартості робочої сили та сукупних витрат, а отже, і падіння їх конкурентоспроможності);
- зниження рівня конкурентоспроможності країн у зв'язку з руйнуванням реального сектору економіки та створенням віртуальних глобальних фінансових систем, заснованих на спекулятивному капіталі, що, власне, і може спровокувати фінансовий крах будь-якої, навіть розвиненої, країни та стимулювати нову глобальну фінансову кризу;

- глобальна корпоратизація та формування на її основі системи так званого «однополусного» глобалізму, що робить більшість країн неконкурентоспроможними та ділить світ на країни «золотого мільярда» (20%) та периферію (80%);

- курс на поступове зниження заробітків співробітників корпорацій з метою підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності, що обумовлює, з одного боку, зменшення податкових надходжень до бюджету, внаслідок чого знижується і конкурентоспроможність держав, а з іншого боку, – зростання рівня безробіття та бідності працюючих.[153]

Таким чином, на сучасному етапі спостерігається певна тенденція: конкурентоспроможність держав постійно знижується порівняно з конкурентоспроможністю глобальних корпорацій; впровадження принципів нової глобальної конкуренції на ринку праці, які не сприяють вільному перетоку робочої сили з однієї галузі в іншу, тому що критерієм розвитку стає раціоналізація робочих місць, тобто їх скорочення; розвитком конкуренції робочої сили всередині корпорацій, а не тільки між ними (внаслідок глобальної корпоратизації конкуренція робочої сили всередині корпорації стає набагато жорсткішою, ніж зовнішня конкуренція між корпораціями); тотальної доларизацією та американізацією світу в результаті домінування долара на глобальному валютному ринку, що також обумовлює надзвичайно високий рівень залежності більшості країн від США.

Невід'ємною частиною ринкового механізму є конкуренція як генератор продуктивності, ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Згідно з економічною теорією і теорією конкуренції ефективність конкурентного середовища визначається адекватністю стану суспільного виробництва. Ефективне конкурентне середовище забезпечує такий стан конкурентних відносин, що залежить від відповідного періоду розвитку ринку, визначеного або повною свободою товаровиробників, або наявністю бар'єрів, породжених монополістичними відносинами на ринку, або державним антимонопольним регулюванням. Кожна організація повинна враховувати не тільки власні цілі і

внутрішні можливості, а й зовнішні, об'єктивні умови конкурентного середовища, які постійно змінюються та трансформуються в межах певного періоду часу.

Посилаючись на визначення конкурентного середовища, можна стверджувати, що конкурентне середовище є сукупністю суб'єктів господарювання, які мають спільність з виробленою продукцією і потребами, що задовольняються на певній території [154]. Таким чином, конкурентне середовище – це сукупність суб'єктів господарювання, які мають спільність у виробленні продукції та потреб, що задовольняються на певній території. Маючи певну інформацію про стан справ у конкурентному оточенні, корпорація може прогнозувати, яким чином вести себе на ринку, як реагувати на поведінку конкурентів, які наслідки подібних дій; яка кількість суб'єктів господарювання на ринку, характер реалізованих товарів і послуг, доступність для входу в галузь нових суб'єктів.

Отже, для будь-якої ТНК доцільно не просто вести моніторинг конкурентного середовища, а й постійно аналізувати отримані дані і вибудовувати свою стратегію на основі цієї інформації.

Щодо ефективності конкурентного середовища, необхідно зазначити, що це поняття не абсолютне, а відносне. Конкурентне середовище не є фіксованим, постійним станом ринку, адже воно мінливе в тій мірі, в якій відбувається еволюція ринку. Конкурентне середовище завжди має свій соціально-економічний зміст, що визначається характером тієї епохи, в якій функціонує властиве їй ринкове господарство, але саме соціально-економічний зміст конкурентного середовища є незмінним. З розвитком ринкових відносин його зміст наповнюється лише новими рисами. Ринковому конкурентному середовищу властиві підприємливість, ініціатива, прагнення до зростання прибутку. [155]

Перебуваючи на своєму місці в конкурентному середовищі, на своїй території, учасники ринку виявляють себе як конкуренти стосовно інших

учасників ринку та решти оточення. Таким чином, у межах розвитку конкурентного середовища відбувається формування конкурентної позиції. Термін «конкурентна позиція» має різні тлумачення в сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі з економіки, управління та бізнесу. Поряд з поняттям «конкурентні позиції» зустрічаються терміни «ринкові позиції», «цінові позиції», «споживчі позиції», «маркетингові позиції», «ресурсні позиції». Кожну з перелічених дефініцій слід використовувати відповідно до властивого їй початкового змісту.

Конкурентними є позиції, що займають учасники ринку щодо конкурентів і решти оточення, вони вимірюються за допомогою оцінок обсягів продажів товарів/послуг/робіт порівнянням діяльності кожного учасника конкуренції. За допомогою цих оцінок досягається розуміння того, які позиції є переважними.

Однак слід звернути увагу на те, що поняття «конкурентна позиція» є показником успішності конкурентної взаємодії корпорації. Більш того, використовуючи це поняття, можна оцінити перспективу успішності майбутніх конкурентних дій, що дає змогу чіткіше обґрунтувати мотиваційну і цільову спрямованість стратегічних рішень керівництва компанії.

Так, Р. Румельт у статті «Оцінка бізнес-стратегії» зазначає: «Займана конкурентна позиція відображає конкурентні переваги, якими володіє підприємство в галузі, Ф. Котлер у книзі «Основи маркетингу» пише про конкурентні позиції так: «Одні компанії – старі, стійкі, інші – нові і недосвідчені, одні борються за швидке зростання частки ринку, інші – за отримання довгострокового прибутку. Всі ці компанії будуть займати різні конкурентні позиції на цільовому ринку.[156]

Класики стратегічного менеджменту А. Томпсон та А. Дж. Стрікланд визначають конкурентну позицію компанії як один з етапів дослідження конкуренції в галузі. Вони виявляють конкурентну позицію в результаті аналізу стану конкурентів на ринку. Цікавий підхід до розуміння конкурентної позиції корпорації міститься у працях відомого американського фахівця в

галузі стратегічного управління І. Ансоффа. Він вводить поняття «конкурентний статус» і трактує його як конкурентну позицію суб'єкта бізнесу, як специфічний вимірник становища компанії на ринку. Такий вимірник (згідно з твердженням І. Ансоффа, – показник конкурентного статусу фірми) визначається як величина рентабельності стратегічних інвестицій фірми, відкоригована на ступінь оптимальності стратегії цієї фірми та ступінь відповідності ресурсного потенціалу зазначеної фірми. [157]

Проаналізувавши вищезазначене, доцільно вказати, що, з нашої точки зору, конкурентна позиція транснаціональної корпорації – це фіксоване в певний момент часу становище корпорації щодо її конкурентів, яке формується в процесі здійснення суб'єктом підприємництва конкурентних дій (впливів на конкурентів та їх протидії), під час яких відбувається реалізація потенціалу конкурентоспроможності компанії. Отримання конкурентної позиції компанією впливає на зміну рівня, а також на можливості реалізації конкурентоспроможності подальших конкурентних дій.

Конкурентні позиції учасників ринку є узагальненим вираженням конкретного становища, яке вони займають у конкурентному середовищі щодо конкурентів та іншого оточення в процесі їх професійної діяльності з управління власним бізнесом. У процесі взаємодії учасників ринку з оточенням кожен з них обов'язково займає, відстоює, зміцнює конкурентні позиції щодо споживачів, постачальників, найманих працівників, конкурентів тощо. Ці позиції формуються з огляду на їх законні інтереси та завдання щодо ведення бізнесу. У свою чергу, оточення формує стосовно до них власні позиції згідно зі своїми інтересами та завданням діяльності.[158]

Таким чином, учасники ринку намагаються займати та відстоювати певні позиції щодо конкретних споживачів, а ті дозволяють або не дозволяють їм домагатися цього, спираючись на свої власні позиції стосовно до учасників ринку та їх продукції, обумовлені власним попитом на неї. Споживачі (суб'єкти споживчого бізнесу) є настільки ж повноправними економічними суб'єктами, що і підприємці (суб'єкти підприємництва). Їх позиції щодо

учасників ринку дають змогу обґрунтувати вимоги до складу та обсягів пропозиції товарів/послуг/робіт, їх якості і ціни на них.[159]

Забезпечення учасниками ринку переважних, порівняно з конкурентами та іншим оточенням, позицій у конкурентному середовищі відображається в їх конкурентному позиціонуванні, що застосовується учасниками ринку для володіння конкурентними позиціями, забезпечення їх відносної стійкості, а також для перетворення конкурентних позицій решти оточення в напрям, який відповідає завданням розвитку власного бізнесу.

Конкурентне позиціонування слід відрізнити від маркетингового позиціонування (позиціонування товарів на ринку) як складової комплексу маркетингу поряд з сегментуванням ринків, просуванням продукції тощо. Слід також відрізнити його і від інших напрямів позиціонування учасників ринку, їх бізнесу і результатів на ринку.

В сучасних умовах зростаючого рівня конкурентної боротьби питанню розвитку конкурентного потенціалу приділяється все більше уваги. Передусім це пов'язано з тим, що конкурентний потенціал є базою, на основі якої ТНК здатні зберігати та збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Тлумачення терміну конкурентний потенціал наведено у табл.2.7

Таблиця 2.7

Тлумачення терміна «конкурентний потенціал»

Автор	Визначення
Ж.Ж. Ламбер	Ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Перевага є відносною, обумовленою порівняно з конкурентом, який займає найкращу позицію на ринку товару або сегменті ринку
Р. Холл	Послідовно і краще, ніж конкуренти, виробляє товар (і/або удосконалює збутову систему) з атрибутами, які є ключовими критеріями покупки для більшості споживачів на цільовому ринку
Г.Л. Азоєв	Концентровані прояви переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів)
Д. Стівен	Виявлення і реалізація внутрішніх резервів – стратегічного потенціалу, що формується з трьох складових: професіоналізм, знання, виробничий

	процес. Важливо визначити, чим і як стратегічний потенціал фірми відрізняється від стратегічного потенціалу конкурентів
Г.Я. Гольдштейн	Це ключові чинники успіху, класифіковані за двома ознаками: функціональною (виокремлення сфер виробництва, збуту, маркетингу) та ресурсного (технологія, знання фахівців, імідж і репутація, фінанси)
А.Г. Андреев	Частина загального потенціалу, що забезпечує досягнення конкурентних переваг компанії в умовах внутрішньо фірмових трансформацій і впливу зовнішніх ринкових сил
О.І. Остапенко, Н.В. Верещак	Як реальна, так і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують за якісно-ціновим параметрам аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів
К.П. Янковський, І.Ф. Мухарь	Конкурентні переваги низького порядку пов'язані з можливістю використання більш дешевих матеріалів, енергії, робочої сили; а також високого порядку – унікальна продукція, прогресивна технологія і висококваліфіковані фахівці, хороша репутація компанії
А.Б. Ідрісов	Наявність таких факторів: внутрішньої компетенції; зовнішньої компетенції, а також динамічної здатності. При цьому конкурентну позицію підприємства визначає його здатність швидко адаптуватися до змін на ринку і управляти наявними знаннями, а також високий інноваційний потенціал у всіх сферах діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [160], [161], [162]

Згідно з даних табл. 2.7 можна зробити висновок, що визначення категорії «конкурентний потенціал» зазнало істотних змін – від визначення його як сукупності ресурсів і можливостей і «частини загального потенціалу» до розуміння конкурентного потенціалу як набору ключових факторів успіху і складових, які володіють інноваційністю та адаптивністю.

Узагальнюючи результати дослідження поняття «конкурентний потенціал», можна виокремити ряд моментів, властивих більшості підходів, а саме: наявність ресурсної складової, що є основою для формування потенціалу підприємства, та її доступність, наявність інструментів із перетворення потенціалу в чинник дійсної конкуренції, порівняльний аналіз потенціалів конкуруючих суб'єктів ринку, облік впливу зовнішніх сил і у зв'язку з цим здатність компанії адаптуватися до мінливих умов ринку, зв'язок з конкурентоспроможністю компанії тощо.

Таким чином, конкурентний потенціал містить сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових та нематеріальних ресурсів та можливості об'єктів і/або суб'єктів господарювання, що дають можливість їм

отримувати конкурентні переваги перед іншими учасниками ринку. Тобто конкурентний потенціал є внутрішніми і зовнішніми конкурентними можливостями ТНК, які дають змогу компанії вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку за рахунок формування конкурентних переваг на основі використання матеріальних і нематеріальних ресурсів. Здатність компанії виграти в конкурентній боротьбі буде залежати від внутрішніх конкурентних можливостей підприємства і зовнішніх умов господарювання[163]. Внутрішні конкурентні можливості визначаються рівнем матеріальних і нематеріальних ресурсів підприємства. Конкурентні можливості, пов'язані з матеріальними ресурсами, включають у себе сировину і матеріали; трудові ресурси; технологічні ресурси; фінансові та інформаційні ресурси (рис. 2.3)

До складу конкурентних можливостей, заснованих на нематеріальних ресурсах, входять нематеріальні активи; компетенції персоналу; відносини з іншими суб'єктами ринку; організаційні ресурси; творчі можливості; бренди. Реалізація та використання внутрішніх можливостей підприємства на базі існуючих ресурсів формують відповідні конкурентні переваги.

Можливості є похідною структурною складовою конкурентного потенціалу, який є максимально досяжним (згідно з цільовою функцією) рівнем використання ресурсів за допомогою і на основі наявних у розпорядженні систем інструментів та механізмів їх трансформації. Основним і найважливішим інструментом потенціалу, з одного боку, є ресурси, а з іншого, – інструменти та механізми, що дозволяють використовувати ці ресурси для досягнення поставлених цілей та завдань діяльності ТНК.

Пропонований нами підхід ґрунтується на тому, що трансформація ресурсів по можливості здійснюється за рахунок впливу певних інструментів та механізмів, завдяки яким функція корисності ресурсів для ТНК стає відмінною від нуля. Тільки під впливом зазначених інструментів ресурси стають доступними для комбінування, рекомбінування, відтворення та утилізації, тобто можуть бути використані ТНК для досягнення певних цілей.

Відсутність подібних інструментів і механізмів або їх невідповідність наявним ресурсам, навіть при обопільній наявності (інструменти і ресурси утворюють непересічні сфери), фактично означає, що система не володіє відповідними можливостями, а її потенціал у цій сфері дорівнює нулю.

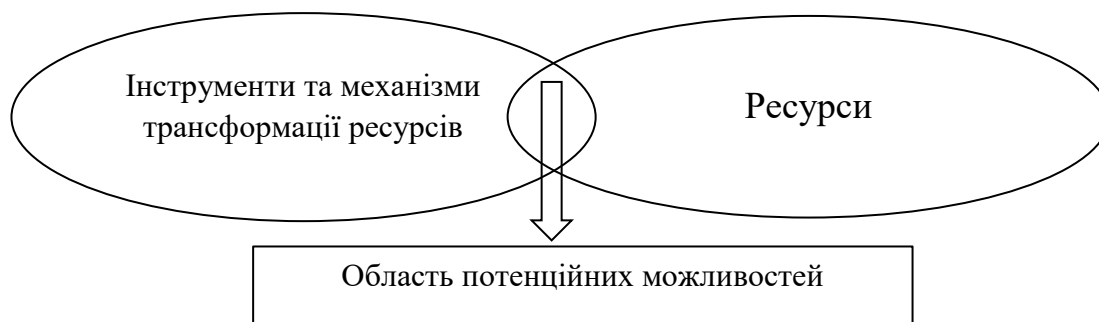


Рис 2.4. Області потенційних можливостей

Джерело: створено автором на основі [164]

Таким чином, структурні виокремлення блоку інструментів та механізмів використання ресурсів дозволяє, з одного боку, встановити внутрішній логіко-смісловий зв'язок між ресурсами і можливостями ТНК, а з іншого, – розробити механізми формування та реалізації відповідного потенціалу в контексті цілей і завдань стратегічного управління ТНК. Важливо розуміти відмінності в поняттях «конкурентні можливості» та «конкурентні переваги», які мають безпосередній вплив на формування конкурентного потенціалу. Особливості формування конкурентного потенціалу наведено на рис.2.5.

Конкурентний потенціал формується на основі використання конкурентних переваг. Існує велика кількість визначень поняття «конкурентні переваги», як в закордонній, так і у вітчизняній науковій літературі. Так, Ж.Ж. Ламбен відносить до конкурентних переваг «... ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами».

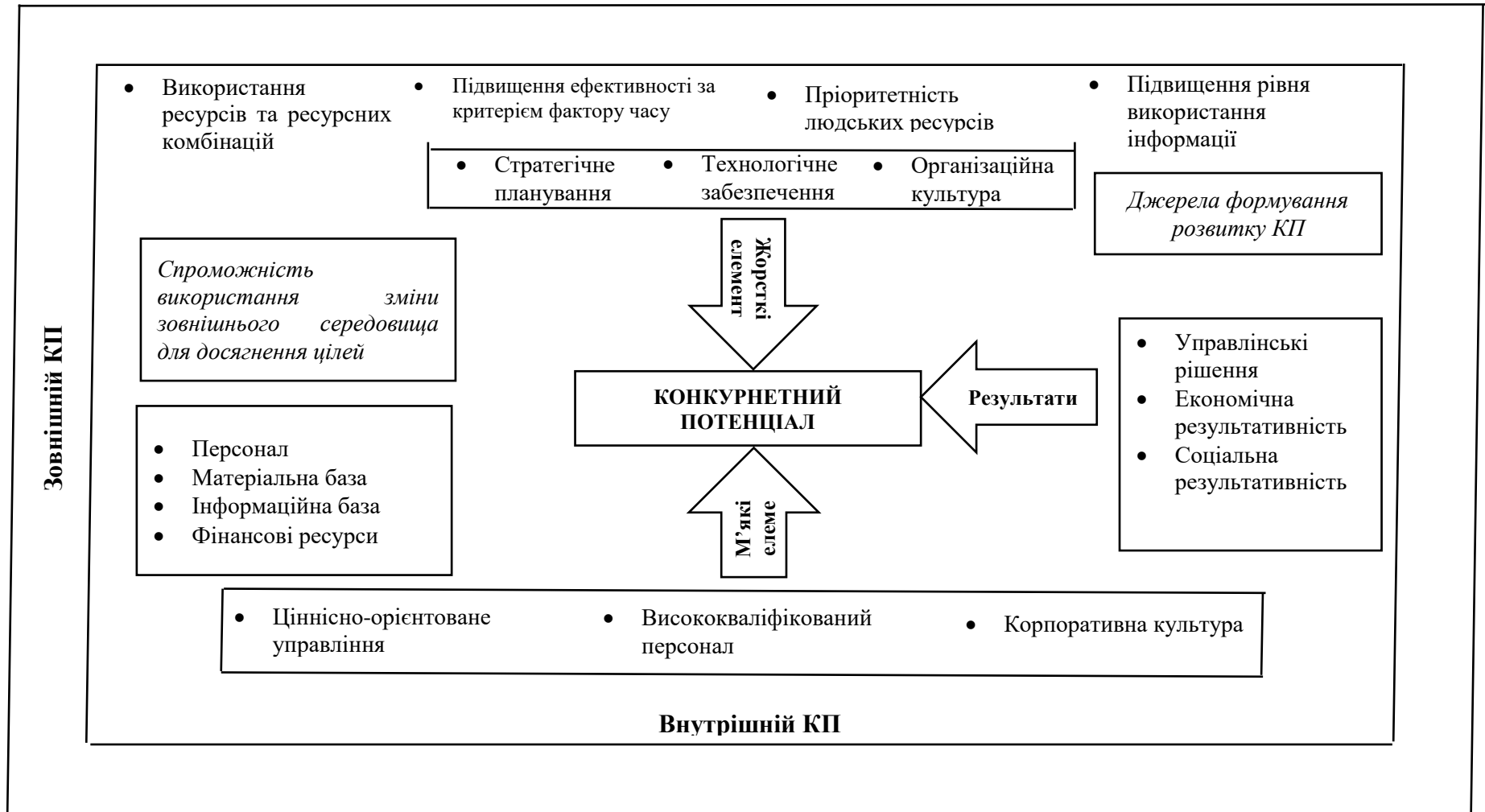


Рис 2.3 Взаємозв'язок конкурентного потенціалу з зовнішнім та внутрішнім КП

Джерело: створено автором на основі [165],[166]

Перевага є відносною, обумовленою в порівнянні з конкурентом, який займає найкращу позицію на ринку товару або сегменті ринку. Р. Холл вважає, що це ті умови, коли компанія «... послідовно і краще, ніж конкуренти, виробляє товар (і/або удосконалює збутову систему) з атрибутами, які є ключовими критеріями покупки для більшості споживачів на цільовому ринку.Складові конкурентного потенціалу наведені на рис.2.6.

Слід наголосити на підході Г.Л. Азоєва, який визначає конкурентні переваги як «...концентровані прояви переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів). Необхідно зазначити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей, це факт, який фіксується в результатах реальних та очевидних переваг покупців.



Рис. 2.6 Складові конкурентного потенціалу

Джерело: створено автором на основі [167],[168]

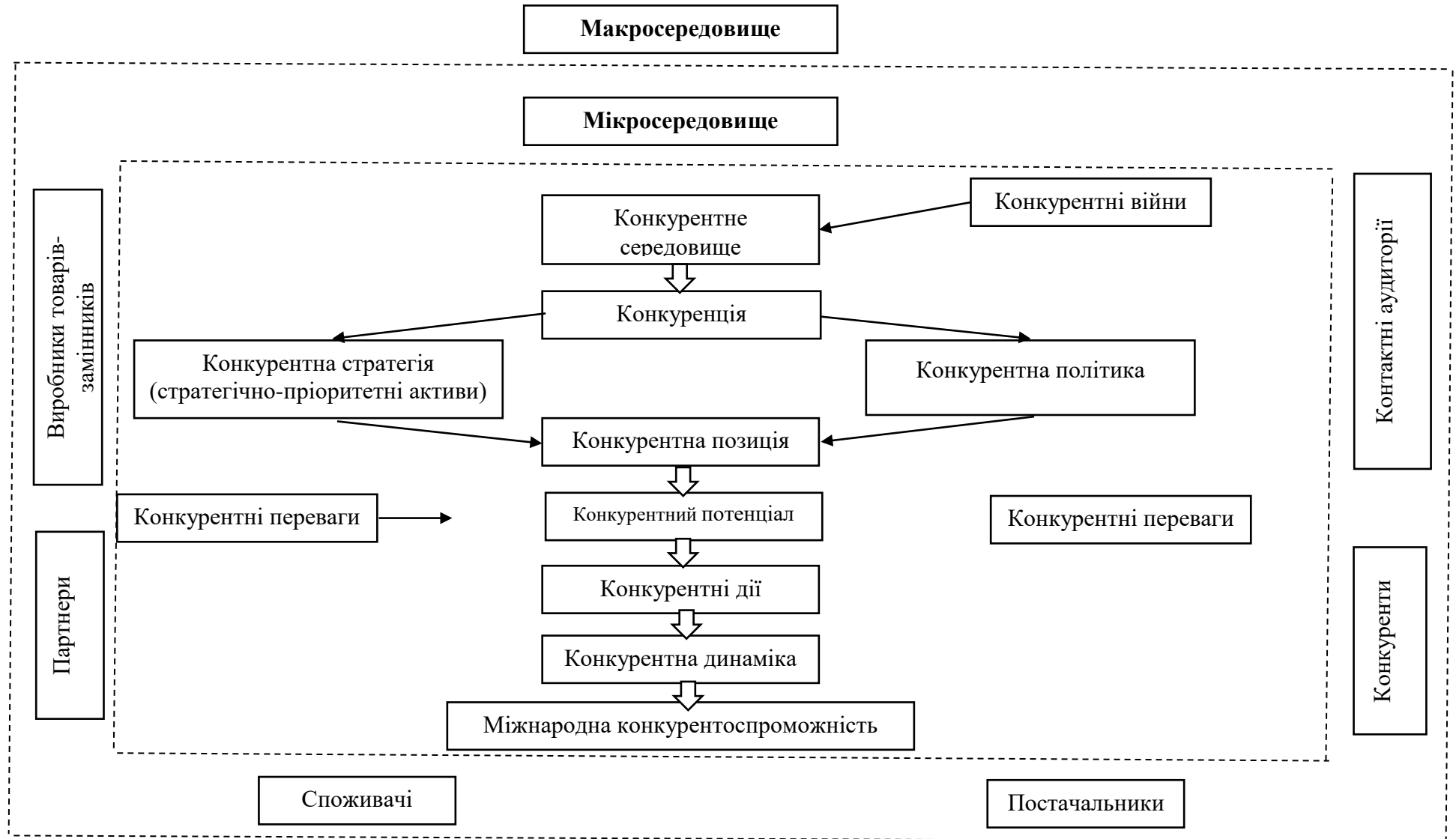


Рис 2.5 Особливості формування конкурентного потенціалу

Джерело: створено автором на основі [169],[170]

Саме тому у практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою і результатом господарської діяльності. Конкурентні переваги – це ключові сильні сторони компанії, які позиціонують її на ринку. Більшість основних конкурентних переваг є характеристиками підприємства, за допомогою яких воно заявляє про себе клієнтам і які роблять підприємство та його продукцію унікальними. З одного боку, конкурентні переваги – це конкурентні стратегічні активи, що демонструють цінність, яку підприємство надає своїм клієнтам.

З іншого – це активи, від яких залежить те, як підприємство зможе протистояти новим загрозам з боку конкурентів – загрозам, про існування яких воно, можливо, навіть не здогадується і які можуть з'явитися в результаті радикальних змін у світі високих технологій. Виявлення і використання таких унікальних якостей дасть змогу підприємству конкурувати з іншими виробниками у ринковому середовищі, яке динамічно розвивається [171], [172].

Найбільшу зацікавленість з точки зору розвитку конкурентних переваг викликає її тотожність з поняттям «конкурентний потенціал». Цей термін використовують у своїх працях Пенроуз (1959), Ансофф (1965), однак лише як спосіб описати, що необхідно компанії для того, щоб ефективно конкурувати на ринку. Водночас засновником терміна вважається Майкл Портер. У статті в «Harvard Business Review» 1979 року М. Портер не згадує термін «конкурентна перевага», при цьому описує п'ять сил конкуренції (тобто викладає основу теорії конкурентної переваги промислового підприємства). Його книга «Конкурентна перевага», опублікована в 1985 році, вводить термін у широкий вжиток.

З нашою точки зору, конкурентні переваги – це ключові сильні сторони компанії, зокрема характеристика підприємства, за допомогою яких воно заявляє про себе клієнтам та які роблять компанію та її продукцію унікальною. Виявлення та використання таких унікальних якостей дасть змогу підприємству конкурувати з іншими виробниками ринкового середовища.

У зв'язку з постійною зміною кон'юнктури ринку, факторів, що впливають на діяльність корпорації, конкурентні переваги, як і будь-які інші явища, не можуть існувати вічно, кожне з них переживає свій життєвий цикл. З огляду на те, що всі зміни не можуть відбуватися одночасно, життєві цикли конкурентних переваг у різних організаціях і в різні моменти часу різні, а значить, всі конкурентні переваги відрізняються за стадіями життєвого циклу, що утворюють другу ознаку класифікації конкуренції переваг.[173]

Для сучасних ТНК характерна проблема не тільки формування конкурентних переваг, а й їх утримання, тобто проблема стійкості конкурентної переваги. Від ступеня стійкості переваги залежить, наскільки довго воно може забезпечувати ринковому суб'єкту лідерство серед конкурентів. Звідси впливає ще одна класифікаційна ознака конкурентних переваг – характер їх динаміки, відповідно до якого переваги розподіляють на стійкі і нестійкі.

Стійкість конкурентної переваги досягається, коли вона протистоїть виснаженням внаслідок поведінки конкурентів, для чого необхідно звертати увагу на організаційні здібності і ресурси, що лежать в основі конкурентної переваги сфери діяльності, які повинні протистояти дублюванню іншими підприємствами [174]. Стійку конкурентну перевагу прийнято називати перевагою високого порядку, що й досягається з великими зусиллями, дуже повільно і вимагає великих витрат на її підтримку. До нього відносять унікальну продукцію, унікальну технологію і фахівців, хорошу репутацію організації (це особливо цінне конкурентна перевага).

Дістати стійку конкурентну перевагу в сучасному висококонкурентному середовищі дуже складно, оскільки для їх створення потрібно вивчити всі фактори, що впливають на досягнення підприємством конкурентних переваг з урахуванням постійно змінюваного середовища їх функціонування.

Нестійкі конкурентні переваги прийнято вважати перевагами низького порядку. Вони пов'язані з можливістю використання дешевих ресурсів: робочої сили, матеріалів (сировини), енергії. Низький порядок конкурентних

переваг пов'язаний з тим, що вони дуже нестійкі і легко можуть бути втрачені або внаслідок зростання цін і заробітної плати, або через те, що ці дешеві виробничі ресурси так само можуть використовувати (або перекупатися) конкурентами. Переваги низького порядку є перевагами з малою стійкістю, не здатними забезпечити перевагу над конкурентами на тривалий період часу.

Отже, між поняттями «конкурентний потенціал», «конкурентні переваги» та «конкурентоспроможність» існує причинно-наслідковий зв'язок (табл.2.8) Конкурентний потенціал визначає конкурентні можливості, в основі яких лежать матеріальні і нематеріальні ресурси компанії. За відсутністю ресурсної бази підприємство не здатне функціонувати. Наявність ресурсів є необхідною умовою існування підприємства, але недостатньою для перемоги в конкурентній боротьбі.

Ефективне використання ресурсів та їх комбінація дають змогу ТНК формувати конкурентні переваги щодо інших учасників ринку. Конкурентоспроможність – це відповідність за всіма параметрами вимогам ринку, покупців, споживачів. Одним з основних напрямів забезпечення конкурентоспроможності продукції є досягнення переваги. Таким чином, конкурентна перевага є причиною, конкурентоспроможність – наслідком, а конкурентний потенціал – основою, без якої неможливо перемогти в конкурентній боротьбі за споживача.

Таблиця 2.8

Порівняльна характеристика понять «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність» та «конкурентний потенціал»

Характер визначення	Конкурентні переваги	Конкурентоспроможність	Конкурентний потенціал
Кількість факторів, на основі яких базується визначення	Єдиний важливий ключовий фактор успіху	Множинність факторів внутрішньої та зовнішньої позицій компанії	Латентні фактори, діяльність яких буде прослідковуватися у майбутньому
Характер визначення	Виражає властивості об'єкта	Виражає здатність об'єкта	Виражає здатність до майбутньої перемоги у конкурентній боротьбі

Обмеження значення оцінок	Тільки позитивне значення	Як позитивне, так і негативне значення	Як позитивне, так і негативне значення
Аналогічне визначення щодо продукції	Привабливість товару	Конкурентоспроможність товару	Підвищення якості товару
Відношення до конкурентної стратегії	Підстава	Ціль	Індикатор майбутніх змін, пов'язаних з реалізацією стратегії
Яким чином визначається в концепції менеджменту	Визначається у процесі стратегічного планування при аналізі альтернатив	Утворюється у процесі оперативного управління	Визначається у процесі стратегічного планування

Джерело: сформовано автором на основі [175],[176].

Для визначення ефективності формування та реалізації конкурентного потенціалу ТНК доцільне здійснення кількісної оцінки його величини, яку можна представити у вигляді послідовних етапів.

1. Проведення аналізу ринку та виявлення відносних конкурентних можливостей підприємства. При цьому можна застосовувати різні методики аналізу середовища підприємства (STEP-аналіз, SWOT-аналіз).

2. Визначення конкурентних переваг підприємства та ресурсів. Оскільки конкурентні переваги можуть базуватися на кадрових, інформаційних, виробничих, технологічних, фінансових, маркетингових, інноваційних та інших ресурсах, то є можливим застосування експертного методу визначення ресурсів ТНК та ступеня їх залученості до формування конкурентної переваги.

3. Вартісна оцінка кожної складової конкурентної переваги з виокремленням статей витрат, якими можуть бути витрати на навчання персоналу, формування корпоративної культури, придбання основних засобів, обладнання тощо.

4. Розрахунок величини сукупного конкурентного потенціалу в вартісному вираженні, який може бути розрахований як сума вартісних оцінок конкурентних переваг підприємства. При цьому одні й ті ж витрати можуть враховуватися для вартісної оцінки різних конкурентних переваг. Так, наприклад, при обліку витрат на навчання персоналу може бути сформовано не одна, а відразу кілька конкурентних переваг: підвищення продуктивності

(швидкості обслуговування) і лояльність персоналу. У зв'язку з тим, що ТНК є складною соціально-економічною системою, то можна говорити про виникнення синергетичного ефекту, що дозволить отримувати більший результат, ніж сума витрат, пов'язаних з формуванням конкурентних переваг та конкурентного потенціалу підприємства.

5. Розрахунок рівня конкурентного потенціалу підприємства. Абсолютна величина конкурентного потенціалу сама по собі не надає змогу зробити висновок про конкурентоспроможність ТНК, адже більш інформативним показником є рівень конкурентного потенціалу, що вираховується як відношення величини сукупного конкурентного потенціалу у вартісному вираженні до організаційного потенціалу (наприклад, балансової вартості майна організації).

Цей показник дозволяє оцінити частку конкурентного потенціалу в ресурсному потенціалі організації, тобто яка частина наявного ресурсного потенціалу є ефективною з точки зору здатності протистояти чинним на підприємстві конкурентним силам, отже, дає змогу забезпечити його конкурентоспроможність.

З економічної точки зору найбільш важливим є не величина конкурентного потенціалу (абсолютна або відносна), а ефективність його реалізації, адже потенціал – це лише можливість, якою організація може скористатися з тим або іншим ступенем ефективності. Якщо організація знехтує такою можливістю, ефективність конкурентного потенціалу не залежно від його величини буде дорівнювати нулю. Ефективність реалізації конкурентного потенціалу можна визначити як відношення прибутку за певний період до вартісної оцінки конкурентного потенціалу підприємства. Показник ефективності реалізації конкурентного потенціалу може бути розрахований і як співвідношення збільшення величини прибутку до збільшення величини конкурентного потенціалу за певний період.

Загалом ефективність реалізації конкурентного потенціалу залежить від безлічі взаємопов'язаних факторів: як від ефективності управління

організацією взагалі, так і від виготовленої продукції або наданої послуги. Від того, наскільки ефективно реалізовуватиме свій конкурентний потенціал кожен, навіть, на перший погляд, незначний, елемент у системі організації, буде залежати кінцевий показник ефективності реалізації конкурентного потенціалу корпорації загалом.[177]

Конкурентний потенціал визначається внутрішніми можливостями компанії щодо посилення своєї конкурентної позиції і зовнішніми факторами, які можуть як сприяти, так і перешкоджати фірмі у реалізації її стратегії. Узгодження розвитку конкурентного потенціалу підприємства за рахунок внутрішніх і зовнішніх можливостей вимагає нового підходу до формування стратегій конкурентного потенціалу. Кожна організація повинна враховувати не тільки власні цілі і внутрішні можливості, а й зовнішні, об'єктивні умови конкурентного середовища, які постійно змінюються та трансформуються в межах певного періоду часу.

Основні позитивні ефекти, очікувані підприємством при орієнтації на внутрішні можливості, пов'язані з підвищенням його конкурентоспроможності на основі забезпечення гарантованих умов поставок сировини і збуту продукції, зниженням витрат, зокрема і трансакційних, зростанням завантаження обладнання, компенсацією ризиків і підвищенням технологічного рівня. Негативні ефекти спричинені втратою гнучкості і зниженням ефективності управління громіздкими організаційно-виробничими структурами. У зв'язку з цим актуальним є завдання визначення меж збільшення кількості бізнес-процесів, що реалізуються на одному підприємстві і забезпечують його конкурентоспроможність.[178]

Ми пропонуємо розглядати структуру конкурентного потенціалу в такий спосіб: маркетинговий потенціал, ринковий потенціал, інноваційний потенціал, творчий потенціал, ресурсний потенціал, інтелектуальний потенціал. Між елементами конкурентного потенціалу існує зв'язок, у межах якого вони взаємодіють і впливають один на одного та на конкурентний потенціал. Очевидно, що вплив кожного окремого елемента структури на

розвиток конкурентного потенціалу буде різний. Загалом важливість кожної складової буде визначатися специфікою ринку і особливістю діяльності самого підприємства.

З нашої точки зору, всі види конкурентного потенціалу перебувають у взаємозв'язку, тому інтелектуальний потенціал безпосередньо впливає на інноваційний у частині генерування і пропонування нових ідей щодо створення нових товарів і технологій, на маркетинговий потенціал – як джерело нових творчих рішень у галузі комунікативної політики, формування довгострокових відносин з клієнтами та споживачами компанії. Ресурсний потенціал формує матеріальну базу для розвитку маркетингового та інноваційного потенціалів і нематеріальну базу людських ресурсів для розвитку інноваційного потенціалу.[179]

Треба зазначити, що інтелектуальний потенціал більш ефективний у економічному та соціальному сенсі, ніж будь-який інший капітал. Його товарний продукт в умовах ринкової економіки утворює особливу форму приватної власності – інтелектуальну власність. У зв'язку з цим інтелектуальний капітал як частину людського потенціалу слід розглядати як вартість, що приносить додаткову вартість і водночас як здатність індивіда створювати своєю інтелектуальною працею (тобто працею складною, висококваліфікованою, а тому високоефективною) більше споживчих вартостей, ніж праця проста, некваліфікована.

Способом реалізації інтелектуального капіталу є не тільки інформаційна технологія в найширшому розумінні цього слова, а й сама інтелектуальна діяльність людини, її людський потенціал. Перша ставить собі за мету донести товарний продукт інтелектуальної праці до місця його використання, а друга – перетворити його в конкурентну споживчу вартість.

Процес формування інтелектуального потенціалу взагалі, людського капіталу зокрема став найважливішим фактором не тільки конкурентоспроможності вироблених товарів, а й економічного зростання національних економік у багатьох розвинених країнах. За оцінкою провідних

оглядачів, в наступні 10–15 років високий рівень інтелектуального капіталу буде гарантований через активний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також появою групи високорозвинених країн і регіонів, що вже зробили або продовжують робити довгострокову ставку на формування економіки знань. Взаємозв'язок інтелектуального потенціала з іншими видами потенціала наведено на рис.2.7.

Оскільки інтелектуальний потенціал ТНК характеризується складною структурою, доцільно розподілити його на окремі структурні (сегменти):

- перший сегмент інтелектуального потенціалу – це кадровий потенціал, який визначає забезпеченість інноваційного процесу людськими ресурсами та їх кваліфікаційний склад. У межах цього сегменту аналізу підлягають: частка персоналу, задіяного в інноваційній діяльності підприємства; рівень кваліфікації фахівців; наявність системи підвищення кваліфікації на підприємстві; наявність системи мотивації персоналу.

Співробітники підприємства є носіями певних знань, умінь, навичок і компетенцій, що дають змогу їм займатися розробленням нових і модифікацією існуючих продуктів та технологій. Вони безпосередньо створюють інноваційний продукт, тому значною мірою впливають на його якісні характеристики. Високий рівень кваліфікації персоналу, що підтримується через систему підвищення кваліфікації, його активна залученість до інноваційної діяльності, яка стимулюється за допомогою різних методів мотивації, підвищують підсумкову якість продукції, створюючи конкурентну перевагу [155 – 158];

- другий сегмент інтелектуального потенціалу – творчий потенціал, до якого належать 3 складові, зокрема освіта (рівень базової освіти, рівень наукової кваліфікації, рівень додаткової професійної освіти), наявні наукові результати (масштаб публікацій, масштаб інноваційних результатів (винаходів, патентів), масштаб наукових (конструкторських) робіт та вміння (досвід нестандартних інженерних рішень, вміння комплексного вирішення проблем;

- третій сегмент інтелектуального потенціалу – професійно-кваліфікаційний потенціал. Категорія «людський потенціал» заснована на важливості особистісних якостей, що відповідає потребам розвитку сучасної економіки, в якій поряд з професійними навичками, рівнем кваліфікації та освіти все більшого значення набувають моральні аспекти.

Отже, людський потенціал включає не тільки економічні, а й неекономічні елементи. Економічною формою реалізації людського потенціалу є людський капітал, здатний приносити дохід, а неекономічною – креативний, особистісний, культурний, соціальний та інші види людських ресурсів;

- четвертий сегмент інтелектуального потенціалу, який підлягає аналізу, – це організаційно-управлінський потенціал, що представляє собою систему організації, управління і контролю за інноваційно-технологічною діяльністю ТНК, створення інформаційних потоків всередині нього, а також механізмів інтеграції з іншими інноваційними структурами.

Він містить такі показники: ефективність побудови організаційної структури з метою реалізації інноваційного процесу; рівень взаємодії підрозділів підприємства в межах здійснення інноваційної діяльності; рівень забезпечення підрозділів підприємства інформацією, необхідною для ведення інноваційної діяльності; рівень інтеграції з іншими інноваційно активними структурами.

Резюмуючи доцільно зазначити, що для розвитку конкурентного потенціалу підприємства необхідно комплексно підходити до процесу управління всіма елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Все це необхідно враховувати при розробленні стратегії розвитку конкурентного потенціалу, звертаючи увагу на внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які залежать від відповідних потенціалів.

Результатом розвитку інтелектуального потенціалу є конкурентна динаміка компанії, адже важливо зазначити, що такі елементи, як конкурентна

перевага, конкурентний потенціал, конкурентні можливості, конкурентна стратегія розвиваються в межах становлення конкурентної динаміки. Успішне функціонування та розвиток суб'єктів господарювання в ринковій економіці потребує відповідного підходу до формування їх конкурентних стратегій, виявлення їх конкурентних переваг, а це, в свою чергу, передбачає необхідність визначення ролі та значення конкурентного потенціалу в діяльності міжнародної компанії.[182]

На розвиток методології конкурентної динаміки в останні роки впливали багато чинників. По-перше, конкурентна динаміка відображає детальний підхід до розуміння того, як міжнародні компанії конкурують на глобальних ринках, формуючи висновки щодо подальших можливих дій та протидій компаній на ринках. По-друге, при застосуванні цієї методології вивчаються не тільки дії одних гравців ринку, а й відповідні дії їх конкурентів. Таким чином, методологія конкурентної динаміки розглядає стратегічні дії на ринку як комплекс рушійних сил конкуренції, що включає набір дій і протидій гравців аналізованого міжнародного ринку.

Об'єктом дослідження конкурентної динаміки є конкурентні дії фірми. Як основу теорії і практики цього підходу можна представити концепцію творчого руйнування Й. Шумпетера (1950 р.), використану ним як характеристику динамічного процесу, за допомогою якого компанії впливають одна на одну в пошуку ринкових можливостей. Такий підхід повністю відповідає логіці конкурентної динаміки, оскільки показує розквіт та можливий і неминучий занепад фірми через процес конкурентної дії і протидії, що пов'язано зі зростанням конкуренції на ринку і появою нових гравців. Компанії діють на ринку, а суперники їм протидіють – це визначає їх виживання і довгострокову перспективу [183]. Крім того, австрійська школа управління вважає конкуренцію динамічним, а не статичним ринковим процесом.

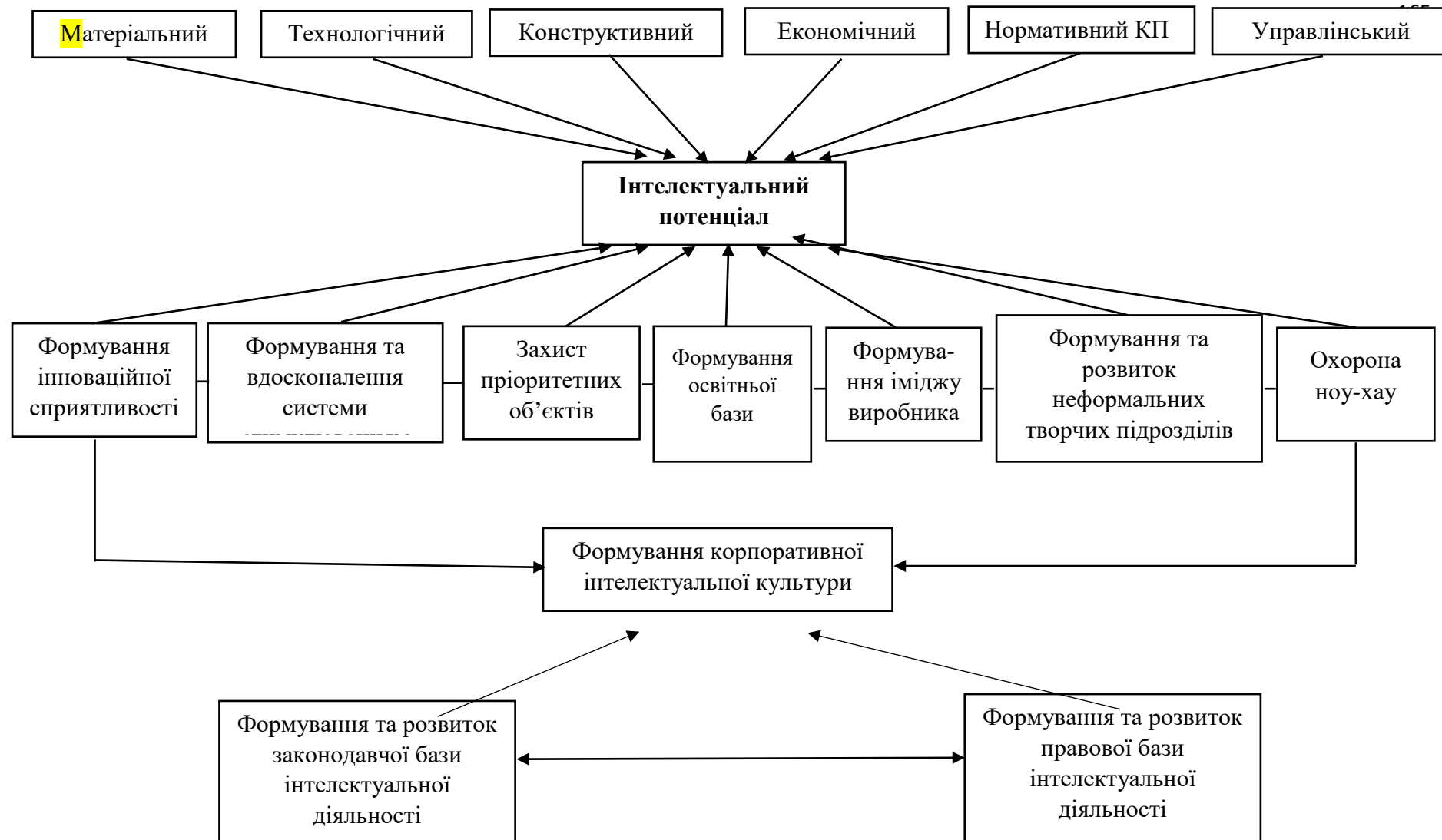


Рис 2.7 Взаємозв'язок інтелектуального потенціалу з іншими видами потенціалу.

Джерело: створено автором на основі[180],[181]

Загалом розвиток методології конкурентної динаміки почався у середині 80-х років минулого століття. Ранні дослідження містять пошук відповідей на банківські інновації, аналіз конкурентних взаємин між компаніями «Kodak» і «Polaroid». У цих дослідженнях автори особливо наголошують на мінливості конкурентної переваги. Крім того, на початку 1990-х рр. було опубліковано праці із вивчення передумов і наслідків конкурентних дій і реакцій в індустрії авіаперевезень США. Вивчаючи ринок програмного забезпечення, вчені прийшли до висновку, що найбільша продуктивність властива так званим «фірмам-агресорам», які вчиняють безліч дій для загострення конкурентної боротьби на ринку. Ці роботи поклали початок досліджень у сфері конкурентної динаміки як одного з напрямів стратегічного менеджменту.

Існує ряд важливих ознак, які розкривають поняття конкурентної динаміки. Взаємодія між фірмами на ринку лежить в основі стратегії, складаючи пару «дію–реакція», яка піддається аналізу. Попарне порівняння фірм, їх позицій, намірів і ресурсів є невід’ємною частиною конкурентної динаміки.

Отже, основна відмінність «класичного» та стратегічного менеджменту полягає в тому, що стратегія і ринкова позиція фірми розглядаються щодо позицій її конкурентів не тільки в межах статичного стратегічного аналізу, а і в динаміці за рахунок прогнозування реакції конкурентів на дії суперника. Конкурентній динаміці властиві такі ознаки: прогнозування конкурентної поведінки, асиметричні конкурентні взаємини, взаємозв’язок розроблення та реалізації стратегії [184]. Відмінними рисами конкурентної динаміки, на наш погляд, є такі:

1. Прогнозування конкурентної поведінки. Фірма, яка використовує цю концепцію, проводить мікроаналіз динамічної конкурентної позиції, що доповнює аналіз структури галузі та ринку і є драйвером прийнятих стратегічних рішень. Ключовим драйвером прогнозу конкурентної поведінки корпорації є модель «інформованість – мотивація – можливості», яка передбачає, що конкурент не зможе реагувати на дії компанії, якщо він не

володіє інформацією про вчинення цих дій, якщо він не мотивований на дії у відповідь і не володіє необхідними можливостями (навичками і ресурсами) для здійснення цих дій. [185]

2. Асиметричні конкурентні взаємини. Така особливість передбачає наявність асиметричної інформації про ринок і конкурентні дії у різних фірм. Компанія, яка планує стратегічні дії і користується моделлю АМС, не може припускати однакою реакцію всіх гравців цієї галузі, викликану асиметричністю інформації.

3. Взаємозв'язок розроблення та реалізації стратегії. У центрі уваги цієї концепції – стратегія як набір пов'язаних рішень і дій. Конкурентна динаміка охоплює розроблення стратегії, її зміст і реалізацію, враховуючи внутрішні і зовнішні проблеми, пов'язані зі стратегією. При розробленні стратегії компанія повинна враховувати можливі відповідні дії конкурентів.[186]

Глобалізаційні процеси, які відбуваються у світовій економіці (за своєю природою є передусім корпоративістськими), вимагають від будь-якого суб'єкта бізнесу насамперед ефективних стратегій, які будуть визначати модель організації діяльності ТНК та логіку його конкурентної, інвестиційної та інноваційної поведінки в ринковому середовищі. Безумовно, це стосується ТНК, які є головними суб'єктами господарювання та «драйверами» світового господарства, задаючи мейнстрим його розвитку та виступаючи основними інвесторами і «промоутерами» знаннєвого процесу в ньому.

2.3. Позиціонування знаннєвих ресурсів у бізнес-моделі інтелектуального розвитку ТНК

У міру розвитку продуктивних сил у конкуренції починають превалювати компетенції, визначені нематеріальними факторами. Ще на початку 2000-х років лідируючі позиції на ринку займали транснаціональні корпорації, які орієнтувалися на конкурентні переваги, що сприяли розвитку сучасного технічного оснащення, кваліфікованому персоналу та

гарантованому доступу до необхідних матеріальних ресурсів. Однак з розвитком нових технологічних укладів у результаті глобальних політичних та економічних процесів головною умовою успіху конкурентоспроможності ТНК стає наявність у компанії активів іншого роду, а саме, нематеріальних активів, орієнтованих на превалювання інтелектуального капіталу.

Адже складність ведення бізнесу в сучасному світі обумовлено багатьма факторами, зокрема постійно зростаючою конкуренцією (яка стала глобальною), використанням нових технологій, скороченням життєвого циклу продуктів, владою інформації, владою покупців, гнучкістю функціонування організації та бізнесу як ключового фактору розвитку, демографічними тенденціями. Можливість конвертації інтелектуальних ресурсів у товари і послуги, що володіють суспільною корисністю та додатковою вартістю, стає критичною компетенцією в сучасному бізнесі.

У зв'язку з цим управління інтелектуальним капіталом з метою отримання прибутку та забезпечення ринкової конкурентоспроможності стало актуальним напрямом у діяльності сучасних компаній. Нова інтелектуальна економіка, заснована на використанні та активному поширенні знань, характеризується стрімким зростанням наукомісткої продукції; скороченням життєвого циклу товарів і актуальних професійних навичок; інтелектуалізацією використовуваних технологій, що забезпечують підвищення продуктивності праці; а також формуванням великого сегменту ринку інтелектуальних продуктів і послуг, таких як патенти, ліцензії, консалтинг.[187]

Поняття інтелектуального капіталу невіддільне від розвитку економіки знань. Вважається, що вперше питання про значущість інтелектуальної діяльності в процесі виробництва ще в середині ХХ ст. почав досліджувати Дж. Гелбрейт. В подальшому його ідеї розвинули Т. Стюарт, Л. Едвінссон, Л. Прусак, С. Алберт, К. Бредлі та ін. Однак, незважаючи на досить тривалу історію вивчення цього поняття, його визначення характеризується переважно

загальним характером та розробляється найчастіше стосовно рівнів компанії або окремої особи.

На сьогодні під інтелектуальним капіталом розуміють суму знань, умінь, досвіду і кваліфікації працівників, що забезпечує приріст доходу для окремої компанії або інших корисних речей соціального плану для окремого індивіда чи суспільства загалом. Стрижнем усіх накопичених підходів до визначення інтелектуального капіталу є людський розум, «рівного йому скарбу на планеті Земля немає». [188]

Слід розрізнити поняття «людський капітал» та інтелектуальний капітал. Так, на думку Т.Ю. Феськова, ці два види капіталу «на рівні підприємства частково накладаються один на інший, але також мають у своїй структурі елементи, що знаходяться за межами цього накладення» [189]. Зокрема, відомо, що інтелектуальний капітал організації включає в себе певну частину показників здоров'я працівників. Тут мається на увазі те, що інтелектуальна діяльність людини багато в чому залежить від його здатності до концентрації уваги, процесів пам'яті, швидкості протікання розумових операцій, тобто фізіологічних особливостей, безпосередньо пов'язаних зі здоров'ям.

Тоді як інші показники здоров'я, наприклад, можливість вільно пересуватися, сила м'язів, хороший зір безпосередньо не пов'язані з інтелектуальною діяльністю, але можуть бути абсолютно необхідні для представників робітничих професій. Таке ж співвідношення можливо спостерігати і на рівні суспільства загалом (на рівні галузі, на національному рівні). [190]

Водночас у людського капіталу та інтелектуального капіталу є загальні елементи: придбані в результаті здобуття освіти знання, навички, даний від природи інтелект; люди – носії цих розумових здібностей; результати інтелектуальної діяльності. Однак дискусійними залишаються питання про місткість таких видів капіталів. Серед фахівців превалює точка зору про те, що в рамках окремої компанії інтелектуальний капітал є більшим активом, ніж людський капітал, оскільки до складу першого поряд з людським капіталом

буде також входити і структурний капітал. Однак в такому випадку мова повинна йти виключно про ІК конкретного економічного суб'єкта – компанії. Її ІК буде складатися із сукупності ІК її діючих працівників і накопиченого ІК, представленого результатами інтелектуальної діяльності працівників (необов'язково цієї ж компанії) за минулі періоди.

Якщо ж розширити межі аналізу до масштабів регіону або країни, то дуже сумнівно, що ЛК – це менший, ніж ІК актив або виробничий фактор розвитку. По-перше, до складу ЛК включають людей, які здобули або здобувають зараз освіту. Однак не завжди люди з освітою можуть себе реалізувати у відповідній сфері та використовувати здобуті знання з метою підвищення власної конкурентоспроможності або конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта економіки (в економіці будь-якої країни є домогосподарки, вантажники, охоронці, безробітні, але це не завжди люди без освіти).

Справедливо буде стверджувати, що люди з освітою – це реальний ЛК або потенційний ІК. По-друге, ЛК вважаються також навички, здібності, трудові та соціальні мотивації, що сприяють збільшенню продуктивності праці та підвищенню матеріального статусу людини. Фахівці у сфері ЛК і ІК цілком справедливо можуть зазначити, що більший обсяг останнього в порівнянні з першим пов'язаний із включенням до складу ІК ще двох значущих складових: клієнтського і організаційного капіталів.

Щодо цього можна зауважити, що якщо фактично всі люди, що представляють собою ІК, в ході своєї життєдіяльності використовують ІТ (головну складову процесного капіталу), створюють або використовують створений раніше інноваційний капітал, то люди – носії ЛК для власної самореалізації взагалі можуть не потребувати ні в клієнтському, ні в інноваційному, ні в процесному капіталах.[191]

Таким чином, ми не вважаємо помилковим твердження про те, що на рівні національної економіки при визначенні обсягів ЛК відштовхуватися слід від чисельності населення: фактично кожен в ході своєї життєдіяльності для збільшення доходу або вигід іншого плану (не заборонених законодавством)

використовує або дані йому від природи здібності, або здобуті в ході освітнього процесу знання. Інша справа, що в країнах з різним рівнем економічного розвитку якість ЛК буде різною. Крім того, на наш погляд, чим вищий рівень економічного аналізу, тим в більшій мірі ЛК починає превалювати над ІК.

Також слід відокремити ІК від понять інтелектуальної власності та нематеріальних активів. Відомо, що інтелектуальна власність має всі ознаки товару. Вона може бути об'єктом купівлі-продажу і на цій підставі абстрагуватися від свого творця. Як наслідок, права на результати інтелектуальної діяльності, наприклад, працівника конкретної фірми, можуть і не належати безпосередньо йому, а розподілятися порівну між фірмою і її працівником, причому власником патенту може бути виключно фірма [192]. У цьому полягає принципова відмінність інтелектуальної власності від ІК.

Крім того, оскільки структурними елементами останнього також є не тільки результати інтелектуальної діяльності, що мають матеріальне, фізичне втілення, але і сама людина, її здібності, навички, досвід і навіть дані від природи «специфічні показники здоров'я», то поняття інтелектуальної власності буде являти собою лише істотну частину щодо вкладу в кінцевий результат.

Інтелектуальний капітал також не може бути синонімом нематеріальних активів. З одного боку, очевидно, що матеріальні активи є лише частиною інтелектуального капіталу, оскільки ще є люди – «носії розуму» і відчутні результати їх діяльності, частина з яких навіть закріплена авторськими правами. З іншого боку, до «невловимого» простору, крім інтелектуального капіталу компанії, також входять і інші невловимі активи, виміряти які прямими методами не можна, також як і сам інтелектуальний капітал. Очевидно, що в силу включення до інтелектуального капіталу активів з різною природою походження точно виміряти його обсяг і визначити якість неможливо.

Вирішувати цю проблему фахівці пропонують по-різному. Переважаючим є фрагментарний підхід, коли оцінка здійснюється шляхом обліку тільки видимих активів інтелектуального капіталу: кількість вчених, випускників ЗВО, зареєстрованих патентів, отриманих ліцензій, обсяг витрат на НДДКР та ін., оскільки дуже складно знайти інструмент, якийсь речовий вимірник, що дозволяє оцінити те, що має нематеріальну природу.[193]

Значущість інтелектуальних ресурсів в управлінні сучасними економічними відносинами визначається їх роллю у виконанні бізнес-процесів, а ефективність управління інтелектуальним капіталом оцінюється на основі аналізу зв'язку цих процесів з реалізацією організаційної стратегії. Разом з тим, новизна, складність і міждисциплінарний характер проблеми економіки та управління інтелектуальним капіталом, участь в її розробленні різних наукових шкіл і фахівців сприяли, з одного боку, широтою наукових поглядів і різноманітністю дослідницьких підходів до побудови онтологічної моделі інтелектуального капіталу, а з іншого, – породили термінологічну неоднорідність, розмаїтість концепцій, теорій і організаційних структур, покладених в основу побудови систем управління інтелектуальним капіталом. Така ситуація створює певні труднощі в роботі дослідників і потребує компаративного та системного аналізу, структуризації та узагальнення актуальної наукової інформації з метою визначення ролі знань у формуванні бізнес-моделі інтелектуального розвитку ТНК.

Концептуальні підходи до управління інтелектуальним капіталом повинні бути орієнтовані на створення цілісної та прозорої для менеджменту системи управління інтелектуальними активами, головною цільовою функцією якої має стати інтелектуальне забезпечення існуючих бізнес-процесів, а також безперервне вдосконалення, розвиток і збільшення інтелектуального капіталу.

Сучасна економіка управління інтелектуальним капіталом повинна сприяти постійній генерації нових знань і інтелектуальних активів у всіх аспектах діяльності компаній: виробництві, маркетингу, фінансах, управлінні

персоналом і ін. з тим, щоб максимально повно та ефективно використовувати переваги своїх основних компетенцій і трансформувати їх у підвищення конкурентоспроможності в умовах інноваційної економіки. [194]

Термін «бізнес-модель» з'явився відносно недавно, варто зазначити, що вперше його використав американський вчений Р. Беллман в академічній статті «On the construction of a multi-stage, multi-person business game» у 1957 році. Водночас треба наголосити, що найстарішою бізнес-моделлю, до якої компанії вдаються на сьогодні, є модель «власника магазину». Її суть полягає в такому: підприємець відкриває магазин, наповнює його продуктами і чекає покупців [195]. Тлумачення терміну бізнес модель наведена у Додатку М.

У кінці 1950-х років революцію на світовому ринку здійснили компанії «Toyota» та «McDonalds». А. Слівотські відзначає в бізнес-моделі «Toyota» унікальну виробничу систему, новаторський підхід до масштабу (використання аутсорсингу), систему закупівель (підвищення вимог до постачальників і їх навчання) та механізм виходу на ринок (дилерські мережі). За рішенням творця «McDonalds» акцент у компанії був зроблений на двох основних споживачах: клієнти-покупці та клієнти-продавці.

Клієнту він запропонував вигідну ціну, а покупцеві франшизи – полегшення ведення бізнесу. Також було оптимізовано всі етапи виробництва і здійснено ряд нововведень у роботі зі співробітниками компанії. Прикладами інноваційних бізнес-моделей 1960-х років може бути мережа «Wal-Mart», яка побудувала в менш заселених регіонах гігантські супермаркети та запропонувала широкий вибір за низькими цінами. Крім того, компанія зуміла створити інноваційну організаційну структуру, коли співробітники могли ставати власниками акцій, ввела оптимальну систему закупівель і операційну ефективність.

Наступним етапом еволюції бізнес-моделей вважають початок ХХ століття (зокрема 1970-ті роки), коли з'явилася концепція «бритва та лезо», або як її ще називають «гак і приманка». Суть такого підходу до побудови бізнес-моделі полягає в тому, що той чи інший продукт продається

за свідомо заниженою ціною, привабливою для клієнта, а компанія заробляє за рахунок додаткового продукту – без якого не працює головний.

Якщо в 1970-х роках кілька компаній зуміли довести, що вони можуть створювати інноваційні бізнес-моделі, здатні змінити галузь, то «масове» втілення новаторських моделей все ж припадає на другу половину 1980-х років. У 1980-х роках у компаніях починається бурхливе впровадження персональних комп'ютерів, розробляються інформаційні системи і системи автоматизації, розвиваються інформаційні технології та сфера розроблення програмного забезпечення. Виникають такі напрями бізнес-моделювання, як функціональне моделювання (діаграми потоків даних), інформаційне моделювання (діаграми «сутність – зв'язок»), моделювання бізнес-процесів (нотації EPC), програма CASE технологій (автоматизоване моделювання бізнес-процесів).

Згодом напрям системного моделювання виокремлюється в клас програм, призначених для вирішення організаційних питань управління. На західному ринку він отримав назву «Business Modeling Software (BMS)». Подальший розвиток цього напрямку оформляється в окрему методологію менеджменту – бізнес-інжиніринг. У період 1980-х років нові бізнес-моделі, що дали змогу створювати значну цінність, впровадили такі компанії, як «Blockbuster», «Home Depot», «Intel», «Dell Computer», «Federal Express», «Microsoft». [196]

На 1990-ті роки припадає бум розвитку і комерціалізації інформаційно-комунікаційних технологій та Інтернету, в зв'язку з чим зростає інтерес до тематики бізнес-моделювання. Незважаючи на те, що основна увага все ще прикута до комп'ютерної сфери і систем моделювання, словосполучення «бізнес-модель» все частіше використовується з такими термінами, як «моделі доходів» або «управління взаємовідносинами». На цей період припадає розквіт інноваційних бізнес-моделей компаній «Southwest Airlines», «Starbucks», «Amazon.com» і багатьох інших.

У 1996 р. Альберт Висці та Брюс Пастернак у статті «У напрямі до нової бізнес-моделі» вперше схематично представили теоретичне бачення бізнес-

моделі суб'єкта господарювання, яка, на їхню думку, складається з п'яти архітектурних «блоків»: бізнес-ядро, бізнес-одиниці, служба доставки, управління (управлінська надбудова) і зв'язку-комунікації між цими блоками. Перше ж визначення терміна «бізнес-модель» у рамках праць з електронного бізнесу і перша їх класифікація були приведені одночасно Полом Тіммерсом, а також Н. Венкатраману і Д. Хендерсоном у 1998 році. У 1999 році М. Л'юїс описав свій підхід до визначення «бізнес-модель» в книзі «Новітня новинка. Історія Силіконової долини», зводячи суть поняття до способу отримання прибутку, він критично оцінює його як синонім непродуманих планів, яким слідували компанії періоду інтернет-буму. [197]

Уже починаючи з 2000-х років, найбільш оригінальні та ефективні бізнес-моделі вивели на ринок «Google» і «Apple». У 2001 році компанія «Apple» вперше запропонувала користувачам ідеальний з точки зору дизайну медіаплеєр «iPod», а у 2003 році пов'язала пристрій з платформою «iTunes Music Store», завдяки якій користувачі могли легко знаходити і купувати музику в найбільшій у світі музичній онлайн-бібліотеці, а компанія – отримувати роялті від звукозаписних компаній.

Цей же принцип пізніше став основою бізнес-моделі «iPhone». Компанія «Google» досягла успіху завдяки тому, що зуміла створити ціннісну пропозицію для трьох незалежних споживчих сегментів: рекламодавців – цільову текстову рекламу, користувачів – потужний пошуковий апарат та велику кількість «інструментів», для приватних компаній – можливість ділити доходи з «Google» за допомогою сервісу «AdSense». [198]

Починаючи з 2005–2007 років, бізнес-модель стала популярною на тлі зростання мережевої економіки. Через глобальну інформатизацію, прискорення технологічних змін бізнес-середовище є більш невизначеним, в той час як бізнес-моделі на підприємстві є найважливішим фактором успіху. Бізнес-модель інновацій може принести стратегічну конкурентну перевагу, підприємство повинно мати можливості розвиватися в нових економічних умовах. Інноваційна бізнес-модель вважається новим шаблоном управління і

має безліч цінних інноваційних технологій, в зв'язку з чим підприємство стає конкурентоспроможним .

Більшість визначень поняття «бізнес-модель» можна розподілити за двома підходами:

- перший підхід спрямований на дослідження внутрішнього середовища ТНК і визначає бізнес-модель з акцентом саме на систему процесів та взаємозв'язків всередині ТНК;

- другий підхід спрямований на дослідження зовнішнього середовища ТНК та визначає систему взаємозв'язків із споживачами та партнерами ТНК. Так, В. Лезонік, П. Вейль, Т. Мелон, В. Д'Урсо, Дж. Герман, Ш. Вьорн, В. Єнсен, В. Стеєнбекерс та Х. Єгерс є прихильниками першого підходу.

Зокрема, В. Лезонік зазначає, що бізнес-модель є системою, яку формують три основні елементи: стратегія, фінанси і внутрішня організація ТНК. Стратегія визначає ринки, на яких діє ТНК, та типи виробничих процесів, що дають змогу ТНК виробляти продукти та надавати послуги для цих ринків.

Фінанси передбачають способи, які ТНК використовує під час спрямування коштів у процеси і продукти до моменту, коли вони почнуть генерувати прибуток. Організація включає способи, які допомагають ТНК стимулювати робочу силу, компетенції та зусилля, за допомогою яких створюють додаткову вартість продуктів і послуг ТНК.[199]

Отже, В. Лезонік робить акцент саме на внутрішній структурі ТНК, яка, на його думку, і є бізнес-моделлю. П. Вейль, Т. Мелон, В. Д'Урсо, Дж. Герман, Ш. Вьорн – науковці з Массачусетського інституту технологій (МІТ) розглядають бізнес-модель як систему з двох елементів, які дають відповіді на запитання: що робить бізнес, яким чином бізнес генерує грошовий потік. В. Єнсен, В. Стеєнбекерс та Х. Єгерс переконані, що бізнес-модель є унікальною конфігурацією елементів, які складаються із стратегії, процесів, технологій та інструментів управління організацією.

Ця конфігурація спрямована на створення цінності для споживачів та конкуренцію на певному ринку. Водночас група американських вчених Б. Расмуссен, Р. Вінклоу, А. Остервальдер, І. Піньє, А. Соолятте більшу увагу приділяють дослідженню саме зовнішнього середовища бізнес-моделей ТНК, тобто системі взаємозв'язків із споживачами та партнерами ТНК. Систему процесів та взаємозв'язків всередині ТНК науковці майже не досліджують. Зокрема, на думку Б. Расмуссена, концепція бізнес-моделі дає можливість проаналізувати спосіб, завдяки якому ТНК отримує економічну цінність від нової технології.

На відміну від зазначених вище підходів, ми пропонуємо розглядати бізнес-модель як результат взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ ТНК, що мають однаково важливе значення для створення вартості й отримання прибутку. На нашу думку, бізнес-модель є системою факторів внутрішнього середовища ТНК, які визначають механізм створення, збереження вартості та способи її передачі споживачам з урахуванням факторів зовнішнього середовища ТНК.

Сучасний розвиток бізнес-моделей обумовлений розвитком інформаційних технологій з можливістю обробки великих масивів даних; віртуального простору, в якому відбувається все більше економічних трансакцій; збільшення віддачі від знань і інтелектуальних (нематеріальних) активів; інновації як головного ресурсу створення цінності. [200]

На сьогодні в економічній літературі зустрічаються різні підходи до тлумачення бізнес-моделей ТНК (табл. 2.10). Розглядаючи наукові здобутки вчених-фахівців щодо особливостей функціонування бізнес-моделей ТНК на світовому ринку, зауважимо, що бізнес-моделлю ТНК зазвичай вважають особливу систему завдань і цілей компанії, а також методів, спрямованих на створення вартості. Аналіз джерел показує, що найчастіше автори розуміють бізнес-моделі по-різному, а самі дослідження ведуться в декількох напрямках. У межах першого напрямку дослідники використовують бізнес-модель як певне

абстрактне поняття, щоб загалом охарактеризувати спосіб створення, продажу і поставки цінності клієнтам, на основі якого компанія робить бізнес.[201]

Для другого напрямку характерний акцент передусім на концепцію бізнесу. Такий підхід дає змогу дослідникам подолати складність досліджуваного об'єкта і звести її до рівня, прийняттого для сприйняття і розуміння. Все це сприяє виокремленню і розгляду основних елементів бізнес-моделі, а також відносин між ними, які в узагальненому вигляді характеризують бізнес-компанії.

Так, у дослідженнях поряд з визначеннями бізнес-моделі вказуються і елементи, які повинні в ній бути присутніми. При цьому кількість і склад виокремлених елементів у різних авторів різні, а їх кількість коливається в межах від 4 до 9. Як правило, вони можуть бути представлені у вигляді списків, згадок основних елементів бізнес-моделі.

Для третього напрямку досліджень характерно розгляд конкретних ситуацій і аналіз бізнес-моделей реальних компаній. Автори використовують бізнес-модель, щоб описати і проаналізувати бізнес успішних компаній типу «Xerox», «Dell», «Southwest Airlines», «Wal-Mart» тощо. Необхідно зазначити, що описи бізнес-моделей, представлених у літературних джерелах різними авторами, часто різняться як за використаною термінологією, так і за концептуалізацією того, яким чином вони уявляють собі бізнес-моделі цих реальних компаній.

Аналізуючи перераховані вище інтерпретації бізнес-моделі, можна побачити, що основні відмінності між ними полягають в тому, що саме в своїх концепціях автори називають цим терміном, тобто в змістовній частині. Однак очевидно, що основним аспектом будь-якого розуміння бізнес-моделі є певна конфігурація діяльності компанії з метою отримання прибутку. Суб'єкт, який вибудовує і в силу специфіки своєї позиції охоплює цю діяльність у вигляді її окремих процесів, елементів, – це підприємець або керівник компанії. Багато авторів надають також виняткову роль схематизації цих елементів діяльності з метою отримання можливості легко і швидко їх перебудувати і,

відповідно, оперативно змінювати діяльність компанії у відповідь на вплив внутрішніх або зовнішніх факторів. [202]

Багато зарубіжних теоретиків бізнесу не відокремлюють стратегію від бізнес-моделі, наголошуючи, що головна мета і стратегії, і бізнес-моделі – формування більш конкурентних позицій компанії на ринку і, відповідно, отримання великих доходів. Інші автори (наприклад, Дж. Магретт, П. Уейл і М. Вітейл, Л. Епплгейт, Дж. Ліндер і С. Кантрелл) схиляються до думки про те, що бізнес-модель є певним абстрактним поданням стратегії, яка реалізується в поточній діяльності компанії.

Вони вказують, що, на відміну від стратегії, бізнес-модель не розглядає досягнення конкурентної позиції на ринку, або, навпаки, реалізована і успішна бізнес-модель «проектуються» на стратегію компанії як спосіб її досягнення. Г. Чесбро і Р. Розенблюм поділяють ці два поняття, проте вказують на їх тісний взаємозв'язок. По-перше, на їх думку, бізнес-модель сфокусована на створенні, доставці і утриманні цінності (отриманні доходу). Стратегія ж стосується до формування стійкої та конкурентної позиції на ринку. По-друге, стратегія насамперед спрямована на забезпечення фінансових надходжень для власників компанії, тоді як бізнес-модель – на створення стійких позицій безпосередньо бізнесу.

На думку А. Остервальдера, бізнес-модель і стратегія є абсолютно різними за змістом і призначенням. Незважаючи на те, що і стратегія, і бізнес-модель звернені до однієї і тієї ж проблематики отримання стійкого доходу, вони знаходяться на різних «рівнях» компанії. [203]

Бізнес-модель, на відміну від бізнес-стратегії (порівняльна характеристика наведена у табл.2.9), не враховує інформацію про результативність і конкуренцію. Вона покликана забезпечити високий рівень ефективності реалізації стратегії з точки зору отримання прибутку. Стратегія визначає методи конкуренції і ведення бізнесу компанії (не стосуючись конкретних фінансових результатів і наслідків конкурентної боротьби), а бізнес-модель на підставі показників прибутку і витрат, одержуваних у

результаті застосування цієї стратегії, забезпечує життєздатність компанії. Тривалий термін роботи у своїй сфері бізнесу і стабільний задовільний прибуток свідчать про наявність у компанії успішної бізнес-моделі, яка підтверджує рентабельність і життєздатність її стратегії.

Таблиця 2.9

Порівняння галузевої бізнес-системи, бізнес-моделі і стратегії компанії

Параметри	Галузева бізнес-система	Бізнес-модель	Стратегія компанії
Сутність	Ланцюжок видів діяльності в галузі	Спосіб організації бізнесу в галузі	Компас, напрям розвитку компанії
Орієнтація	Розуміння процесу формування витрат і доданої вартості	Створення цінності для споживача і її перетворення в прибуток компанії	Створення стійкої конкурентної переваги
Акценти аналізу	Аналіз стадій технології створення продукту і доставки його кінцевим споживачам	Аналіз галузі та галузевої бізнес-системи, тенденції та сценарії їх розвитку	Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ компанії, конкурентний аналіз
Ступінь унікальності	Типова для галузі	Може бути як типовий для галузі, так і інноваційний	Унікальна для компанії

Джерело: сформовано автором на основі [204],[205]

Класифікації бізнес-моделей пропонуються широким колом авторів, де в основу розподілу покладені різноманітні класифікаційні ознаки, починаючи від каналів поширення і системи виробництва і закінчуючи галузевими концептуальними особливостями. Розглянемо варіанти класифікацій бізнес-моделей. Г. Чесборо пропонує шість типів бізнес-моделей: від базових моделей, які забезпечують невелику перевагу, до дуже складних, що дають змогу досягати значної переваги над іншими учасниками ринку.

Ця класифікація показує види бізнес-моделей залежно від моделі інноваційного процесу та похідних від неї відносин компанії із зовнішнім середовищем. Її застосування особливо актуально, коли відбувається концептуальне порівняння компаній на предмет зрілості і прогресивності інноваційної моделі компанії.

На основі конкурентних вимірювань нової бізнес-моделі К. Маркідеса можна виділити класифікаційні ознаки і види бізнес-моделей компанії. Ця

класифікація більш детальна і спирається на видах виокремлених елементів бізнес-моделей, таких як маркетингові аспекти, виробництво, організаційна будова тощо. Її застосування доцільно, коли треба порівняти і провести угруповання великої кількості компаній, наприклад, для відбору претендентів у свій інвестиційний портфель.

На нашу думку, можна виокремити класифікацію бізнес-моделей, що визначає спрямованість ланцюжка створення цінності і сегмент клієнтів компанії. Першими бізнес-моделями за цією концепцією були B2C та B2B. Далі стали з'являтися варіанти компаній, що працюють у сегменті B2G і обслуговують державні потреби. Окремо можна виділити формат взаємодії G2B, в якому формуються державні послуги, спрямовані на обслуговування бізнесу, і вибудовується взаємодія навколо цих послуг.[206]

З розвитком ІТ-технологій формується новий пласт бізнес-моделей, заснованих на полі сегментній взаємодії, наприклад, бізнес-модель C2C, у межах якої через сервісний додаток в Інтернеті споживачі продають один одному різні товари. Також з'являються її різні модифікації, наприклад, B2C2C, C2B2C, які об'єднують на різних етапах ланцюжка створення цінності споживачів між собою, бізнес зі споживачами, і створюються різні комбінації базових гравців у цьому ланцюжку.

Внаслідок небувалої швидкості і масштабів змін на передній план конкурентної боротьби виходить такий потужний її інструмент, як знаннєва частина бізнес-моделі. Якщо в недалекому минулому велика корпорація, що успішно влаштувалася на тому чи іншому ринку, могла розраховувати на багаторічне збереження своїх позицій на основі послідовного вдосконалення принципово незмінної схеми взаємодії зі своїми споживачами, то на сьогодні такий підхід часто не працює.

Нині практично в будь-якій галузі, незалежно від ступеня її зрілості, велика ймовірність появи конкурентних новацій, які радикально змінюють «правила гри» на ринку за рахунок впровадження нових бізнес-моделей. При

цьому, на відміну від знаннєво-інноваційних продуктів і методів їх виробництва (технологій), фактор наукомісткості в цьому випадку стає не обов'язковим.

У знаннєвих бізнес-моделях вирішальну роль відіграють не наукові відкриття, а підприємницька креативність, виявлення нової ринкової потреби і точне поєднання способу її задоволення з ефективним попитом на основі нестандартних форматів та методів створення і доставки споживчої вартості цільової аудиторії покупців.

У сучасних умовах, коли життєвий цикл навіть найуспішніших БМ різко коротшає, для переважної більшості учасників глобальної конкуренції впровадження бізнес-знань стає важливим інструментом завоювання ринків і їх стратегічної оборони від суперників.[207]

Саме зі знаннєвими бізнес-моделями пов'язані найпомітніші корпоративні злети останніх десятиліть – «Apple», «Wal-Mart», «Amazon», «Cisco», «FedEx», «Virgin» тощо. Корпорації, що стали лідерами в галузі бізнес-інновацій, входять до складу глобальних лідерів своїх галузей. З цієї точки зору досвід розроблення та впровадження нових бізнес-моделей становить очевидний інтерес і українській корпорації, які все більше залучаються до конкурентної боротьби на світових ринках. [208]

Для побудови бізнес-моделі потрібно зауважити, що інтелектуальний капітал не складається з окремих частин: людського, структурного та клієнтського, він створюється в результаті їх взаємодії. Знання та здібності працівників корпорації (людський капітал) втілюються в організаційні процеси і зв'язки з партнерами (структурний капітал), які, в свою чергу, створюють базу для стійких і тривалих відносин з клієнтами (клієнтський капітал). Співпраця з клієнтами і партнерами допомагає накопичувати досвід, розвивати знання і здібності працівників, створювати бази даних та ін.

Таким чином, у корпорації відбувається круговий рух частин інтелектуального капіталу: від людського до клієнтського і навпаки. Однак у процесі взаємодії складових інтелектуального капіталу можна отримати позитивний ефект, який не відповідає докладеним зусиллям. Враховуючи

зазначене, для успішного формування інтелектуального капіталу корпорації необхідна ефективна взаємодія, взаємопроникнення різних видів інтелектуального капіталу, створення при цьому синергетичного ефекту. Зокрема, тільки при перехресному впливу одних частин інтелектуального капіталу на інші здійснюється перенесення і закріплення знань зі сфери взаємодії із зовнішніми контрагентами у внутрішні корпоративні системи з метою подальшого використання співробітниками.

Для ефективного управління інтелектуальним капіталом корпорації необхідний комплексний підхід, пов'язаний з управлінням всіма видами нематеріальних активів. Сучасний високотехнологічний бізнес ефективний, якщо його менеджмент керує всіма трьома капіталами: матеріальним, фінансовим та інтелектуальним. При цьому необхідна інтеграція управління інтелектуальним капіталом у загальну систему управління корпорації. Тільки побудова повнофункціональної системи оцінки та управління інтелектуальним капіталом сприятиме максимізації цінності і життєздатності корпорації. Оскільки всі корпорації мають бізнес-моделі, що значно відрізняються одна від одної, не існує єдиної системи управління інтелектуальним капіталом. [209]

У сучасній теорії стратегічного управління можна виокремити ряд підходів і концепцій, що претендують на пояснення механізмів формування та підтримки стійких конкурентних переваг організацій в динамічному зовнішньому середовищі глобальної економіки. Зміни середовища настільки радикальні і непередбачувані, що йдеться про «нову реальність». Запропоновані концепції істотно розрізняються за своєю проблематикою, акцентами, методологією та інструментарієм і як наслідок – глибиною опрацювання проблеми.

До числа найбільш важливих розробок, на наш погляд, можна віднести: ресурсний підхід і концепцію динамічних здібностей, концепцію організацій, що навчаються, дослідження компанії як творця знання, економіку знань, концепцію відкритих інновацій. Певною мірою зазначені концепції є конкурентними. Водночас вони взаємно доповнюють одна одну, оскільки

базуються на визнанні основного значення в розвитку інноваційних процесів.
[210]

У вивченні чинників забезпечення конкурентоспроможності ТНК значну увагу приділяють результатам фундаментальних і прикладних досліджень. Такі результати в процесі комерціалізації втілюються в нових технології і ноу-хау. Всі ці результати пропонуються споживачам у вигляді нових зразків продукції, послуг. Традиційно ТНК, а на їх основі – технологічні інновації виконувалися переважно власними дослідними підрозділами всередині самої компанії. Інтелектуальні переваги досягалися в результаті успішних розробок та патентів, що забезпечувало монопольне становище продукту цієї організації на ринку, а отже, отримання нею ренти.

Однак через певний час інтелектуальні активи стають загальнодоступними та компанія втрачає засновану на них конкурентну перевагу. Корпорація починає розглядатися як депозитарій знань, вбудованих в її бізнес-процеси. Сюди ж належать технологічні навички, знання потреб клієнтів і здібностей постачальників.

Ці технологічні й управлінські знання та компетенції відображають як індивідуальні вміння і досвід окремих працівників, так і відмінні способи ведення справ всередині організації. Отже, найважливіше призначення фірми полягає в розвитку потенціалу зі створення, передачі, збору, інтеграції та експлуатації знань як активів.

Динамічні здатності компанії полягають у визначенні та освоєнні нових можливостей зі створення цінності. Для цього вона здійснює реконфігурацію своїх знань, компетенцій і комплементарних активів у більш ефективних організаційних формах, а також забезпечує правильне розміщення ресурсів і здійснює стратегічне ціноутворення. Тракткування знанневих активів як стратегічних означає зміщення акценту в дослідженнях стратегічної конкурентоспроможності організацій з мінімізації витрат на максимізацію цінності.

Пріоритетним стає обґрунтування синергетичних комбінацій внутрішніх і зовнішніх активів, ефективних з позицій присвоєння економічних рент, а також виявлення унікальних способів організації інноваційних процесів для підвищення стратегічного потенціалу фірми. При стратегічному управлінні на основі знанневих активів застосовуються такі прогресивні організаційні структури, як мережеві і віртуальні організації, консорціуми і стратегічні альянси.

Значного розвитку набувають різноманітні форми організаційного проектування – дослідницькі команди, «інтелектуальні» організації. Використання таких організаційних форм дає змогу організаціям купувати і зберігати актуальну інформацію, удосконалювати внутрішньоорганізаційні комунікаційні процеси, уникати дублювання дій і джерел інформації. [211]

Зазначена вище модель має спрямовуватися та мати безпосередній вплив на організаційний розвиток ТНК, адже особливості концепції організаційного розвитку зумовлюють розгляд її природи і системних перетворень предметного характеру, що сприяє підвищенню організаційної ефективності. Спираючись на існуючі підходи вчених-економістів до визначення поняття організаційного розвитку, окреслимо основні вхідні параметри, інструментарій управління і предикативні умови його формалізації. Модель інтелектуального розвитку ТНК наведена на рис 2.8

Компетенція організації відображає результат від використання колективних знань, управлінського менеджменту та перетворення змін внутрішнього і зовнішнього порядку. Виокремлення менеджменту у формуванні компетенції організації обумовлено процесами забезпечення умов для генерування нових знань, використання накопиченого досвіду та інституційних інновацій.

Інституційні інновації розглядаються з точки зору моделювання нових бізнес-моделей, форм взаємовідносин між економічними агентами – аутсорсингом, аутстафінгом, новими видами контрактів, партнерством у виробництві суспільних благ [212]. Компетентність організації є синтезом

складових – компетенції індивіда (колективного знання) і предметів праці, що забезпечують реалізацію знаннєвих активів у контексті управління, організації та інновативності. Якщо розглядати компетентність організації з точки зору ієрархії здібностей і ресурсного наповнення, то їй властива певна ієрархічність у побудові її рівнів, яка містить ключову компетенцію, стратегічну компетенцію, функціональну компетенцію, індивідуальну компетенцію.

Концептуальна модель компетенції ТНК є ієрархічно побудованим ресурсним компонентом, що забезпечує потенційні властивості бізнес-системи до продукування нових знань, досягнення цільових завдань та ефекту синергії шляхом з'єднання матеріальних і нематеріальних компонентів всієї системи. Індивідуальна компетенція є конфігурацією компонентів знаннєвих активів предметного характеру, що забезпечують трансформацію функціональної виконуваності цільових завдань їх процесної реалізації. Змістовний контекст компетенції індивіда визначається формальними (форма зайнятості, контракти) і неформальними (корпоративна культура, моделі взаємовідносин, стиль управління, мотивація) проявами інституційного середовища; цільовими установками (горизонт і широта їх охоплення); конфігурацією ресурсних компонентів.

Індивідуальна компетенція формує колективні знання і забезпечує взаємодію рівнів ієрархічної моделі компетенції організації. Функціональна компетенція включає засоби та предмети праці, що утворюють матеріальну основу продукту, а також фактори виробництва, що забезпечують ефективність функціонування організації.

За допомогою функціональних компетенцій забезпечується операційне виконання цільових завдань шляхом перетворення матеріальної і нематеріальної основи процесу відтворення. Функціональна компетенція дає змогу вирішувати типові для цього сегменту ринку завдання, здійснювати операційні процеси на рівні, прийнятому як стандарт.[216]

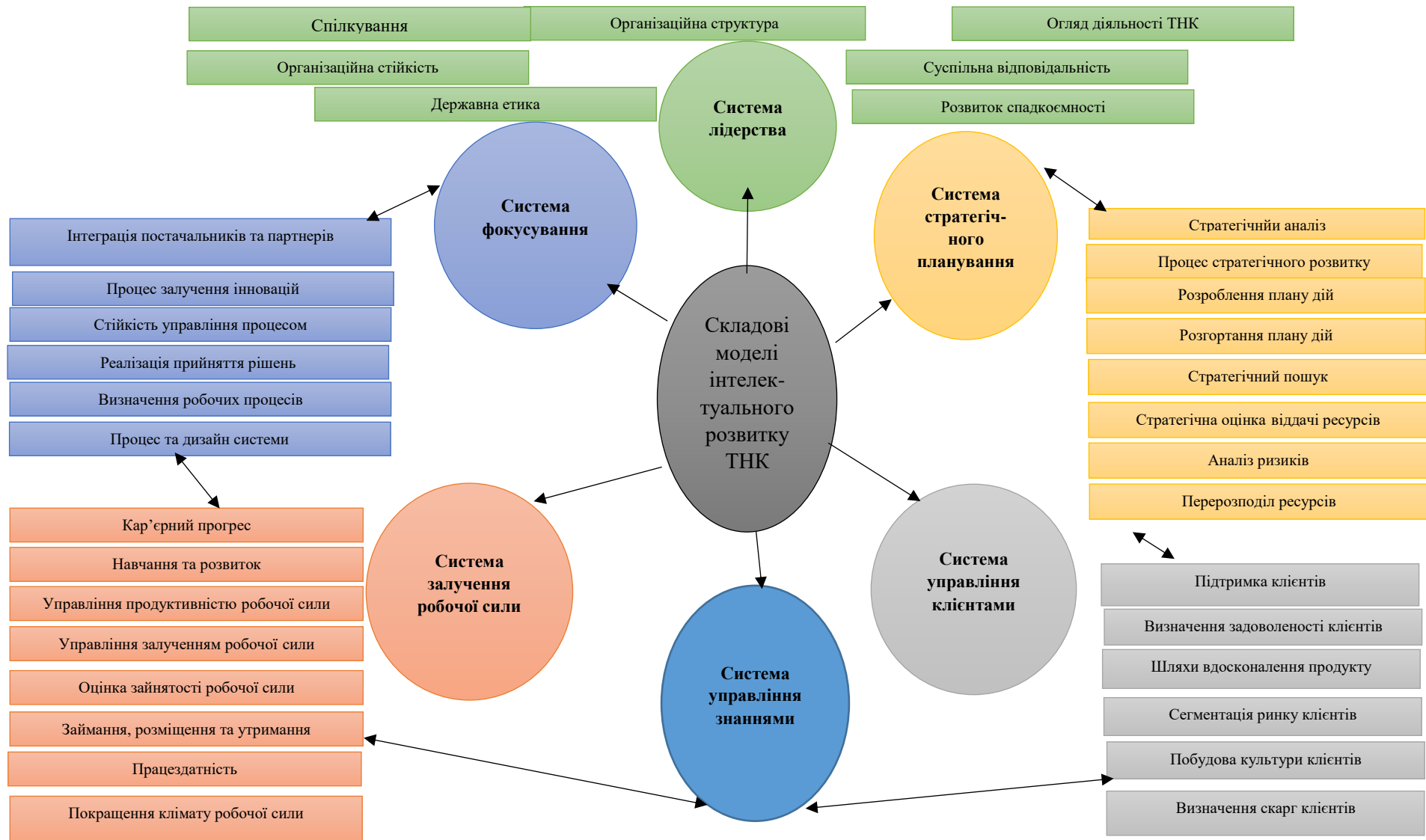


Рис.2.8 Складові моделі інтелектуального розвитку ТНК

Джерело: створено автором на основі [213],[214],[215]

Стратегічна компетенція організації містить набір компетенцій попередніх рівнів ієрархії, що забезпечують «імунітет», пролонгацію життєвого циклу організації та її органічний розвиток. Основними індикаторами цієї компетенції є рівень новизни продукції (послуги), рівень конкурентоспроможності продукції, широта диверсифікації, характер участі у стратегічних партнерствах. Ключова компетенція організації забезпечує синергетичні властивості її рівневих компонентів у структурі здібностей та активну поведінку організації з метою створення нових умов для її розвитку.

Основні властивості ключової компетенції організації – це унікальність (не може бути іншого прототипу, що ускладнює її використання конкурентами) і адаптивність (відповідність внутрішніх характерних властивостей організації умовам зовнішнього середовища; створюють конкурентні переваги з огляду на внутрішні ресурси організації). Характер формування і розвитку ключових компетенцій організації забезпечується за допомогою акумулювання і трансформації «економічних генів», компетенцій індивіда (колективне знання) і ресурсного забезпечення. Ключові компетенції є основою конкурентних переваг організації, що надає змогу досягати стратегічних цілей за рахунок застосування унікальних здібностей організації.

Рівень компетентності організації впливає на результати її діяльності, стимулюючи зміни змісту знанневих активів, організаційних рутин та ресурсного потенціалу. Формування організаційного знання з індивідуальних знань і компетенцій відбувається в результаті корпоративного когнітивного процесу, що забезпечує онтогенез знань і компетенцій. Використання нових технологічних укладів, адаптивних моделей управління, якісно іншого підходу до ринкового бачення бізнесу вимагає інституціоналізації структури знанневих активів, що забезпечують функціональну реалізацію цільових завдань.

Перехід до нового типу організаційного розвитку в управлінні, заснованого на знаннях, потребує нових умов функціонування економічної системи. Необхідність у створенні інституційного забезпечення, що відображає характерні властивості економіки знань, є рішенням методологічного рівня.[217]

Варто зазначити, що розвиток технологій і користувацького досвіду постійно формує нові можливості для бізнесу. Але тільки ті компанії, в яких корпоративна культура і система управління динамічні і націлені на стратегічні горизонти, здатні справлятися з дедалі більшою складністю зовнішнього середовища і знаходити нові ефективні управлінські рішення, формати взаємодій з клієнтами та партнерами і нові бізнес-моделі.

Висновки до розділу 2.

Провелене теоретико-аналітичне дослідження транснаціонального вектору розвитку інтелектуальних ресурсів у світовій економіці дозволило зробити наступні висновки:

1. Глобалізація є об'єктивним процесом і явищем, пов'язаним з поглибленням взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер діяльності держав, регіонів, компаній, людей в умовах перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і інформації, подальшої транснаціоналізації виробництва і капіталу, і зростання значення найбільших ТНК. Глобалізація світової економіки пов'язана з сукупністю ряду факторів: посиленням міжнародної концентрації та централізації капіталу, зростанням значення найбільших ТНК і ТНБ, лібералізацією, дерегуляцією ринків товарів і капіталів; зміною ролі національних держав і політичних блоків; розвитком засобів транспорту, комунікацій та інформаційних технологій. Найважливішими напрямками глобалізації є фінансова глобалізація, глобалізація діяльності найбільших міжнародних компаній, інтенсифікація і зміни у світовій торгівлі, регіоналізація економіки, а також перехід до інформаційної економіки. Глобалізація економічної діяльності проявляється одночасно на різних рівнях: мікро-, мезо- і макроекономічному. На мікрорівні глобалізація зумовлює зміни стратегії, тактики і моделі організації діяльності ТНК.

2. Важливим є і те, що змінюється зміст поняття «світова економіка», що все більше перетворюється з «міжнародної» в «транснаціональну» та характеризується встановленням більш стабільних і довгострокових економічних зв'язків, ніж попередні. Більшість іноземних авторів відводять домінуючу роль транснаціоналізації у процесі створення нової «геоекономічної карти світу» і зростаючої економічної взаємозалежності держав, де поділ за країнами має другорядне значення, поступаючись поділу за економічними силами й інтересами. Транснаціоналізація як об'єктивно обумовлений процес з багаторіневими і суперечливими проявами істотно коригує національні та міжнародні стратегії розвитку і тому є найбільш привабливим об'єктом наукових досліджень.

Транснаціональні корпорації, які стали мережевими структурами, виступають домінуючими суб'єктами єдиного глобального ринково-інформаційного простору і, з одного боку, розвивають і розширюють цей простір, а з іншого, – максимально використовують його переваги за рахунок контролю над споживачем інформаційних технологій з боку їх розробника; доступу до інформації про зміни на глобальному ринку, створення єдиних міжнародних стандартів на глобальному інформаційному просторі і їх впровадження в країнах базування. При цьому доступ до інформації та комунікаційних мереж створює умови для формування на світовому ринку нової еліти у формі ТНК.

3. Кінець ХХ - початок ХХІ ст. ознаменувалися бурхливим, неоднозначним та суперечливим розвитком процесу глобалізації. Просторова глобалізація йде на планетарному, континентальному, наднаціональному, країновому, регіональному, локальному рівнях. Глобалізація пов'язана з формуванням економічного простору, де галузева структура, обмін інформацією, знаннями та технологіями, географічна особливість розміщення продуктивних сил визначаються з урахуванням світової кон'юнктури. Треба зазначити, що розвиток світової економіки відбувається в умовах поглиблення

інтернаціоналізації всіх аспектів господарської діяльності. Світ стає ареною діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), поглиблюється міжнародний поділ праці, багаторазово зростаються обсяги, динаміка та значення зовнішньої торгівлі та міжнародних економічних відносин. Поглиблення економічної інтеграції на основі нового рівня розвитку продуктивних сил відображає суть економічної глобалізації. Найважливішими напрямками глобалізації є фінансова глобалізація, глобалізація діяльності найбільших міжнародних компаній, інтенсифікація та зміна у світовій торгівлі, регіоналізація економіки, а також перехід провідних країн до економіки знань. Особливостями розвитку економіки знань є пріоритетність креативно - знанневого компоненту, який став ключовим ресурсом для досягнення міжнародної конкурентоспроможності ТНК.

4.В умовах становлення і розвитку економіки знань транснаціональна корпорація має триєдину природу: по-перше, ТНК – це продукт глобалізації та інтернаціоналізації світової економічної системи; по-друге, – самостійна підсистема світової економіки, яка визначає тип і характер економічних відносин з іншими суб'єктами і підсистемами, а також напрям і інтенсивність процесів глобалізації та трансформації світової економіки; а по-третє, ТНК є посередником у процесі трансгресії національних і глобальних економічних інтересів. Причому сама транснаціональна корпорація постійно перебуває в стані динамічної трансформації і активно пристосовується до зміни умов зовнішнього середовища і своєю діяльністю трансформує це середовище.

5.Важливими чинниками конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій є: ієрархічна структура ТНК, «людський капітал», втілений у нематеріальних активах, і використання мережевих технологій, що значно підвищує ефективність ведення бізнесу і дозволяє ТНК реалізовувати функції, що визначають розвиток світового господарства загалом: регулювання виробництва і розподілу продукції у світовому масштабі; стимулювання глобалізації економіки.

6. Нова парадигма транснаціональної інноваційної діяльності характеризується інтенсивною взаємодією ринку і технологій, наявністю багатьох «центрів знань», як в центрах так і на периферії, двостороннім процесом передачі технології як між підприємствами, так і між різними функціональними й організаційними одиницями. Багато великих ТНК беруть участь у спільних міжнародних науково-дослідних проєктах. В результаті виникли нові форми науково-дослідницької діяльності за участю виробників, споживачів, а також університетів і дослідницьких інститутів. Заміна праці знанням ознаменувала перехід суспільного виробництва від матеріального до інноваційного.

7. В основі інноваційного виробництва лежить використання нових знань або нове використання знань, втілених у технології, ноу-хау, нових комбінаціях виробничих факторів, структурі організації і управління виробництвом, і дозволяють отримувати інтелектуальну ренту та різного роду переваги над конкурентами. Таким чином, інноваційне виробництво не є новою сферою виробництва. Це характер виробничої діяльності, при якому основна роль у виробничому процесі зміщується з механічного використання інформації до інтелектуального, творчого. Перехід від суто матеріального до інноваційного виробництва означає, що поряд з речовою, відчутною формою буття суспільного виробництва з'являється «невловима» форма, яку ми пропонуємо називати антропоцентричною. Суть антропоцентричної форми виробництва полягає в генерації знання, тобто «еманації», творенні знання шляхом переробки інформації на основі загальновідомого знання. Джерелом генерації нового знання є інтелектуальна активність людини, заснована на знанні, усвідомленій, морально орієнтованій здатності збирати, накопичувати і переробляти все наростаючі потоки інформації.

8. У системі понять і категорій конкуренції важливе місце займає конкурентний потенціал, що являє собою сукупність конкурентних можливостей, які формують чинники внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства і генерують компетенції підприємства щодо гнучкої й адекватної конкурентної поведінки при зміні зовнішнього середовища. Конкурентний

потенціал як об'єкт управління є системою факторів внутрішнього середовища, безпосереднього оточення і макросередовища, які формують, зберігають або розвивають конкурентні можливості підприємства, але мають різну ступінь управлінського впливу з боку суб'єкта управління.

9. Сучасна економіка знань, що базується на використанні знань як основного нематеріального активу, характеризується здатністю використовувати інтелектуальні ресурси для задоволення людських потреб і створювати проривні рішення з метою свого розвитку. Сучасний технологічний детермінізм створює умови подібних змін, диктує логіку розвитку людської цивілізації, визначає динаміку і контури можливих трансформацій соціально-економічних систем. Інтелектуальні ресурси набули важливого стратегічного значення як для окремих організацій, так і суспільства загалом, оскільки сформували ядро сучасних економічних відносин, що дозволяє створювати нову додаткову вартість і використовувати їх як довгострокову стійку конкурентну перевагу. Подібні обставини дозволили змістити науковий дискурс до використання поняття «інтелектуальний капітал», яке більш точно відображає різні аспекти сучасних виробничих відносин.

Основні результати розділу опубліковані у наукових працях автора: [125], [130], [131], [142], [144], [146], [149], [163], [170], [184], [195], [214], [217].

РОЗДІЛ 3

ВПЛИВ ЗНАННЄВИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

3.1 Інтенсифікація процесів становлення нової економіки

Однією з найважливіших світових тенденцій формування сучасного суспільства є перехід від сировинної та індустріальної економіки до нової економіки, яка відіграє визначальну роль в економічному розвитку як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, про що свідчить зростання щорічного обороту на світовому ринку високих технологій та інноваційної продукції, який суттєво перевищує оборот ринку сировини, включаючи нафту, нафтопродукти і газ.

На зміну сформованим в ХХ столітті економічним моделям (масове виробництво однотипних продуктів, задоволення масового попиту) приходять нові умови, зокрема орієнтація на індивідуальний попит за рахунок штучного виробництва продуктів, що конфігуруються згідно з вимогами конкретного споживача. При цьому виробник фінального продукту все частіше виступає як інтегратор, основне завдання якого не тільки розробити архітектуру нового продукту, але і створити мережу партнерів, які мають кращі компетенції для виробництва підсистем майбутнього виробу.

В нових економічних умовах єдиним ресурсом, який має значення є знання - знання потреб споживача та знання про те, як побудувати ефективну партнерську мережу, знання досягнень науки та знання про те, як реалізувати їх в продуктах та технологіях. Компанії, які спираються на традиційні фактори виробництва - фінансовий капітал, дешева робоча сила та природні ресурси, витісняються на економічну периферію. До особливостей становлення нової

економіки слід віднести і зміну моделі ринку, зокрема об'єктом купівлі-продажу ринку в новій економіці є мережеві блага, які відрізняються тим, що їх можна відтворювати при практично нульових граничних витратах і вони породжують мережеві зовнішні ефекти для споживачів. При цьому основні параметри ринку в новій економіці - а саме попит і пропозиція - функціонують нетрадиційним чином. Стандартна економічна теорія базується на твердженні: крива пропозиції, в основі конфігурації якої лежать зростаючі граничні витрати, має позитивний нахил, а крива попиту, в основі конфігурації якої лежить спадна гранична корисність, має негативний нахил.

У ситуації мережевих благ криві попиту та пропозиції міняються місцями: крива пропозиції має від'ємний нахил, так як граничні витрати прямують до нуля на значних інтервалах, а крива попиту має позитивний нахил, так як гранична корисність збільшується в міру зростання кількості учасників споживання блага. Якщо цей процес буде динамічно розвиватися, криві будуть прагнути до перетину при все більш низьких цінах. Таким чином, якщо благо збільшує свою цінність у міру зростання його кількості і при цьому ціна блага падає в міру зростання його цінності для споживачів, ми приходимо до наступного висновку: найбільшою цінністю в умовах нової економіки володіє таке благо, яке надається безкоштовно. Висновок парадоксальний тільки на перший погляд, оскільки мова йде тільки про мережеві благах, але саме вони складають основу нової економіки[218].

Феномен нової економіки пов'язаний, з одного боку, зі стиранням кордонів та бар'єрів для вступу в галузь технічного характеру, а з іншого - з появою таких великих монополій, як Microsoft, що також породжує масу принципово нових особливостей макроекономічного характеру. Американський економіст К. Шапіро вказує на те, що комбінація ефекту масштабу з боку пропозиції і з боку попиту посилює монопольні тенденції на ринку. Монопольні тенденції проявляються інакше, ніж це було в умовах традиційної економіки. Вважається, що нерегульована монополія завищує ціну та знижує обсяг виробництва в

порівнянні з їх конкурентним рівнем. Але на ринку інформаційних товарів ситуація зовсім інша: монополія збільшує обсяг виробництва та знижує ціни. Зростання продуктивності завдяки технологіям призводить до зростання норми прибутку; але тільки в короткостроковому періоді, оскільки жорстка конкуренція, яка існує на цьому монопольному ринку, веде до скорочення норми прибутку в довгостроковому періоді, а не до зростання, як можна було б припустити.

Монополії в технологічній сфері знаходяться в умовах жорстокої конкуренції і тому перебувають у постійному пошуку найбільш ефективного вирішення виробничих та управлінських завдань. Таким чином, в умовах поширення технологій ринок неминуче монополізується, і в той же час монополії в більшій мірі починають вести себе як досконалі конкуренти. Це дозволило Й. Шумпетером висунути теорію творчого руйнування, відповідно до якої монополія може не гальмувати, а стимулювати технічний прогрес і економічне зростання, так як, бажаючи окупили свої витрати, вона стимулює впровадження інновацій. [219]

Американський економіст П. Ромер, навпаки, підкреслює, що монополії в умовах проривних технологій відіграють негативну роль, бо їм стає вигідно перешкоджати інноваційному процесу, щоб зберегти своє монопольне становище[220]. Не допускати створення саме таких монополій шляхом усунення зайвої закритості інформації, передачі права власності на ряд інформаційних об'єктів державі і здійснення аналогічних заходів - суть антимонопольного регулювання в умовах нової економіки.

Важливо підкреслити, що змінюється і природа власності. На думку Дж. Ходжсона, прогрес знань розмиває цілісність власності і підриває умови функціонування вільного ринку [221]. Він звертає увагу на парадокс, який полягає в тому, що саме ті економісти ХХ в., які приділяли особливу увагу

питанням накопичення знань, були в той же самий час прихильниками вільного ринку, і наводить як приклад ідеї Ф. Хайєка.

Змінюється в новій економіці, за висловом Р. Коуза, природа фірми, що діє на ринку. «Інтелектуальна фірма» може на сьогоднішній день взагалі не розташовувати виробничих фондів в їх традиційному розумінні, оскільки матеріальні активи починають витіснятися інтелектуальними активами, а поточні активи витісняються інформацією.

Оцінюючи фірму, аналітики починають із оцінки її матеріальних активів. Так, ринкова капіталізація активів компанії Microsoft вище за аналогічний показник компанії IBM, хоча Microsoft продає набагато менше продукції. Купуючи акції фірми, інвестор купує не фонд в традиційному розумінні. «Інтелектуальна фірма» не потребує великих активів, для неї існує тенденція зниження вартості основних фондів.[222]

Особливість нової економіки пов'язана з формуванням і розвитком нового сектора економіки - віртуального. Між різними секторами економіки - реальним, монетарним і віртуальним - виникають протиріччя. Кожен з цих секторів має власні принципи розвитку, свої закони, при цьому всі вони тісно взаємопов'язані і взаємозалежні. Існує деяка ізоляція їх один від одного, відчуженість і домінування в економічній системі в цілому. Віртуальний сектор економіки ще тільки формується, він швидко розширюється в розвинених країнах, але не зрозумілі ще чітко його суб'єкти та об'єкти, кордони, форми взаємодії з реальним і монетарним секторами економіки. Його бурхливий розвиток створює проблеми для економіки в цілому.

Це може бути пов'язано з відтоком ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) саме в цьому секторі економіки, його інфраструктурі, що спричиняє незбалансованість макроекономіки, дефіцит ресурсів в інших її секторах. Віртуальний сектор на відміну від реального, з властивою йому невизначеністю, надає фактично симетричну (однаково повну, рівну) інформацію для всіх її

користувачів - і покупців, і продавців, і виробників, і споживачів (доступність сайтів однакова для всіх учасників інформаційної мережі).

В цих умовах проблемою стає асиметричність інформації, а безпосередньо вибір інформації та її захист, її аналіз та прийняття відповідного господарського рішення. Поряд з такою мережею інформації у віртуальному секторі економіки існують ніші закритої інформації для інших агентів ринку, що є комерційною таємницею фірм. Однак вона може бути з допомогою хакерів стати доступною конкурентам. Саме тут виявляється слабка ланка віртуального сектору економіки, на що повинні звернути увагу не тільки фірми і домогосподарства, а й держава.[223]

Нова економіка породжує нові форми зайнятості. Отримує поширення концепція «віддаленої роботи», згідно з якою класична «офісна» схема організації праці давно вичерпала свій потенціал, оскільки не здатна забезпечити стійке зростання продуктивності праці персоналу. На її зміну прийшла концепція телекомп'ютеринга - дистанційної роботи, запропонована Д. Ніллес на початку 2000-х років. Її використання викликало зростання продуктивності праці в середньому на 15%, а по окремих галузях - до 40%. Ця форма зайнятості отримала підтримку на державному рівні.

Так, в США прийнятий закон про зниження податків для підприємств, обладнуються дистанційні робочі місця для своїх співробітників, Європейський союз фінансує дослідження і програми в цій області, при цьому особлива увага приділяється сільським районам і менш розвинутих регіонів. Основні переваги дистанційної роботи зводяться до наявності гнучкого графіка роботи, можливості залучати більш широкий контингент персоналу (співробітників, які живуть в іншому місті, регіоні, обмежено працездатних) і одночасно оптимізувати його, скорочення фінансових витрат і часу. Стримує розвиток дистанційної роботи необхідність контролю цієї діяльності, забезпечення інформаційної безпеки, пов'язаної з можливістю витоку даних на відстані та

інформаційного шпигунства; поява нових способів ухилення від оподаткування (реєстрація інтернет-фірм).

Господарювання в новій економіці характеризує новий тип раціональності. Відомо, що поняття раціональності по-різному трактується економічними школами - класичної, неокласичної, неінституційною. Від максимізації корисності до задоволеності - такий діапазон уявлень про раціональність суб'єктів. В умовах інформаційної економіки поняття раціональності діяльності суб'єктів трансформується до стану якісно іншого типу, нового. Раціональним для суб'єктів стає те, що відповідає його нормам (загальноприйнятим, індивідуальним). Раціональність в її традиційному розумінні як така відсутня в віртуальному секторі економіки, її синонімами стають інші поняття - швидкість, обсяг, мета, результат, при цьому їх співвідношення може бути різним в просторово-часових координатах. Так, сучасні інтернет-технології дозволяють моделювати багато процесів, замінювати природні ресурси на штучні, прискорювати в кілька разів стадії розробки інновацій та впровадження їх у виробництво.[224]

У міжнародному аспекті нова економіка створює більші можливості для спілкування між віддаленими одна від одної суб'єктами. Відповідно до відомої гравітаційної моделлю, чим більше відстань між країнами, тим менше вони торгують один з одним. Якщо в період з 1970 по 1990 роки відзначався істотний вплив дистанційного фактору (за розрахунками американця Е. Роуза, від 1,09 до 1,12 на міжнародну торгівлю, то в сучасних умовах виникли нові можливості, які значно спрощують комунікації між різними віддаленими один від одного територіями (відбувається тісніше торгове спілкування, утворюються інтелектуальні та інноваційні кластери). Відстань перестає бути сильною перешкодою для спілкування.

В умовах формування нової економіки в міжнародному масштабі необхідно пам'ятати, що конкурентоспроможність національної економіки безпосередньо

пов'язана з інформаційно-знаннєвими технологіями, а інвестиції в електронну інфраструктуру та сферу освіти є важливими її складовими. Не можна не помітити нерівномірність формування нової економіки, коли одні країни є пріоритетними в тих чи інших областях і напрямках розвитку. Так, на світовому ринку виділяються американські і японські корпорації - розробники високих інформаційних технологій та комунікаційних засобів, що поєднують кишеньковий комп'ютер і мобільний телефон, світлову клавіатуру та бездротові монітори. Масове кінцеве виробництво їх, збірка зосереджені в країнах Південно-Східної Азії.[225]

Розглядаючи процеси інтенсифікації нової економіки доцільно звернути увагу і на зміни у діяльності ТНК, які відбуваються в умовах розвитку економіки знань, зокрема:

Спільне творчість в сучасних ТНК. Звернення соціальної психології до проблем спільної творчості у 2000 рр. було продиктовано насамперед зростаючою потребою в нових методах підвищення ефективності інноваційних груп в сучасних організаціях. Сьогодні індивідуальне творчість поступилося місцем колективних форм генерування та реалізації нових ідей. Якщо раніше ТНК приділяли основну увагу фінансовому та моральному стимулюванню розрізнених винахідників, то сьогодні інноваційна діяльність будується на основі об'єднання інноваторів в співтовариства, креативні групи та інноваційні платформи, а стимулюється вона перш за все через створення творчого середовища.[226]

Спільноти інноваторів. Однією з найбільш поширених форм об'єднання інноваторів всередині компаній є створення професійних співтовариств. Ряд компаній організували суспільства інноваторів: наприклад, «Victor Mills Society» в Procter & Gamble, «IBM Fellows program» в IBM, «Carlton Society» в 3M, «PPG Collegium» в PPG Industries. За всю історію компанії IBM звання "Почесний співробітник IBM" до 2019 року отримали тільки 209 співробітників, з них 70 до цього часу все ще працювали в компанії. Щороку це звання

отримують не більше 5-7 співробітників за видатний внесок в інноваційний розвиток компанії. У компанії «Procter & Gamble» створено аналогічне суспільство «Victor Mills Society», що складається з декількох десятків видатних розробників. У компанії «Hitachi» з 1999 р діє довічне звання "Почесний співробітник «Hitachi», яке присуджується Радою директорів за видатний внесок в інноваційний розвиток компанії і дає власникові право вільно вибирати тему досліджень, отримувати фінансування на розробки і участь у професійній діяльності за межами компанії.

Винагорода інноваційних команд. За інновації все частіше присуджуються не індивідуальні, а колективні нагороди. Так, наприклад, фармацевтична компанія «GlaxoSmithKline» заснувала премію "За зелені технології", яка вручається проектним командам або підрозділам за інновації, що сприяють збереженню навколишнього середовища та дозволяють компанії більш економно використовувати людські, природні та економічні ресурси.

В кінці кожного року рада директорів вибирає команду-переможця зі списку номінантів. При цьому кожна команда отримує особливий приз та право надати спонсорську допомогу за рахунок компанії будь якій некомерційної організації на власний розсуд. Підставами для нагороди можуть служити стратегічні наслідки інновацій або фінансові показники. Наприклад, в «ЗМ» премію "Золотий крок" отримують ті команди, інноваційні розробки яких принесли компанії більше 2 млн доларів в США або більше 4 млн доларів на світовому ринку[227]. Всі учасники команди нагороджуються призом у вигляді крилатої ступні, багато хто з них отримують підвищення в заробітній платі і просуваються по кар'єрних сходах.

Тимчасові творчі групи. Тимчасові творчі групи створюються в компаніях для розробки нових продуктів та послуг, при цьому після завершення етапу розробки учасники груп повертаються до своєї основної роботи. Так, наприклад, в компанії Philips на початку 2000-х рр. щороку створювалося до 150 тимчасових груп, які працювали над поліпшенням продукту та методів виробництва, які

після 5 днів мозкових штурмів переходили до реалізації своїх ідей в звичайному режимі. На підприємстві «Nummi», дочірньої компанії «Toyota», для проектування модельного виробництва нових автомобілів організовується кросс функціональна проектна команда, учасники якої після завершення розробок повертаються в цеху до своєї основної роботи. У таких компаніях, як «Motorola», «Mayo Clinic», «Fisher-Price» і «Procter & Gamble» для розробки нових товарів формуються кросс функціональні команди, що працюють окремо від основного офісу і називаються "інноваційні лабораторії".

У компанії «Procter & Gamble» регулярно проводяться наради з інновацій (Innovation Reviews), в ході яких відбувається обмін досвідом та ведеться пошук нових рішень [228]. За проведення таких нарад відповідають спеціально підготовлені фахівці, так звані "коучі з інновацій". При розробці нових продуктів в «Toyota» використовуються також спеціальні регулярні кросс функціональні наради, коли кожен місяць протягом двох років в одному великому приміщенні збираються співробітники різних підрозділів - проектних, інженерних, виробничих, логістичних і збутові.

Венчурні команди. У ряді компаній співробітникам надається можливість присвятити себе реалізації нової ідеї, отримавши свободу та ставши венчурними підприємцями. У компанії «IBM», якщо запропонована співробітником ідея не знайшла схвалення у керівництва, він має право запропонувати її будь-де в компанії: іншим бізнес-одинацям, підрозділу НДДКР або венчурним компаніям. Ідея може бути профінансована тими підрозділами, які визнали її цінною. Співробітникові з перспективною ідеєю, можна телефонувати членів команди по всій компанії. Такі команди називаються "командами дії".

Якщо ідея виявиться успішною, ця команда може створити власне венчурне підприємство. Компанія IBM створила фонд розміром в 100 млн. Доларів для підтримки інноваційних ідей, запропонованих її співробітниками. У «Lockheed Martin Corporation» давно діє програма, що надає співробітникам можливість взяти дворічний неоплачувану відпустку і зайнятися венчурним

підприємництвом, сформувавши свою команду (Entrepreneurial Leave of Absence Program). По закінченню цього терміну працівник повертається на роботу або може піти остаточно, сплативши витрати компанії на медичну страховку.

Якщо ж ідея співробітника виявилася успішною, корпоративний венчурний фонд "Innovative Ventures Corp." вкладає в її первісну розробку до 250 тис. Доларів в обмін на 10% акціонерного капіталу. Патент належить «Lockheed Martin Corporation». При цьому венчурна компанія оплачує вартість ліцензії - від 5 до 20 тис. доларів в залежності від масштабів потенційного ринку для продукту, що розробляється - а також перераховує в подальшому від 1 до 5% частки прибутку за використання патенту. Невеликий розмір венчурної команди дозволяє їй діяти творчо, без регламентів і тривалого узгодження рішень. Саме тому для розробки ідей венчурні команди використовують такі гіганти, як «Exxon» і «British Petroleum».[229]

Інноваційні інкубатори. Компанія «Philips» має три інкубатора для створення венчурних команд і підприємств на основі ідей, що не знайшли застосування в існуючих підрозділах. Венчурні підприємства підпорядковуються безпосередньо топ-менеджменту компанії. Саме цей потік нових ідей забезпечив Philips приріст в 2016 р на 56%. При цьому 70% ідей надходить від співробітників компанії. Керівники і співробітники венчурних підприємств несуть на собі ризики, але в разі успіху беруть участь в акціонерному капіталі та прибутках. Аналогічні інкубатори створили такі компанії, як «Boeing», «Adobe Systems», «UPS», «Ball Aerospace» та ін.

Вони мають різні назви, наприклад, "група інновацій" або "зелений будинок", але виконують одну і ту ж функцію: забезпечити фінансування бізнес-плану, запропонований співробітником, а також надати йому консультаційну підтримку, приміщення та обладнання. Компанія «Nokia» створила центр розробок «Nokia Ventures Organizations», метою якого є пошук, розробка та апробація ідей співробітників[230]. У центрі створена творча атмосфера, що підтримує обмін ідеями і експериментування. У разі, якщо проект виявиться

успішним, він реалізується в одному з підрозділів «Nokia» - вже відповідно "бюрократичним" загально корпоративним регламентам та процедурам.

Такі інноваційні підрозділи підтримують не тільки ідеї своїх співробітників, але і ті проекти, ідея яких народилася за межами компанії. Наприклад, компанія «Кодак» створила свій центр відкритих інновацій – «Kodak European Research» в Кембриджі, де вже склалася інноваційна "екосистема". Для пошуку ідей і запуску проектів команда KER використовує зовнішню ділову мережу з венчурних підприємств, дослідницьких центрів та університетів.[231]

Науково-технічні конференції та інноваційні конкурси. Ще одним інструментом стимулювання інновацій є конференції інноваторів. Так, наприклад, в ТНК «BP» для підтримки молодих фахівців з лідерським потенціалом проводяться корпоративні науково-практичні конференції. У 2019 р такої конференції (вже дев'ятий за рахунком) взяли участь 116 молодих фахівців більш ніж з 40 підрозділів компанії, які були відібрані з 450 претендентів, які брали участь в регіональних конференціях на попередніх етапах.

В рамках конференції відбувається обмін знаннями та передовим досвідом, визначаються переможці за кількома критеріями, в тому числі в номінації "Кращий інноваційний проект"[232]. Компанія «Cisco» у 2018 році оголосила конкурс ідей "I-Prize" премію 250 тис. дол. тому, хто запропонує ідею нового бізнес-напряму, в яке «Cisco» готове вкласти 1 млрд доларів. В результаті компанія одержати 1200 унікальних ідей від 2500 учасників конкурсу. З них було обрано ідея, найбільш відповідна стратегії і компетенції компанії - проект системи автоматичного енергозбереження, заснованої на сенсорах.

Компанія «Nokia» ввела в систему оцінки індивідуальної ефективності ряд показників інноваційної поведінки: 1) аналітичне мислення, 2) креативність, 3) ініціативність, 4) відкритість до нових ідей, 5) використання знань, 6) орієнтація на клієнта, 7) управління ризиками. Компанія «ЗМ» в модель компетенцій для керівників також включила такі поведінкові індикатори інноваційної поведінки,

як: створення та підтримка атмосфери, сприяння експериментуванню; винагородження готовності йти на ризик; допитливість підлеглих; ставлення під сумнів сформований порядок через відкритість до нового та відсутність упередженості; вплив на майбутнє в інтересах «ЗМ».

У страховій компанії Skandia департамент з управління персоналом проводить регулярне опитування співробітників, що дозволяє оцінити, наскільки, на їхню думку, організація функціонує та сприяння інноваціям в їх підрозділі. Топ-менеджмент спирається на результати цього опитування при оцінці та плануванні розвитку керівників середньої ланки. Разом з тим можна констатувати загальну для сучасних компаній тенденцію - робити основний акцент не на матеріальне стимулювання інновацій, а на вибудовуванні системи взаємодії та внутрішніх комунікацій, які підвищують креативність співробітників та їх зацікавленість у впровадженні своїх рішень.

Так, наприклад, в порівнянні с «ЗМ» і «ІВМ» , в таких компаніях, як «Toyota» і «General Electric», немає системи фінансового стимулювання інновацій - основний упор зорієнтований на командні форми організації праці та систему горизонтальних комунікацій, полегшуючи обмін інноваційними ідеями та передовим досвідом. Наведені приклади переконливо свідчать про те, що творчість та інноваційно-знаннєва діяльність в сучасних організаціях реалізуються через різні форми спільної діяльності. При цьому вирішальне значення здобувають не індивідуально-психологічні, а соціально-психологічні фактори креативності.[233]

Креативний менеджмент може бути визначено як взаємопов'язана система творчих методів, рішень і дій, спрямованих на досягнення чи підтримання оптимального рівня функціонування та розвитку організації, підвищення її конкурентоспроможності та ефективності. Креативний менеджмент, як вища якість і мистецтво управління, являє собою реалізацію цілісного творчого підходу до справи, до співробітників, до всієї системи ділової активності.

Даний тип управлінської діяльності реалізується як послідовний процес прийняття ефективних рішень, як попередження і продуктивне вирішення конфліктів, як оригінальне, нестандартне, красиве, просте і елегантне, а також гранично конструктивне і ефективне рішення різнопланових практичних проблем. Крім того, креативний менеджмент це скоріше реалізація творчої позиції і втілення творчого бачення менеджера, який проявляється в наповненні творчими елементами, процесами і механізмами всієї цілісної системи управління, а саме його принципів, моделей, стилів і основних функцій. При цьому такі класичні функції управління, як планування, організація, керівництво і контроль насичуються новими творчими елементами і реалізуються в реальній практичній діяльності за допомогою універсальних механізмів творчості.

У той же час реалізація функцій креативного менеджменту відрізняється довільним порядком і навіть одночасністю і Синергічно їх здійснення, а в цілісній системі управління починають домінувати такі універсальні наскрізні функції, як і рішення проблем і прийняття рішень, а також координація, балансування і гармонізація всіх систем, ресурсів і провідних процесів організації.[234]

Креативний менеджмент (творче управління) на відміну від менеджменту креативністю (управління творчістю) не включає в себе такі окремі, тісно пов'язані з творчістю, види менеджменту як управління знаннями, управління талантами і інноваційний менеджмент, але наповнює їх новим якістю і виступає як їх центральний, ядерний і ключовий компонент. Мало того, креативний менеджмент, будучи не окремим видом, але вищим якісним визначенням універсального управлінського процесу, може наповнювати творчими елементами і тим самим радикально підвищувати ефективність стратегічного, ситуаційного, проектного, кадрового та інших видів менеджменту.

Управління змінами являє собою сукупність методів, процедур і технік, що застосовуються з метою ефективного, переходу осіб, груп і організацій з поточного стану в бажаний майбутній стан. Його основною метою є оптимізація

процесу переходу, надання допомоги співробітникам в добровільному прийнятті змін, мінімізація їх негативних наслідків і максимізація їх конструктивного, творчого потенціалу.[235]

Управління знаннями являє собою систему управлінських процедур і дій, завдяки яким створюється, акумулюються, зберігаються, розподіляються і використовуються основні елементи інтелектуального капіталу, а також найбільш цінна інформація, яка необхідна для успішної реалізації цілей організації. При цьому особливе значення надається системі ключових галузей компетентності, під якими розуміють певну систему найбільш ефективних навичок і технологій. Важливими елементами менеджменту знань є процес створення та використання знань при прийнятті рішень, а також їх втілення в нових продуктах і послугах. При цьому рух, обмін і поширення живого знання, самі по собі генерують нове, унікальне і корисне знання.

Управління творчістю або менеджмент креативності. Складність і універсальність прояви творчості в управлінських, організаційних і виробничих процесах, усвідомлення і використання креативного потенціалу як ключового фактору успіху і вирішального конкурентної переваги, вимагають системного підходу до його активізації, розвитку і реалізації в практиці.

Творчість і пов'язані з ним зміни, - вважає Дубина І.М. (2003), повинні бути керовані, а саме управління творчістю має стати одним з головних елементів сучасної парадигми управління. При цьому менеджмент творчості являє собою систему дій спрямованих на вивчення методів розвитку, управління і використання творчої діяльності та її результатів в виробничих і бізнес-процесах [236].

Управління творчістю зародилося в надрах інноваційного менеджменту та часто ототожнювалося з ним. Так Дж.Гесперс (2002) розумів процес управління ідеями як сукупність дій, які робить організація, для того щоб зрозуміти, оцінити і заохотити ідеї і впровадити їх у виробництво. С. Hellstrom and Т. Hellstrom (2002) припустили, що процес управління ідеями і творчістю не носить

однолінійний характер, а глибоко вбудований в управлінську діяльність і включає спонтанні, творчі процеси, що генерують ідеї на всіх етапах управління [237]. При цьому такі автори як С. В.Діджк, Дж. Ван, А.Джордждорі відзначали деяку суперечливість і парадоксальність зв'язку між термінами «управління» і «творчість», підкреслюючи вільний і спонтанний характер творчих процесів. У сучасній теорії управління творчістю утверджується думка про необхідність гармонізації управлінських впливів і індивідуальної творчості.

Так Х. Берендес, Ф.К. Бурсма і М. Веггеман показали, що організація може отримати вигоду від процесу створення знань, тільки тоді, коли індивідуальні дії і процес генерації ідей вбудовані в організаційні процедури і скоординовані з управлінськими діями [238]. У свою чергу Дж. Баккер, запропонував модель управління творчістю (ідеями), засновану на взаємодії процесів створення та управління ідеями всередині спеціально створеної креативного середовища, контексту або творчого клімату.

Управління творчістю являє собою управління творчими процесами, що протікають на рівні креативних індустрій, організацій, команд, менеджерів і співробітників. При цьому системний підхід до розгляду прояви творчої активності у всіх сферах і етапах функціонування організації, дозволяє виділити ряд окремих видів менеджменту, які вписуються в єдину систему управління творчістю. Як щодо самостійних видів управлінської активності безпосередньо пов'язаної з творчістю можна виділити управління знаннями, евристичний менеджмент, інноваційний менеджмент, управління змінами та управління талантами.

Ще одним важливим елементом розвитку нової економіки є розвиток *талантізму* в корпораціях, так як з розвитком глобалізації, різноманітність людських ресурсів в компанії стає одним з найважливіших факторів для розвитку, який в той же час вимагає уважного ставлення до системи управління талантами. Талановиті співробітники можуть відігравати вирішальну роль для підтримки якості і цілісності людського потенціалу кожної компанії. Управління

людським капіталом організації, на нашу думку, має включати в себе такий важливий напрям діяльності організації як управління талантами, або, точніше, талановитими співробітниками.[239]

Об'єктний підхід розглядає талант як характеристику людини. З цієї точки зору талант можна розглядати як: 1) природний дар - вроджену, унікальну характеристику людини, його інтелектуальних здібностей і творчого потенціалу, тому практично неможливо управляти талантом, тобто вчити, розвивати його; 2) майстерність, тобто якусь експертну характеристику найвищого рівня, яка може бути виміряна і яка практично завжди є одержуваною, а не природженою; 3) залучення, тобто мотивацію і бажання допомагати успіху своєї організації. Тут талант розуміється як доповнення до природного дару або майстерності; 4) збіг особистості і організації, посади, роботи, лідера, часу. Тут саме робота визначає умови успіху людини.

Суб'єктний же підхід до досліджуваного поняття розглядає талант як людський капітал організації (як окремої людини або всіх співробітників). Керівники розцінюють всіх співробітників як талановитих, і практики управління виходять з того, що ці люди є найважливішим активом організації. Ще один досить поширений підхід до розуміння таланту виявляється в тому, щоб вважати, що талант - це виняткова характеристика одного або декількох співробітників, тобто розглядати його ексклюзивно, або ж вважати, що організація може розвинути особливі здібності у всіх своїх співробітників, тобто розглядати талант інклюзивно.

Цей підхід був розвинений такими дослідниками, як Дж. Туннісенн та А. Арісс. У таблиці 3.1 розглядаються підходи до визначення таланту та його впливу на розуміння управління талантами в організації. Таким чином, можна сказати, що поняття таланту суб'єктивно і відносно. Розуміння таланту залежить від організаційного оточення і викликів, з яким стикається організація в залежності від сектора її діяльності, продукції та послуг, що надаються її споживачам, і від інших обставин.

Підходи до розуміння терміну талант

Підходи	Талант як суб'єкт (співробітник)	Талант як об'єкт (характеристика співробітника)
Інклюзивний підхід до розуміння таланту	Всі співробітники організації сприймаються як талановиті. Таке широке розуміння таланту відповідає місцю управління талантами в рамках стратегічного управління людськими ресурсами з набором інтегрованих процесів і практик, спрямованих на те, щоб розпізнати сферу таланту кожного співробітника і допомогти перетворити його в реальну ефективність для організації	Даний підхід фокусується на тому, щоб дати можливість співробітнику розвинути його здібності і досягти майстерності в його роботі і за рамками роботи. У цьому управлінні талантами ідентично розвитку людських ресурсів чи-бо розвитку компетенцій.
Ексклюзивний підхід до розуміння таланту	Тут талант розуміється як окремі співробітники, які роблять найбільший внесок в успіх і сталий розвиток організації. Зазначений підхід сфокусований на критичних для успіху організації позиціях, які повинні бути заповнені талановитими людьми.	Даний підхід звертається до визначення виняткових здібностей або мотивації до роботи, що дозволить співкам досягати найвищої ефективності і забезпечувати подальший розвиток організації. Управління талантами являє собою процес відбору співробітників з такими спо-можності та надання їм можливостей розвивати і зміцнювати їх потенціал.

Джерело: створено автором на основі [240],[241]

Перша група тенденцій в області ідентифікації та управління талантами пов'язана з мінливими економічними і бізнес циклами. В умовах розвитку світової економіки очікування від тривалих і кардинальних інновацій щодо продуктів і процесів створюють вкрай нестабільне і циклічне бізнес-середовище. Проблема виникає з того, що сьогоденні ринкові умови можуть бути сприятливими і перспективними протягом одного місяця і несприятливими і проблемними в наступному.

Друга група тенденцій, пов'язані з реальної дійсності, створюють ситуацію, в якій деякі аспекти організації можуть перебувати у фазі росту, а деякі - в фазі скорочення. Для управління організаційними витратами, пов'язаних з робочою силою, багато організацій змушені вдаватися до кадрових стратегій, що сприяють адаптації, таких, як активне використання атипових форм зайнятості.

За рахунок збільшення частки конкретних умов для залучення працівників до атипових форм організації праці може швидко збільшити або зменшити вартість (витрати для) трудових ресурсів відповідно до потреб бізнесу.[242]

Третю групу тенденцій можна умовно позначити як «концепція стратегічної інтеграції». Вона також дуже важлива з точки зору того, що якщо сусідні департаментів та підрозділів компанії працюють разом і не діють окремо кожен сам за себе, ефективність компанії підвищується, зменшується частка помилок в роботі, підвищується продуктивність і всі показники в цілому.

Ще одним важливим елементом розвитку нової економіки є *впровадження проривних технологій*, адже на початку XXI століття сучасні наукові дискусії щодо логіки економічного розвитку будуються навколо дихотомії двох підходів. По-перше, це технологічний детермінізм, відповідно до якого визначальним фактором розвитку визнається науково-технологічний прогрес і «проривні» технології. По-друге, теорії примату ринку (попит в найширшому розумінні слова).

З деякою часткою умовності можна говорити, що в сучасній літературі перший підхід найбільш яскраво представлений концепцією технологій широкого застосування та перспективних, а також зонтичними теоріями технологічного циклізму; другий - теорією проривних інновацій.[243]

Під проривними технологіями з нашої точки зору розуміються ті технології, які відповідають трьом критеріям: широко використовуються в масштабі економіки (за межами галузі походження); мають значний потенціал розвитку і знаходяться в стані постійного технологічного вдосконалення; стимулюють інновації в сфері створення товарів, послуг і процесів в різних областях застосування. У 2010-х роках популярність в економічній літературі отримали близькі до концепції ТШП, але самостійні теорії технологічних укладів, або хвиль, відповідно до яких кожен новий етап економічного розвитку, виражений в підвищених значеннях зростання ВВП, продуктивності праці та інших макроекономічних показників, обумовлений освоєнням груп технологій, що

надають системне трансформаційне вплив на різні галузі (спостерігаються видимі паралелі з концепцією ТШП).

Схожим чином концепція перспективних технологій фокусується на проривних рішеннях, які вирізняються високими темпами розвитку, здатністю змінити динаміку окремих ринків, галузей чи навіть економіки в цілому. Теоретично цей феномен описаний слабо і багато в чому корелює з теорією ТШП. Разом з тим, в силу частих апеляцій до даної концепції, ігнорувати її недоцільно.

Наведені феномени можна позначити як радикальні / революційні технології. Ринкові ж теорії інноваційного розвитку мають принципово інший фокус. Найбільш референтної для задач даної роботи виступає теорія «проривних» інновацій, яка після виходу в 1997 р праці К. Крістенсена «Дилема новатора» трансформувалася в самостійний напрям досліджень, що охоплює в тому числі вивчення проблем управління інноваційною діяльністю.[244]

Під проривними інноваціями розуміються комерційно обґрунтовані нововведення (включаючи бізнес-моделі), які змінюють співвідношення цінностей на ринку. К. Крістенсен вказує, що їх впровадження (зазвичай здійснюється компанією-новачком) можливо в двох випадках. В рамках першого сценарію «проривної» продукт з'являється в бюджетному сегменті існуючого ринку.

Він має гірші характеристики в порівнянні з домінуючими на ринку продуктами, хоча і може бути менш витратним у виробництві, зручним у використанні та мати новий корисний функціонал. За рахунок іншого співвідношення ціна-якість і додаткового функціоналу подібний продукт стає лідером, а потім завойовує і ринок в цілому. Другий варіант «підриву» - формування принципово нових ринків в тих областях споживання, в яких існує прихований платоспроможний попит.

Прямого зв'язку між проривним потенціалом інновації та її технологічністю, а також наукоємністю компанії - не існує. Більшість інновацій такого типу виявлялися комбінацією вже існуючих технологій. З цієї причини К. Крістенсен відмовився від вживання поняття «проривна технологія» на користь більш коректного терміну «проривна інновація» - підкреслюючи переважно ринкову, а не технологічну природу феномена. Оскільки описані дві групи теорій і концепцій не суперечать один одному, інтенсивність інноваційно-технологічного розвитку швидко-зростаючих економік можна оцінювати в залежності від їх здатності до створення та реалізації проривних технологій і підричних інновацій.

Ключовою залишається проблема реального співвідношення поточного і перспективного по-потенціалу зазначених країн в контексті реалізації поставлених цілей. Розробка проривних технологій вимагає потужної науково-технологічної бази та розвинених технічних систем. Крім того, вона залежить від кадрів високої кваліфікації, що володіють творчими (тобто пов'язаними не тільки з реверсивним інжинірингом або поступальними удосконаленнями) компетенціями, системи передових науково-технологічних організацій та інноваційно-активних підприємств, потужної технологічної інфраструктури [245]. Потрібно також наявність так званих ранніх і кваліфікованих користувачів.

Безперечно, всі характерні риси і властивості нової економіки можуть з успіхом використовуватися при стратегічному управлінні підприємством, в тому числі і його логістичної складової. Облік специфічних особливостей неоекономіки неминуче зрушить передові організації до глобального ведення бізнесу, домінуючих компетенцій, стратегічних альянсів, швидкості і точності задоволення споживчих потреб і переваг, до перебудови господарської моделі розвитку відповідно до вимог трансформації економічної системи.

Підричні інновації. Поняття введено в оборот школою К. Крістенсена і має на увазі як передові технологічні інновації, так і, переважно, інноваційні бізнес-моделі, засновані на нових комбінаціях існуючих технологій. Розвиток

підривних інновацій і визначають даний процес ключові фактори мають переважно ринкову природу. До них, зокрема, відносяться: формування явній або неявній (прихований попит) альтернативної системи споживчого сприйняття цінності (корисність і функціонал) для деякої категорії продукту; зменшення значень співвідношення ціна / корисність на існуючих ринках (відбивається в тому числі на економічних, включаючи інвестиційні, процесах в галузі); ітеративний процес формування і відпрацювання бізнес моделей (збігається з описом інноваційних процесів; наявність мінімальних інституційних умов підприємницької діяльності - включаючи низькі трансакційні витрати; відсутність «жорсткої» монополізації ринків (тобто нездатність монополій повністю контролювати процеси на ринках присутності), нормативна та економічна система, яка орієнтує суб'єктів на комерційні, а не дорожчі - науково-технологічні рішення, в тому числі засновані на нових проривних в науці і технологіях. [246]

Радикальні технології під якими розуміються більш складні та зазвичай значно дорожчі - науково-технологічні рішення, які засновані на нововведеннях в науці і технологіях. Радикальні технології не змінюють співвідношення цінностей на ринках, але забезпечують істотний приріст корисності і функціоналу існуючих груп інноваційно-технологічних продуктів. Вимогами до розвитку радикальних технологій є: надвеликі інвестиції в НДДКР (зазвичай, доступні тільки найбільш великим технологічним компаніям або їх консорціумам); розвинуті науково-технологічні компетенції та високі вимоги до кадрового забезпечення; система розвинених науково-технологічних потужностей, значущі накопичені науково-технологічні матеріальні і нематеріальні активи; наявність потужної системи науково-технологічного партнерства (в силу складності, радикальні технології є часто результатом складних міждисциплінарних робіт, інтеграції різних технологічних рішень).

Технології широкого застосування описує феномен технологій, що розвиваються протягом тривалого періоду часу і лежать в основі великого числа застосувань за межами галузі походження (наприклад, напівпровідники, паровий

двигун, електричні системи та ін.) Важливим аспектом теорії технологій широкого застосування, який ріднить її з теорією підливних інновацій, є визнання організаційних інновацій, частково бізнес-моделей особливим видом технологій широкого застосування (системи бережливого виробництва, конвеєрне виробництво, інтернет - банкінг та мікро фінансування, феномен «ощадливих» інновацій).

Крім потенціалу широкого застосування, ТШЗ відповідають наступним критеріям: мають значний потенціал науково-технологічного розвитку, знаходяться в стані постійного технологічного вдосконалення; стимулюють нові технологічні розробки та інновації в сфері створення товарів, послуг і процесів в різних областях застосування. Розвиток ТШЗ імпліцитно передбачає:

- високу технологічну компліментарність - поетапне тривалий формування «хмари» забезпечують і інфраструктурних рішень;

- значимий рівень координації та взаємодії суб'єктів, пов'язаних з розробкою ТШЗ і забезпечують технологій, а також між ними і 10 розробниками технологій та рішень в конкретних областях застосування;

- як мінімум суттєві науково-технологічні витрати, потужні кадрові ресурси і розвинену систему науково-технологічних організацій, що забезпечують розвиток самих ТШП, комплементарних рішень і застосувань ТШЗ;

- високі інституційні характеристики економіки і НІС - особливо значимо з урахуванням серйозних викликів поширення кожної нової ТШЗ (вимагає зміни існуючих технічних систем, виробничих ланцюжків, нормативно-правового та регуляторного забезпечення та ін.), Необхідність низьких трансакційних витрат та мінімізації інформаційних асиметрій при встановленні взаємодій суб'єктів[247], [248].

В сукупності, розглянуті теорії дозволяють цілком задовільно описувати клас явищ, пов'язаних з розвитком проривних інновацій і технологій. При цьому, хоча кожна з теорій визначає особливий клас явищ, в реальному житті мова йде про різних вимірах одних і тих же феноменів і процесів (наприклад, радикальна

технологія може в перспективі виявитися нової ТШЗ, підривні інновації засновані на ТШЗ або деяких радикальних технологіях) або ж про збіг різних феноменів (комбінація радикальних технологій і підривних інновацій - теоретично, веде до справжньої революції в межах сегмента ринку, галузі або навіть економіки в цілому).

Проаналізувавши усі вищезазначені найбільш успішними організаціями стають ті компанії, які визнають творчість своїм найважливішим ресурсом і капіталом, які формують креативну, стимулюючу творчість організаційну культуру, які спрямовані на створення, акумуляцію та поширення унікальних ідей, дієвих знань і інтелектуального капіталу, які стимулюють творчість і успішно організують процес створення і реалізації інноваційного продукту, а також визнають творчих співробітників своєї головною цінністю, створюючи умови для їх навчання, розвитку і самореалізації.[249]

При цьому саме творче управління і управління творчістю представляють собою найбільш ефективний спосіб функціонування організацій в складних сучасних умовах. Саме якісний, раціонально-інтуїтивний креативний менеджмент забезпечує їм унікальну конкурентну перевагу і сприяє виживанню і розвитку.

В даний час все більше усвідомлюється той факт, що ефективна управлінська діяльність може бути представлена як процес творчого вирішення проблем і прийняття продуктивних управлінських рішень, а сама творчість може бути тією концептуальною основою яка може інтегрувати всі існуючі моделі в універсальний, ефективний сучасний стиль управління. При цьому саме цілісна творча особистість, яка виступає джерелом створення нових оригінальних ідей, гіпотез і засобів вирішення складних життєвих проблем, є не тільки важливим ресурсом, конкурентною перевагою і чинником успіху компанії, але і її справжнім багатством і вищою метою розвитку.

Нова економіка в якомусь сенсі наближає ринок до моделі досконалої конкуренції, знижуючи ступінь асиметричності інформації і вартість трансакцій, але при цьому не скасовує регулюючої ролі держави. Громадська вигода від

інвестицій в дослідження більш ніж в два рази перевищує приватну, оскільки позитивні екстерналиї від їх впровадження поширюються і на інші фірми. Тому не викликає сумніву той факт, що держава має брати участь в процесі інвестування в нові розробки, особливо в базових і передових галузях. Уряд також може використовувати систему грантів і стипендій науковцям. Крім того, не треба забувати про важливість ролі держави у захисті права інтелектуальної власності та вироблення правового режиму регулювання ринку інформаційних технологій.

Сучасні глобальні процеси немислимі без інформаційних технологій. Висока швидкість їх поширення дозволяє країнам з різним рівнем економічного розвитку швидко включатися в глобальні процеси і стимулює економічне зростання. Інформаційні технології в поєднанні з глобалізаційними тенденціями, цілком ймовірно, дадуть більший економічний ефект, ніж попередні технологічні революції

3.2 Корпоративна глобалізація знань: феномен трансформаційних змін

Корпорації, які спираються на традиційні фактори виробництва - фінансовий капітал, дешева робоча сила та природні ресурси, витісняються на економічну периферію. Тому корпоративні знання часто розглядають як інтелектуальний капітал, до якого відноситься все, що має цінність для підприємства і укладено в працюючих на ньому людей чи виникає з виробничих процесів, систем або організаційної культури. У світі, який характеризується глобалізацією, посиленням конкуренції та швидким скороченням життєвого циклу продуктів, гнучкість та пристосованість є найважливішими якостями для досягнення успіху в бізнесі. Темп змін в діловому середовищі збільшується, особливо якщо мова йде про технологічні зміни. Все частіше для опису такого середовища застосовуються закони хаосу і теорії систем. Ступінь пристосованості і гнучкості залежить від здатності як окремих людей, так і цілих

організацій накопичувати досвід і навчатися на його основі. У такому оточенні тільки ті організації, які навчаються найбільш швидко, здатні вижити і переграти своїх конкурентів. Чим вище темп змін, тим більша потреба в прискоренні навчання як на рівні окремої людини, так і на рівні організації. Організації повинні розвивати свої здібності, що ґрунтуються на знаннях, які є одночасно і довготривалими і добре пристосованими.

Іншими словами, корпорації повинні стати "інтелектуальними", свідомо прагнучі дізнатися якомога більше про характер своєї внутрішньої і зовнішньої середовища і відносинах між ними. Вивчаючи свою внутрішню середу, вони повинні прагнути краще зрозуміти природу своїх здібностей і дій, кінцевих виробів і послуг з тим, щоб додати до них велику вартість. Вивчаючи зовнішнє середовище, вони повинні прагнути до кращого пізнання своїх клієнтів, дистриб'юторів, постачальників, конкурентів, технологій, економічних тенденцій і так далі. Тільки завдяки розумінню своїх власних здібностей і того, як вони співвідносяться з потребами їх клієнтів, фірма може розвинути свою конкурентну перевагу. Корпорації безперервно вивчати свій власний бізнес і його зв'язку із зовнішнім оточенням [250].

Різні сучасні теорії фірми надають особливого значення корпоративним знань. Ресурсна теорія (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984) розглядає корпорацію як набір матеріальних і нематеріальних активів, до складу яких входить і знання. Grant (1996), розвиваючи ресурсний підхід, зазначив, що виробництво вимагає інтеграції спеціалізованих знань різних професіоналів, тому одним з ключових фактором продуктивності є те, наскільки ефективно фірма використовує координаційні механізми для інтеграції цих знань. Відповідно до теорії навчання (Argyris & Schon, 1978) створення і використання знання на різних рівнях організації є ключовим фактором забезпечення продуктивності. [251]

Це забезпечується індивідуальними і колективними практиками, які дозволяють перетворити індивідуальне навчання в організаційний ресурс. Навчання складається з двох видів діяльності. Перший - отримання знань з

метою вирішення проблем, що виникли з уже існуючих передумов, другий - це створення нових передумов (парадигм, схем, моделей і точок зору) для спростування існуючих. Argyris & Schon (1978) визначили їх як перший і другий цикли навчання. Еволюційна теорія (Nelson & Winter, 1982) особливе значення надає рутини, які розглядає як економічний аналог генів в біології. Рутини - це форма пам'яті організації, засіб зберігання корпоративних знань і навичок, які в даному випадку зберігаються не на рівні окремих індивідуумів, а на рівні організації.[252]

Теорія динамічних здібностей (Teese & Pisano, 1994), яка є розширенням ресурсного підходу, зазначає, що здатність фірми навчатися важлива для виявлення змін в мінливої сучасної зовнішньому середовищі і відповідного реконфігурування внутрішніх і зовнішніх компетенцій. Ключову роль при цьому відіграють здібності фірми створювати, поширювати, інтегрувати і обмежувати імітацію активів, серед яких знання є найважливішим. Cohen & Levinthal (1990) відзначають також, що розвиток внутрішньофірмових досліджень підвищує здатність до організаційного навчання. Як правило, компанії, активно інвестують у власні НДДКР, краще сприймають знання з зовнішнього світу.[253]

В рамках західних поглядів (характерні для економістів США і країн ЄС) на проблему створення корпоративного знання організація розглядається як механізм для переробки інформації, зберігання і обробки інтелектуальних ресурсів. Коріння подібних уявлень закладені в традиціях західного менеджменту з часів Ф. Тейлора і Г. Саймона [254]. Тобто сформувалося ставлення до знання як до чогось формалізованого, конкретному та систематизованому. Формалізоване (або явне) знання може бути виражено словами, цифрами та символами, легко викладено і поширене у вигляді чисел, формул, алгоритмів або загальних принципів.

Таким чином, організаційне знання розглядається в якості комп'ютерного мови, математичної або статистичної формули, склепіння загальних принципів,

правил або послідовності дій. Східні дослідники і практики, зокрема японські, вкладають в поняття «корпоративне знання» інший зміст. Вони вважають, що формалізоване знання, яке виражається словами і цифрами, всього лише видима частина, а знання є в основному неформалізовані, тобто не є легко пояснюється і видимим. Неформалізовані (або неявне) знання існує на рівні індивідуума і погано піддається формалізації, що ускладнює його передачу і використання кемлібо, крім власника. Це знання тісно пов'язане з досвідом і діями конкретної людини, як і його ідеали і цінності, а також відчують їм емоції. Виявлення і використання неявного знання дозволяє вирішити безліч важливих завдань. Воно дає можливість побачити організацію не як машину для обробки інформації, а як живий організм.

Тому розуміння, навіщо компанія існує, в якому напрямку вона розвивається, в якому світі вона хоче функціонувати і як цей світ створити, стає важливіше, ніж обробка об'єктивної інформації. У зв'язку з цим цікава позиція Н.М. Абдікеева, з якої солідарний автор: знання має на увазі не тільки образи і символи, а й духовні цінності, інтуїцію і емоції. Таким чином, деякі суб'єктивні поняття, такі як «розуміння», «передчуття», «припущення», «інтуїція», також представляють собою невід'ємну складову частину корпоративного знання.

Тлумачення терміну корпоративне знання наведено у таблиці. У сучасних умовах знання потрібні не тільки як невід'ємний і визначальний компонент людського капіталу, вони необхідні суб'єкту для його виживання в складних умовах, для адаптації до соціально-економічних трансформаціям. Кожна професія в даний час передбачає засвоєння суб'єктом величезного обсягу знань, напрацьованих попередніми поколіннями. В подальшому оновлення і поглиблення знань є обов'язковою умовою професійної придатності на ринку праці для більшості фахівців.

У багатьох зарубіжних фірмах існує корпоративний звід вимог до знань фахівців різного рівня і в його рамках вони, перш за все, поповнюють свої

знання, вдосконалюють професійну підготовку і т.п., що сприяє формуванню фахівця з необхідними знаннями, орієнтованими на професійний рівень конкретної організації. Якщо знання спонукають індивіда до активних дій, але не приносять очікуваного результату і дають значно меншу віддачу, то будь-який раціональний індивід буде або намагатися доповнити знання до принесеного ними бажаного ефекту, або зрадить забуттю ці знання як малопродуктивні і не буде в подальшому їх використовувати. У структуру корпоративного знання входять накопичені навички, вміння, досвід індивідів конкретної організації.[255]

Таким чином, в умовах економіки знань, як не парадоксально, знання є визначальним, але не єдиним і абсолютним чинником розвитку і накопичення корпоративного знання організації. Знання є що конструюють для працівників зайнятих переважно розумовою працею, для працівників зайнятих іншими видами діяльності - елементом, що сприяє розвитку людського капіталу та формування корпоративного знання.

Найважливішим ресурсом сучасних фірм, здатним значно вплинути на підвищення їх конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості і капіталізації, є корпоративні знання. З нашої точки зору корпоративне знання може бути визначено як розподілений набір принципів, фактів, навичок, правил, які інформаційно забезпечують процеси прийняття рішень, поведінку та дії в корпорації, адже саме корпоративне знання розвивається на основі знань кожного в цій організації. Чудове знання при відповідному управлінні повинно приводити до чудовою діяльності і результату.

Тому, знання може розглядатися як окремий найбільш важливе джерело відмінних здібностей корпорації[256]. Корпоративні знання (тлумачення терміну наведено у Додатку Н., табл.Н.1) кожної ТНК на відміну від традиційних фундаментальних «наукових» знань дуже розрізнені і суперечливі, динамічні та різноманітні. Однак, в своїй основі вони досить «поверхневі» і, в першу чергу, є

описовими стосовно різних ситуацій і сценаріїв дій, що концентрують досвід підприємства щодо вирішення виникаючих завдань.

Корпоративні знання (табл 3.2) забезпечують реальні конкурентні переваги корпорації на різних ринках, включаючи національний і світовий ринки. Наведемо наступні аргументи: по-перше, наявна в корпорації інформаційна база даних, яка трансформується в корпоративні знання, дозволяє дати оцінку прийнятих рішень, які розробляються проектам і програмам з різних позицій: корисності, релевантності, ефективності, альтернативних витрат і т. п.; вибрати з наявних варіантів найбільш оптимальне рішення з усіх найважливіших критеріям і параметрам оцінки.

Правильне рішення, вбрання своєчасно і з мінімальними витратами, дозволяє скоротити і трансакційні витрати корпорації (витрати перебування корпорації в даній економічній середовищі, ринку, системі, рівні господарювання) і, тим самим, підвищити її конкурентоспроможність. По-друге, наявність корпоративної бази даних - це вже реальне конкурентну перевагу, оскільки для її створення, розширення та оновлення необхідні сучасні інформаційні технології, техніка. Вона повинна постійно модифікуватися відповідно до загальносвітових тенденцій розвитку IT-ринку і коригуватися можливостями кожної корпорації в цій області. По-третє, корпоративні знання приносять певну користь його творцям і користувачам у вигляді різних матеріальних і нематеріальних цінностей, тобто стимулюють їх діяльність по відтворенню цього блага.

Наявність таких прямих і зворотних зв'язків у вигляді зацікавленості персоналу корпорації в існування корпоративних знань, їх використання та отримання користі від цього, додаткових цінностей дозволяє стверджувати, що прямо або побічно персонал корпорації стає творить ці корпоративні знання суб'єктом, примножувати їх, і, тим самим, забезпечує реальні переваги корпорації в порівнянні з її конкурентами, що роблять ставку тільки на традиційні

ресурси [257]. По-четверте, на відміну від використовуваних традиційних ресурсів - праці, капіталу, землі, підприємницьких здібностей, кожен з яких купується на відповідних зовнішніх по відношенню до корпорації ринках, корпоративні знання - це виключно внутрішній ресурс корпорації, який не схильний до будь яких кон'юнктурних змін, циклічним коливань. Він створюється виключно силами самої корпорації.

Перевагою корпоративних знань як ресурсу корпорації є його само відновлюваний характер, тобто в процесі споживання цей ресурс не зникає, а навпаки, зберігається, мультиплікується, а при додаванні до нього нових елементів - нового знання, баз даних - фактично самовідтворюється.[258]

Корпоративні знання - це система накопичення і передачі технологічної, виробничої, організаційної, функціональної, ділової та іншої інформації серед співробітників з метою розвитку і вдосконалення підприємства. Характер корпоративного знання підкреслює Г. Мінцберг: «Знання, з яким має справу стратегічне мислення, не є інтелектуальним, не є ні аналітичним узагальненням, ні абстрактними фактами і цифрами ... У набагато більшій мірі це особистісне знання, внутрішнє розуміння, родинне» почуттю матеріалу »у майстри. Якщо факти доступні кожному, то таке знання - лише трохи».[259]

З нашої точки зору корпоративні знання орієнтовані на: знання бізнес процесів корпорації (довідкова, фінансова, юридична документація, навички і досвід персоналу, також це виробничо-технологічна інформація); знання корпоративної культури (особлива увага приділяється корпоративним стандартам взаємодії персоналу з клієнтами підприємства в різних ситуаціях); навички застосування інформаційних технологій для автоматизації діяльності підприємства; особисті знання співробітників; знання про зовнішнє середовище компанії (стан справ в сегментах ринку, на яких підприємство бере участь у даний момент).

Корпоративні знання є найважливішим ресурсом, грають роль незамінного засобу гармонізації взаємовідносин підприємства з ринком, внутрішнього середовища підприємства - з його завданнями, також це інструмент створення гармонійного підприємства. Рівні та типи корпоративних знань наведено у Додатку Н., табл.Н.2.

Якщо компанія досить велика, то її втрати від неефективного використання корпоративних знань можуть обчислюватися дуже пристойними сумами. Тому необхідно використовувати кілька етапів процесу організації управління корпоративними знаннями: аудит наявного рівня управління знаннями (збір, аналіз і оцінка відомостей про проблеми отримання, обробки та використання корпоративної інформації в умовах певного підприємства); розробка схем и форм обміну знаннями між співробітниками; постійне застосування різноманітних форм навчання персоналу для придбання нових знань (різні семінари і тренінги, курси підвищення кваліфікації, участь у конференціях); впровадження спеціальних інформаційних технологій для управління знаннями (необхідно для накопичення знань підприємства, які можна структурувати, формалізувати і каталогізувати); розробка системи мотивацій придбання знань і обміну ними. [263]

На корпораціях необхідно формувати комплексну систему управління корпоративними знаннями, під якою розуміється сукупність методів, інструментів, регулярно повторюваних процедур і організаційних дій, спрямованих на ефективне використання системи корпоративних знань для досягнення цілей підприємства. Управління корпоративними знаннями починається з розробки організаційної стратегії, а також аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, в результаті чого в рамках стратегічного менеджменту визначають компетенції підприємства в цілому (ключові конкурентні переваги), узгоджені з індивідуальними компетенціями співробітників різних рівнів.

Таблиця 3.2

Характеристика корпоративних знань

Характеристики				
Природа КЗ як знанневого ресурсу	Конкурентні переваги КЗ	Характеристики КЗ	Основні особливості КЗ	Головні відмінності КЗ від наукових знань
<p>-мають відношення до даних та інформації, є похідними від них, але не завжди жорстко детерміновані, пов'язані з ними;</p> <p>- генеруються тільки суб'єктами, в даному контексті - співробітниками корпорації;</p> <p>- динамічні, тому що будь-які знання мають своєю швидкістю передачі і сприйняття;</p> <p>- дефіцитні - їх генерація вимагає певних витрат інтелектуальної праці, часу;</p> <p>- неоднозначні в сприйнятті, так як ставляться до різних областей людської діяльності і розуміються індивідуально в силу особливостей свідомості кожного індивіда;</p> <p>- володіють терміном і метою використання;</p> <p>- можуть бути дуже дорогі, ціна при цьому не фіксована.</p>	<p>- інформаційна база даних</p> <p>- наявність корпоративної бази даних</p> <p>- зацікавленості персоналу корпорації в існування корпоративних знань, їх використання та отримання користі від цього</p> <p>- виключно внутрішній ресурс корпорації, який не схильний до будь-яких кон'юнктурних змін, до циклічних коливань.</p>	<p>-знання є одночасно ресурсом і результатом діяльності,</p> <p>-вони проявляють себе і на «вході» і на «виході» системи,</p> <p>-їх можна вважати і «сировиною» та «готовим продуктом»,</p> <p>-носій знань в ринковій економіці - працівник - одночасно є власником, капіталістом і покупцем.</p>	<p>-їх двоїста роль в організаційних процесах (ресурс і результат, вхід і вихід, сировину і готовий продукт); унікальною характеристикою знань є те, що це один з небагатьох видів ресурсів, який зростає найшвидше (найчастіше - по експоненті), коли їм обмінюються;</p> <p>-знання є невід'ємною частиною людської сутності і знаходяться в людях, які в ринковій економіці виступають в трьох іпостасях - як власники знань; як капіталісти, які прагнуть вигідно продати свою власність; і як покупці, які купують знання в різних формах.</p>	<p>-розрізнені і суперечливі, динамічні та різноманітні</p> <p>-досить «поверхневі»</p> <p>-являють собою опис різних ситуацій і сценаріїв дій, що концентрують досвід підприємства щодо вирішення виникаючих завдань</p>

Джерело: створено автором на основі [260],[261],[262]

Далі, процес управління корпоративними знаннями проникає в усі елементи системи управління підприємством, проявляючись на кожному рівні організаційної ієрархії, а також поєднуючи розрізнені частини управлінської структури в єдину програму дій по реалізації стратегічних цілей. Впровадження комплексної системи управління корпоративними знаннями являє собою складний процес, що вимагає зусиль всіх співробітників і зміни їх бачення своєї діяльності. Важливим аспектом в даному процесі виступає розвиток всіх елементів системи корпоративних знань підприємства.

Така природа даного ресурсу, що робить його невразливим в порівнянні з іншими ресурсами, використовуваними корпораціями в своїй діяльності. Знання є генеруючим джерелом соціально-економічного розвитку країн.

Це відбивається в багатьох важливих аспектах: знання необхідні для пошуку альтернатив, пов'язаних з ресурсо забезпеченням країни; знання необхідні для вибору і обґрунтування вектору стратегічного розвитку економіки країни; знання необхідні для пошуку різних комбінацій факторів виробництва і знаходження найбільш оптимального варіанту, що забезпечує необхідну кількість продукції і послуг. Цю задачу вирішують і фірми, і регіони, і суб'єкти, персоніфікують національну економіку в цілому; знання є джерелом інновацій, без яких економічний прогрес неможливий. Ці інновації можуть ставитися до різних сфер діяльності суб'єкта і бути пов'язані зі створенням нових технологій, техніки, нових видів товарів і послуг, наприклад, освітні інновації, механізмів регулювання і т. п. Цілі управління знаннями наведені на рис 3.1.

Виявлені фактори і результати управління корпоративними знаннями дозволяють визначити специфічну особливість терміну «управління корпоративними знаннями», який проявляється одночасно в формі технології менеджменту та інформаційної технології.

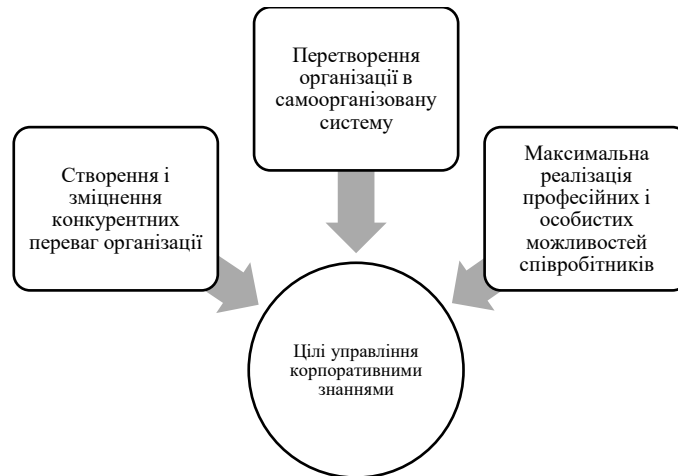


Рис. 3.1 Цілі управління знаннями

Джерело: створено автором [264],[265]

Управління знаннями як технологія менеджменту виражається в стратегіях управління організацій, що формуються для забезпечення функцій по створенню, організації, використанню та підвищенню кількості та якості інтелектуальних ресурсів організації. Управління знаннями як інформаційна технологія виражається в наявному організації програмному та технічному забезпеченні для реалізації завдань зберігання, пошуку, обробки, аналізу і використання документів, інформації та знань.

Сутність управління корпоративними знаннями полягає в цілеспрямованому впливі відповідних суб'єктів управління на розвиток корпоративного людського капіталу з метою розширеного відтворення нових знань і продуктів, що забезпечують організації стратегічні конкурентні переваги [266]. Процес управління всім обсягом наявних і надходять в організацію знань є змістовною основою управління знаннями.

У зв'язку з цим важливо визначити, яку систему управління знаннями необхідно створити і які організаційні зміни здійснити, щоб компанія могла успішно використовувати свій інтелектуальний капітал. Мова йде про те, щоб в компанії використовувалися процеси, інфраструктура і організаційні процедури, які дозволили б їм співробітникам створити і використовувати корпоративну базу знань.

З вищезазначеного можна стверджувати, що корпоративні знання не є статичним об'єктом, воно народжується в постійно змінюваному процесі людських взаємин. В економіці знань основним джерелом конкурентних переваг стають когнітивні здібності: виграють підприємства, краще реалізують процеси виявлення, придбання, розповсюдження та використання знань. Важливо відзначити, що генерація знань можлива лише у відкритому суспільстві рівноправних співробітників, де кожен має право висловлювати власну думку. Багаторівневі ієрархії пригнічують ініціативу і перешкоджають створенню нового знання. Третім джерелом корпоративних знань є партнери, постачальники та клієнти, які доповнюють відсутні компетенції підприємства. Таким чином, можна запропонувати таку класифікацію корпоративних знань (рис. 3.2).

Відзначимо, що інтелектуальні активи, тобто ті знання, які формалізовані і враховані, як належать компанії (патенти, товарні знаки, інша інтелектуальна власність), і вартість яких відображається в її балансі, складають лише малу частину всього інтелектуального капіталу, використовуваного підприємством. Аналіз досвіду провідних фірм, що працюють в галузях з високою інтенсивністю досліджень і розробки, показує, що найважливішими умовами ефективного управління знаннями є наступні принципи.[267]

Можливість технічної кар'єри. Єдиним варіантом службового зростання в багатьох вітчизняних компаніях є адміністративна кар'єра, яка передбачає заміну технічних знань на управлінські, при цьому далеко не завжди з хорошого інженера виходить тлумачний менеджер. Для підприємств, що випускають наукомістку продукцію, інженери і дослідники (а також фахівці з міжнародних відносин зі споживачами, зв'язків з постачальниками і багато інших) представляють не меншу цінність, ніж керівники, тому їм повинні бути надані такі ж можливості для самореалізації, включаючи статус, заробітну плату та інші формальні і неформальні способи заохочення.

Для просування по рівнях технічної кар'єри повинні бути сформовані чіткі кількісні вимоги (наприклад, число патентів і статей в важливих для

підприємства областях знання, вчений ступінь), але сам факт досягнення певного статусу має підтверджуватися експертним співтовариством, що складається з працівників, вже досягли аналогічних або більш високих результатів.

Створення інституту менеджерів знань. Менеджер знань повинен володіти повною картиною в своїй області, він відповідає за картографування джерел знань всередині і поза підприємством, визначення прогалів, ініціалізацію відповідних досліджень, організацію обміну знаннями (семінари, публікації, реферативні огляди). Дана позиція є вершиною технічної кар'єри.

Система мотивації повинна заохочувати будь-яку діяльність, пов'язану з придбанням і розповсюдженням знань: створення і публікацію документів в корпоративній базі знань, надання консультацій іншим співробітникам, участь в семінарах, наставництво і т. д. При цьому треба враховувати, що система мотивації повинна бути орієнтована на попит, винагороджувати слід поширення тільки тих знань, які дійсно мають цінність.

Для визначення цілей в області отримання знань доцільно регулярно випускати внутрішньо корпоративний документ, що визначає перспективи розвитку бізнесу і містить аналіз розривів між наявними та необхідними ключовими компетенціями. Даний документ є основою діяльності як менеджерів знань, так і рядових працівників, які планують технічну кар'єру. Їх індивідуальні плани розвитку повинні бути ув'язані з вимогами суб'єкта господарювання[271].

Треба зазначити, що корпоративні знання на нашу точку зору прямо пов'язані з теоріями менеджменту. Зокрема, Дж. Уіл Фоппа зазначає, що «в переважній більшості нинішніх теорій менеджменту домінує система координат з фіксованою організацією простору, часу і досліджуваного предмета».

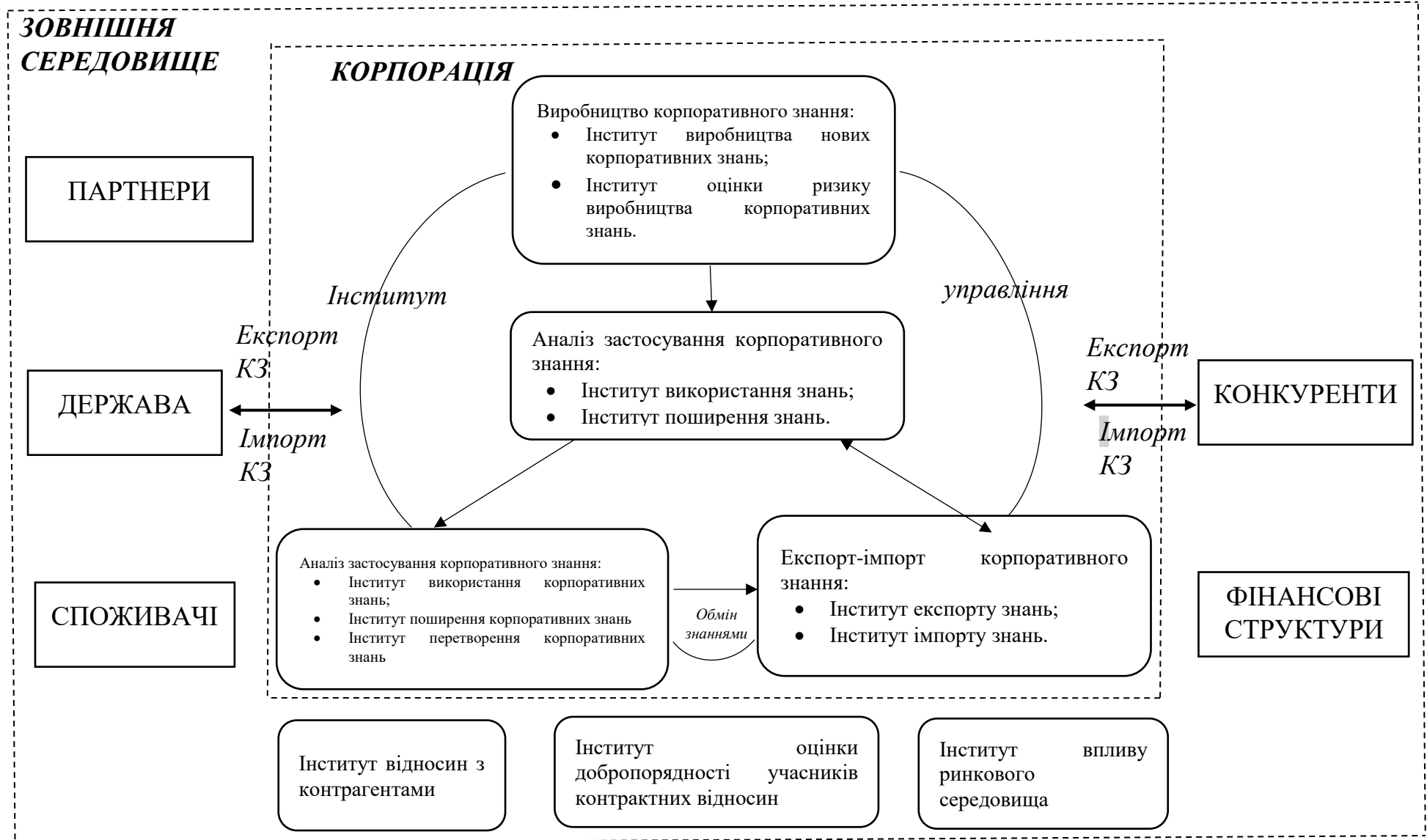


Рис. 3.2 Процес створення корпоративних знань

Джерело: створено автором на сонові [268],[269],[270]

Автор, ймовірно, має на увазі, що теорії сучасного менеджменту в значній мірі ґрунтуються на уявленнях про ту реальність, яку розробники створили самі собі. Мінливість реальності, як така, при цьому враховується слабо.

У зв'язку з цим Дж. У. Фоппа наводить слова Бергсона з приводу змінюваності реальності: «Ми повинні привчити себе дивитися на рух як на найпростіше і ясне явище, нерухомість ж являє собою крайню межу уповільнення руху, та межа, який, ймовірно, досягається тільки в мисленні і ніколи - в житті. [272] Дж. У. Фоппа переконаний, що, якщо освіту в області менеджменту може розвивати цю здатність, в той же час підкреслюючи креативні і інтуїтивні знання і навички, людина зможе краще бачити альтернативні можливості менеджменту в конкретних ситуаціях і при певних обставинах.

Особлива увага приділяється при цьому навчанню, розвитку вищої ланки керівників - топ-менеджменту. Аналізуючи форми підготовки даної категорії менеджерів, екс-головний редактор «Trainings.ru» Е. Скиба виділяє серед них основні форми: управлінське утворення, що включає довгострокові програми бізнес-шкіл. На Заході подібна форма навчання отримала досить широке поширення. За даними журналу «Business Week», до фінансової кризи 2008 року в США ринок управлінської освіти оцінювався не менше ніж в 800 мільйонів доларів на рік.

У розумінні зарубіжних фахівців управлінську освіту - це не низка звичних лекцій та семінарів, а цілий «коктейль» досить різноманітних форм і методів навчання, спрямованих перш за все на особистісний розвиток менеджера, розвиток лідерства. Пропонований набір програм і методик навчання досить широкий - від МБА до навчання дією, «мотузкових» курсів і зустрічей в неформальній обстановці, коучинг для топ-менеджерів. «Коучинг і моніторинг - найпопулярніші в світі методи розвитку топ-менеджерів». Особливості даних методів полягають в індивідуалізації підходу, в

необхідному довірі, яке має сформуватися між менеджером і фахівцем, що допомагає йому в розвитку.

В Англії, наприклад, до 70 відсотків фірм вдаються саме до таких форм навчання; секондмент для топ-менеджерів, суть якого полягає в освоєнні учнем менеджером особливостей керівництва окремими підрозділами (фінансовим, маркетинговим, виробничим) протягом досить тривалого (1-2 роки) часу. Зокрема, для того щоб менеджер освоїв необхідні прийоми керівництва, його поетапно призначають на керівні посади в усі основні відділи компанії [273]. Таке навчання дією засновано на груповій роботі над якимось проектом, необов'язково пов'язаних з діяльністю своєї компанії. Подібна форма навчання включається в програми управлінської освіти і підготовки лідерів, стратегічні сесії спрямовані на вироблення у майбутніх топ-менеджерів важливих для бізнесу рішень.

Окремі автори в управлінні корпоративними знаннями надають більшого значення такими напрямками, як спільна робота в спільнотах, управління взаємовідносинами з клієнтами. Характерно, що останній напрям набуває все більшої актуальності і дає компаніям істотний економічний ефект. Для багатьох з них загальне поняття «ринковий сегмент» відходить на другий план, поступаючись першістю індивідуальній роботі з покупцями. Зокрема, Британське відділення компанії «Heinz», що спеціалізується на виробництві дитячого харчування, реалізує свій товар безпосередньо більш ніж 4,6 мільйона індивідуальних покупців, які зафіксовані в його базі даних.

Взагалі ті, хто опановує технологією «спілкування» з споживачами, накопичення і акумулювання знань про споживчі переваги, отримує стійкі конкурентні переваги, можливість узгодженого управління всім технологічним ланцюжком. Наприклад, американські автовиробники, в докризовий період оперативно відгукуючись на результати дослідження ринку, стали виробляти вантажівки і легкові автомобілі, в більшій мірі відповідають запитам кожної окремої групи замовників, що, за розрахунками

експертів, мало підсилити американську частку на світовому авторинку. Зростання цієї частки всього на 1 відсоток з урахуванням масштабів американської авто індустрії буде приносити країні щорічно близько 4,5 мільярда доларів і здатне забезпечити приріст десятків тисяч нових робочих місць. Особливо важлива така робота в високотехнологічному секторі виробництва. [274]

На думку професора Б. Мільнера, основними передумовами формування економіки знань і відповідної їй системи управління слід вважати: «перетворення знань в фактор виробництва поряд з такими чинниками, як праця, природні та матеріальні ресурси; підвищення частки сфери послуг та випереджаюче зростання «знанневих» послуг для бізнесу; підвищення значущості інтелектуального капіталу та інвестицій в системі освіти і підготовки кадрів; розвиток і широкомасштабне використання нових інформаційно- комунікативних технологій; перетворення інновацій в основне джерело економічного зростання і конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національних економік. [275]

Ситуація, під час якої формується нова класифікація знань сприяє виявленню основних процесів і механізмів управління знаннями в сучасних організаціях. Типологія організацій, розроблена Б. Мільнера, на основі ключового для них типу знань (всього виділено чотири типи організацій, кожна з яких залежить від одного з чотирьох видів знання) представлена в таблиці 1. Потрібно, однак, взяти до уваги той факт, що однобока орієнтація в стратегії компанії виключно на знання не вирішує проблеми конкурентної стійкості. У роботі «Економічний розвиток Росії і проблеми мікроекономіки знань» В. Макаров і Г. Мільнер з даного приводу відзначають, що слід підкреслити важливість вимоги системності стратегії. Типологія ТНК на основі ключового виду корпоративного знання у табл 3.3.

Треба зазначити, що концентрація стратегії на знаннях сама по собі не зможе змінити конкурентне становище підприємства. Те, що в ряді компаній

з'явилися «директора по знаннях», «директора з навчання», ще не гарантує успіху ... Взаємодія, стики між керованими ними підсистемами повинні стати предметом нового стратегічного планування ». І далі стверджують: «Тільки системне стратегічне планування може охопити підприємство у всій його повноті. У цьому - місія стратегічного планування на всіх рівнях управління »

Таблиця 3.3

Типологія ТНК на основі ключового виду корпоративного знання

Типи організації	Ключові види знань	Особливості управління	Актуальні питання
1	2	3	4
Організації, залежні від експертів	Втілене знання, орієнтоване на дію, обумовлене конкретним контекстом, що купується в процесі вирішення практичних проблем.	Робота експертів спеціалістів є найбільш важливою. Статус і влада, засновані на професійній репутації. Сильний акцент на навчанні та кваліфікації	Оцінка і розвиток індивідуальної компетентності. Заміна комп'ютерами ряду кваліфікованих операцій.
Організації, залежні від аналітиків	Інтелектуальне знання, засноване на навичках абстрактного мислення і пізнавальних здібностях.	Рішення інноваційних завдань. Статус і влада, засновані на творчих досягненнях. Переважає проектна організація роботи.	Розвиток творчих здібностей і навичок рішення проблем. Інформаційна підтримка і проектування експертних систем
Організації рутинного знання	Вбудоване знання, що міститься в системах і процедурах	Як правило, технологічні або трудомісткі. Ієрархічна структура. Функціональний розподіл праці	Організаційні компетентності та стратегії. Розвиток інтегрованих комп'ютерних систем
Організації інтенсивної комунікації	Запечатлене в культурі знання, відноситься до процесу досягнення загального розуміння	Комунікації і співпрацю в ключових процесах. Збільшення можливостей на основі інтеграції. Знання і досвід важливі на всіх рівнях організації	Створення знань, діалог, процес колективного осмислення. Розвиток систем комп'ютерної підтримки

Джерело: створено автором на основі [276], [277]

У новітній історії уявлення про управління змінювалися еволюційно, акумулюючи в відповідних школах менеджменту. На думку Е.А. Гречко, можливе виділення чотирьох історичних періодів такої еволюції: раціонально-

економічного (1890-1930 рр.), соціального (1920- 1950 рр.), психологічного (1940-1970 рр.), підприємницького (1980- 1990 рр.). А також типових для них шкіл менеджменту (див.табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Основні школи менеджменту

Підходи	Школа	Засновники	Основні ідеї
Раціонально економічний	Науковий Менеджмент	Ф. Тейлор	Спрощення робочих операцій
	Бюрократія	М. Вебер	Бюрократичні принципи організації
	Адміністратив на Теорія	А. Файоль	Процес управління, опис посадових обов'язків
Соціальний	Людські відносини	Э. Мэйо	Продуктивність праці та взаємини в колективі
Психологічний	Нові людські відносини	А. Маслоу, Д. МакГрегор, Ф. Герцберг	збагачення змісту праці на основі теорії мотивації
Підприємницький	Сінтетичні Теорії	П.Ф. Друкер, Т. Пітере, Р. Уотерман, У. Оучі	Управління, засноване на системному підході до організації

Джерело: створено автором на основі [278],[279]

При цьому, як зауважує автор, у міру розвитку управлінської думки не відбувається повної відмови від теорій, пояснювальна здатність яких з появою нових концепцій знижується, тобто теорій, що відносяться до різних періодів, які досить успішно співіснують, взаємно доповнюючи один одного.

Загальний стиль управління, адекватність його безперервно мінливій ринкової ситуації визначають головний показник компанії - ринкову активність. Розрізняють декілька основних стилів корпоративного управління, що жили в тому числі і з урахуванням історичних особливостей розвитку окремих регіонів світу (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Ринкова активність в залежності від стилів корпоративного управління

Параметри ринкової активності	Англо-американський стиль	Німецький стиль	Японський стиль
Країни розповсюдження	Великобританія, США, Канада, Швеція, Австралія, Голландія	ФРГ, Італія, Норвегія, Франція, Бельгія	Японія
Відмінна риса стилю	Управління на основі спільного прийняття рішення	Середній рівень Делегування числень	Потреба дотримання дистанції при підпорядкуванні. Відносини на основі довіри
Основна характеристика моделі	Зростання числа не пов'язаних з корпораціями індивідуальними акціонерами, чітка законодавча баз	Основні функціонери - банки. Банківське фінансування замість акціонерного. Контакти корпорацій і банківських металів	Високий відсоток різних корпорацій і банків в складі акціонерів за схемою «Банк - корпорація - група корпорацій
Структура ринкової активності (володіння Акціями)	Інституційні інвестори (США - 60%); індивідуальні інвестори (США - 20%)	Банки - 30%; корпорації - 45%; індивідуальні інвестори - 41%; пенсійні фонди - 3	Акції повністю належать фінансовим організаціям і корпораціям. Іноземні інвестори - 5
Особливості діяльності	Акціонери можуть не бути присутнім на зборах, реалізуючи право голосу за дорученням. Інституційні інвестори відстежують корпорацію через аудиторів, інвестиційні фонди	Акції на пред'явника. Банки розпоряджаються голосами самі, за згодою акціонерів. заочно голосувати не можна, це право передовіряється банку	Збори акціонерів носить формальний характер

Джерело: створено автором на основі [280],[281]

Висока турбулентність зовнішнього середовища, пов'язана, в тому числі, і з перерахованими вище факторами, змушують компанії коригувати стратегію і тип поведінки, забезпечувати створення нових і розвиток існуючих конкурентних переваг, які сприяють зростанню рівня капіталізації компанії за рахунок ефективного управління її інтелектуальним капіталом і розвитку динамічних здібностей її організаційної системи.

Ефективне управління інтелектуальними ресурсами організації визначається її умінням оптимальним чином поєднувати процеси придбання знань і технологій та власне виробництво знань, що забезпечують конкурентну перевагу. Бізнес-процеси компанії відрізняються ступенем активності роботи

зі знаннями. В організації завжди присутні роботи, для виконання яких потрібна велика кількість знань. Подібні бізнес-процеси називаються психолого, або активно працюють зі знаннями. Саме цим процесам слід приділяти першочергову увагу при розробці стратегії компанії з управління знаннями.

Корпоративні університети, базуючись на ідеях шкіл менеджменту, вчать на цій основі скорочувати витрати по залученню покупця, маркетингових досліджень при розробці нової продукції і т.п. Ефект від такого навчання проявляється в нових знаннях про споживачів і виникає разом з ними економії, яка в різних секторах може досягати від 15 до 50 відсотків суми витрат компаній. Показовим у цьому плані приклад діяльності фірми «General Motors», яка в 2006 році планувала збирати 85 відсотків своїх автомобілів за індивідуальними замовленнями, а не на основі прогнозів маркетологів і агресивних рекламних компаній.

Плановане скорочення витрат при цьому повинно було скласти як мінімум 12 мільярдів доларів. Корпорації не скупляться в витратах на підготовку вискоєфективних фахівців з маркетингу. Так, якщо в компаніях «IBM» або «Херох» щорічні витрати на підвищення кваліфікації в розрахунку на одного працівника в середньому становить 2 тисячі доларів, то, наприклад, витрати на підготовку торгового представника фірми можуть досягати і 200 тисяч доларів на рік. Одночасно корпорації збільшують капіталовкладення в створення сучасних інформаційних систем, що забезпечують ефективну маркетингову політику.

Так, наприклад, компанія «Форд» на початку поточного десятиліття розробила і впровадила у себе систему організації інтелектуального аналізу даних, за допомогою якої вдалося вирішити ряд найважливіших виробничих завдань: виявити загальні закономірності поведінки покупців автомобілів «Форд», аналіз споживчої маси з точки зору її лояльності марці «Форд», визначити цільові аудиторії для 200 щорічно здійснюваних маркетингових

програм. Проведений аналіз стосувався приблизно 33 мільйони покупців автомобілів даної марки.[282]

Якщо в умовах індустріальної економіки при наявності вільного ринку праці працівник був зацікавлений в компанії більше, ніж компанія в ньому, то в постіндустріальному суспільстві поступово формується сфера, в якій великий професіонал вже зацікавлений в корпорації менше, ніж корпорація в ньому. Сьогодні постачальник капіталу знання (топ-менеджер, консультант, аудитор або керуючий) сам вибирає собі компанію. Тепер уже сформувався вільний ринок корпорацій і є фахівці, які на цьому ринку самі вибирають собі найбільш підходящу з них.

Ці зміни кардинального характеру, які, до того ж, змінюють поняття приватної власності. На слухне міркування Т. Шульца, освітній потенціал особистості «стає невід'ємною частиною індивідуума і тому не може бути куплений або проданий і не може розглядатися в якості власності в присутніх соціальних інститутах». Звичною справою стає «полювання» за талановитими, успішними менеджерами, винахідниками, дизайнерами. Існує твердження, що компанії виникли в нову еру - «війни за таланти». З. Хандлер і М. Хілі помітили з цього приводу: «... здатність знаходити співробітників, що володіють необхідними знаннями та навичками, за межами своєї сфери, стає одним з головних чинників успішності компанії».

Генеральний менеджер «General Electric» Джек Уелча, виступаючи по національному супутникового телебачення, зазначилися: «Нам потрібні люди, які прокідуються вранці, захоплені пристрасно знайти кращий шлях вирішенню. Ми знаходимо їх Завдяк колегам по офісу, ми знаходимо їх в других компаніях. Ми перебуваємо в постійному пошуку». Такий вид діяльності, як ексклюзивні Пошуки и підбір топ-менеджерів, з'явився ще в 50-ті роки Минулого століття и получил Назву спочатку executive search, а потім сленгове - хедхантер - мисливець за головами [283]. Винагорода за вдалині відловленіх

и которого переманили на работу в фирму топ-менеджера может становиться до 30 відсотків річного доходу хедхантера.

Важливо розуміти, який портрет людини, що виконує основну, допоміжну діяльність у даному процесі. Вперше термін *knowledge worker* був запропонований класиком П. Друкер ще в 1959 р і широко використовується в управлінні знаннями й економіки знань в даний час. Вдале тлумачення терміна, що виводить його за рамки вираження «працівник інтелектуальної праці», дає Шон Лейк: «*Knowledge worker* - це не різновид робочої сили, а її характеристика.

Працівник знання XXI століття - це в принципі будь-який працівник. Він може користуватися даними, осмислювати їх і застосовувати для користі підприємства і/ або суспільства. Такий працівник повинен володіти здатністю переробляти інформацію, вміти аналізувати, синтезувати і представляти свою точку зору іншим людям .

Таким чином, сутність управління корпоративними знаннями полягає в цілеспрямованому впливі відповідних суб'єктів управління на розвиток корпоративного людського капіталу з метою розширеного відтворення нових знань і продуктів, що забезпечують організації стратегічні конкурентні переваги. Нові підходи до корпоративного управління, використання потенціалу підприємництва всередині підприємств з неминучістю ведуть до зміни організаційних структур корпорацій, виникнення нових типів структур, що дозволяють більш повно використовувати можливості творчої самореалізації працівників, внутрішньої і зовнішньої кооперації суб'єктів. Крім зазначених причин, появи нових структур сприяє виростло значення фірм-споживачів в інноваційних процесах і міжгалузевий характер сучасного етапу науково-технічного прогресу [284].

Таким чином, в основі створення та функціонування сучасної фірми лежать принципи постійної інноваційної орієнтації, економічно доцільною

кооперації та спеціалізації, технологічної ув'язки виробництв і видів діяльності. Це зумовлює гнучкість системи корпоративного управління і організаційних структур сучасних корпорацій.

Як відзначають зарубіжні фахівці в галузі управління, характерною рисою останніх років і, судячи з усього, майбутнього періоду стає перехід від вузької спеціалізації до інтеграції в змісті самої управлінської діяльності. Дедалі більшого поширення набувають фірми, засновані на нових підходах до управління людськими ресурсами, що базуються на проведенні внутрішнього маркетингу.

При такому підході організаційні структури з класичних пірамідальних, характерних для епохи спеціалізації і жорсткої ієрархії, поступово перетворюються в плоскі, горизонтальні структури (корпорації), з мінімальним числом рівнів між вищим керівником і безпосередніми виконавцями, з орієнтацією на зв'язок зі споживачами.

Організаційна структура горизонтальної корпорації формується не по відношенню до поставленого завдання, на основі вибору функцій, а навколо процесу, з виділенням в організації кількох основних процесів, кожен з яких має специфічні цілі. Це дозволяє скоротити вертикальні зв'язку, усунути роботи, що не забезпечують створення доданої вартості. Головною властивістю організації майбутнього, як показують дослідження, стане постійне пристосування до динамічного зовнішнього середовища.

На перший план вийдуть такі риси організації, як велика гнучкість, прихильність індивідуумам, переважне використання команд, висока внутрішня конкурентоспроможність, націленість на використання знань. Перераховані властивості реалізуються в країнах, що розвиваються в останні роки нових типах організаційних структур компаній.

3.3. Управління знаннями розвитку ТНК у парадигмі нової економіки

Концепція, що стала популярною в управлінській думці розвинених країн, а саме управління знаннями, дала змогу істотно змінити уявлення про традиційні економічні процеси, висуваючи на передній план інтелект співробітників та невлімовимі активи корпорацій. Головною економічною передумовою виникнення потреби в «управлінні знаннями» стало перетворення знань в цінний ринковий актив та прагнення ТНК та міжнародних організацій використовувати його для посилення своїх конкурентних переваг.

У сучасному менеджменті різні форми знань розглядаються в якості найважливішого організаційного ресурсу. При цьому на передній план при аналізі процесів та механізмів управління знаннями (УЗ) останнім часом виходить стратегічна проблематика, тобто пошук найбільш ефективних довгострокових інструментів і методів використання знанневих ресурсів в реальній практичній діяльності компаній і організацій.

Створилася цікава і парадоксальна ситуація: з одного боку, окремий індивідуум не в змозі охопити всю масу існуючих знань, з іншого боку, людство постійно їх поповнює в розширеному обсязі з усе більшою швидкістю. Цим обумовлюється гостра необхідність у формуванні спеціальної методології, яка дасть змогу вести пошук та використовувати нові знання з меншими евристичними витратами при одночасному підвищенні ймовірності досягнення поставленої мети.

Виникла потреба управління творчим потенціалом самих творців нових знань. Хоча термін «управління знаннями» в останні десятиліття став популярним, його категоріальні рамки чітко не визначені— управління знаннями ототожнюється, якщо не безпосередньо, то за змістом і слововживання, з управлінням інтелектуальним капіталом, людськими знаннями, в деяких випадках з НДДКР [285].

У транснаціональних компаніях система управління знаннями є одним з важливих активів, що об'єднує бази даних, документи, політики, процедури, раніше не вивчені знання та досвід окремих співробітників. Такий підхід забезпечує сталий соціально-економічний розвиток і формує конкурентоспроможність ТНК. В умовах обмеженості ресурсів можливість впровадження системи управління знаннями в будь-якій транснаціональній компанії є її основною конкурентною перевагою. Саме тому система управління знаннями є новим етапом у розвитку технології менеджменту, змінюючи етап із використання корпоративних баз даних. Треба зазначити, що система управління знаннями виступає як інструментальна основа для успішної реалізації бізнес-процесів, підвищення оперативності прийняття управлінських рішень, спрямованих на здійснення інноваційно-орієнтованих стратегій розвитку.

Перебуваючи на стику декількох наукових дисциплін та маючи яскраво виражений прикладний підтекст, управління знаннями набирає популярності в середовищі вчених економістів, чиї дослідження були більшою мірою присвячені теоретичному базису концепції, практиків-менеджерів, що роблять спроби впровадити в діяльність своїх компаній специфічні інструменти управління знаннями з метою підвищити ефективність діяльності підприємств, фахівців з галузі технічних наук, які досліджують питання створення необхідної інфраструктури інформаційних і комунікаційних технологій для забезпечення складових управління знаннями процесів. Визначаючи сутність і зміст управління знаннями, доцільно виходити з такого:

1) виробництво та використання знань здійснюється не тільки на індивідуальному, але і на громадському рівні, в результаті чого виникають певні взаємодії між людьми. Якщо в доіндустріальну епоху ці комунікації виявлялися слабо, то з ростом наукової, технічної та освітньої складової соціальний характер продукування знань стає все більш явним;

2) слід виходити також із сутності управління, як цілеспрямованого впливу з метою ефективною координації спільної діяльності людей,

формування і використання ресурсів для досягнення поставлених завдань. [286]

Автором терміну «управління знаннями» вважається відомий консультант у сфері менеджменту Карл Віг, вперше використавши цей термін у своїй доповіді на конференції Міжнародної організації праці при ООН в 1986 році та тим самим виступив фундатором впровадження одного з найбільш актуальних напрямів досліджень сучасного менеджменту.

Теорія управління знаннями в провідних зарубіжних країнах сформувалася на початку 1990-х років і поступово перетворилася в одну з основних концепцій управління, яка визначає сучасні тенденції розвитку економіки. Так, у працях К. Віг започатковано теорії управління знаннями; К. Свейбі здійснено систематизацію управління знаннями як об'єктом на основі використання інноваційних технологій і процесу зміни навичок працівників та їх поведінки в організації; Х. Такеучі була проведена класифікація знань. Праці інших зарубіжних та вітчизняних авторів присвячені питанням розробки інструментів управління знаннями як складним процесом, спрямованим на пошук ефективного вирішення завдань в умовах мінливого ринкового середовища. [287]

Протягом більш ніж десятиліття під управлінням знаннями розумілася група ІТ-рішень, які сприяли збереженню, структуруванню, аналізу, пошуку звітів, аналітичних записок та інших документів, що містять опис успішного досвіду в окремій галузі діяльності організації. Основне завдання цих процесів в ті роки полягало в тому, щоб виявляти історії успіху та кращі практики компаній, а потім використовувати їх досвід в інших підрозділах або на інших підприємствах.

Це завдання зберегло свій сенс і до сьогодні, але тепер воно не є пріоритетним. Оскільки нарівні з управлінням знаннями, слід розглядати і інтелектуальний капітал, який виступає в конкурентній боротьбі між організаціями, поступово роблячи його в кожній з них стратегічним ресурсом, користуватися яким більшість компаній не може.

Проаналізувавши визначення терміну «управління знаннями» як вітчизняних, так і іноземних авторів (див. Додатку О.), можна запропонувати таке визначення терміну «управління знаннями», зокрема – це сукупність управлінських дій, способів, методів та форм організації соціальних відносин у сфері виробництва, розповсюдження та використання знань, націлених на підвищення ефективності цих процесів, які відбуваються в певних економічних межах (підприємства, установи, підрозділи, форми кооперації тощо).

Управління знаннями стало новим видом управлінської діяльності, створеним на інтенсивному використанні нематеріальних активів у якості основних ресурсів економіки, значущих та стимулюючих інновації із максимізацією ефективності організації та створення в цій формі реальних конкурентних переваг. З нашої точки зору, управління знаннями в корпорації – це систематичний процес ідентифікації, використання та передачі інформації, знань, які люди можуть створювати, удосконалювати та застосовувати. Це процес, під час якого організація генерує знання, накопичує їх та використовує в інтересах отримання конкурентних переваг.

На основі аналізу досліджень, присвячених проблемі управління знаннями та інтелектуальним капіталом, були визначено такі методологічні підходи до управління знаннями, зокрема когнітивний (пізнавальний), поведінковий, системний, логістичний. Когнітивний підхід аналізує процеси виробництва і засвоєння знань в основному на індивідуальному рівні як інтелектуальну діяльність, що має як соціальний зміст, так і психофізіологічний.

Робота людського інтелекту відбувається на трьох рівнях: підсвідомість, звичайна свідомість (сприйняття, початкове судження, уявлення, поняття, позиція, концепція, теорія, вчення), над свідомість (наявність унікальних здібностей) [288]. Матеріальна основа інтелекту на рівнях підсвідомості та над свідомості ще не пізнана. Таким чином, більша частина розумової роботи

індивідуума доводиться на стадію звичайного свідомості, яке спрямовує діяльність розуму на рішення поставлених завдань.

Метою поведінкового підходу є надання допомоги працівнику в усвідомленні своїх власних можливостей та здібностей за рахунок підвищення ефективності всіх людських ресурсів організації. В основі системного підходу до знань як до об'єкта управління лежить сприйняття його як цілісної системи, яка утворюється єдністю різних елементів. Системний підхід допомагає розглядати знання як комплекс взаємопов'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою. На базі використання цього підходу виникли поняття система знань і система управління знаннями. [289]

Логістичний підхід в управлінні знаннями проявляється в організації процесів передачі і засвоєння (інтеграції) знань у формі їх потоків. Рух потоку означає переміщення явних та неявних знань між учасниками процесу. Будь-яка, в тому числі і управлінська, діяльність будується на основі певних принципів. Зміст і класифікація принципів управління розвивалася та уточнювалася з плином часу та зміною домінуючих поглядів на управління.

В умовах розвитку економіки знань створювати, володіти, використовувати знання стає вигідним для сучасної транснаціональної корпорації, причому для компанії важливо не тільки володіти знаннями, але і управляти ними. На рис. 3.3 представлені основні переваги, які несе компанії розвинене управління знаннями.

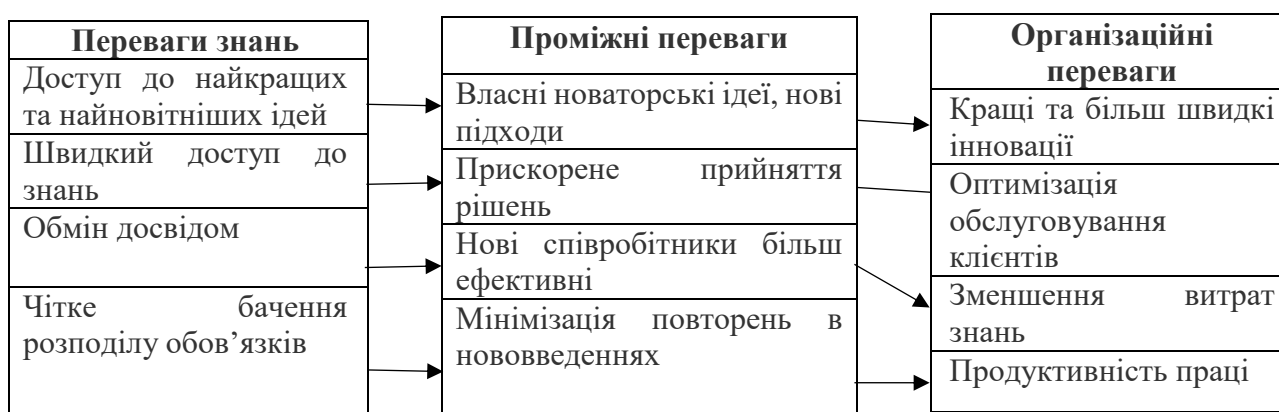


Рис. 3.3 Три групи переваг, що виникають у зв'язку з розвитком управління знаннями

Джерело: створено автором на основі [290]

Стрілки на малюнку демонструють послідовність у появі нових переваг. Переваги зліва більш відчутні, вони піддаються якісному визначенню. Права колонка - результат кількох факторів, включаючи фактори, що лежать поза галузі управління знаннями. Можна стверджувати, що функціональне призначення системи управління знаннями полягає в наступному:

- систематизація та накопичення актуальної інформації і знань;
- забезпечення універсальної доступності співробітників до колективної пам'яті компанії, до явних і неявних знань;
- культивування мови професійного спілкування на основі метаданих і онтологічного опису предметної області;
- забезпечення семантичного пошуку і фільтрації знань в корпоративних і світових інформаційних ресурсах;
- стимулювання співпраці високоефективних фахівців в процесі генерації ідей і прийняття рішень;
- створення середовища для онлайн взаємодії розподілених проектних і бізнес-груп, професійних співтовариств і експертів;
- створення мережевої середовища для підвищення кваліфікації фахівців у режимі дистанційного навчання;
- підвищення корпоративної культури в реалізації управлінських і бізнес-процесів.

Виходячи з наведеного опису призначення, можна зробити висновок про те, що СУЗ істотно відрізняється від інформаційної системи організації, що досягла певних технологічних висот у своєму розвитку. Якщо призначенням інформаційної системи є ефективне зберігання, обробка і надання користувачам за регламентом або запиту шуканої інформації, то призначенням СУЗ є збільшення обсягу та підвищення рівня використання знань корпорації за рахунок їх ефективного пошуку та фільтрації, включення в колективну

пам'ять компанії професійних знань і досвіду, в тому числі знання, які зберігається в головах фахівців.

Основна мета управління знаннями може бути визначена як скорочення дефіциту знань шляхом їх генерації, виявлення та дифузія, і використання знань для підвищення конкурентоспроможності суб'єкта. На сьогодні знання систематично і цілеспрямовано застосовуються для того, щоб визначити, які нові знання потрібні, чи є отримання таких знань доцільним та що слід зробити, щоб забезпечити ефективність їх використання. Іншими словами, знання застосовується для систематичних нововведень та новаторства. Як теоретичний базис управління знаннями приймають сукупність наук, що охоплюють різні аспекти вивчення біологічних, соціальних і технологічних процесів.

Можна виділити дві стратегії управління знаннями в сучасних транснаціональних корпораціях, зокрема це стратегія орієнтована на кодифікацію знань та стратегія орієнтована на персоналізацію знань. [291]

Стратегія кодифікації спирається на широке використання ІТ інструментів пошуку даних і підтримку електронних баз знань, що дозволяють накопичувати інтелектуальний капітал організації. Її перевага полягає в тому, що вона дозволяє витягувати економічний «ефект масштабу» з повторного використання знань в великих вертикально інтегрованих холдингах.

Такий підхід залишає мало місця для інновацій і креативності співробітників, однак він дає можливість спиратися на перевірені досвідом, надійні способи вирішення виникаючих проблем. Кодифікація передбачає суттєві інвестиції в ІТ інфраструктуру, організацію доступу до інформації в залежності від посадового становища і функцій співробітників, а також стимулювання персоналу до поповнення та використання баз знань.

Часто даний підхід використовується при реалізації масштабних ІТ проектів у великих компаніях - наприклад, при впровадженні систем автоматизованого управління (ERP системи, CRM системи), а також при переході до електронного документообігу. Стратегія кодифікації знань

узгоджується з бізнес стратегією корпорації, якщо остання орієнтована на підвищення ефективності діяльності, зниження витрат або лідерство за собівартістю продукції та послуг.

Основна економічна вигода від впровадження систем кодифікації знань полягає в скороченні витрат за рахунок ефекту масштабів. Впровадження систем управління знаннями призводить до скорочення часу на роботу з документацією, скорочення випадків дублювання документів, зниження адміністративних витрат, зниження витрат на паперовий документообіг і телекомунікації, зниження транспортних витрат, зниження витрат на обслуговування клієнтів, зростанню продуктивності (скорочення часу на навчання, прискорення доступу до документів), а також підвищення вартості інтелектуального капіталу (інтенсивність обміну досвідом, зниження числа повторних помилок, зниження витрат при догляді з компанії цінних фахівців, підвищення ефективності програм навчання та розвитку).[292]

Стратегія персоналізації знань, навпаки, орієнтована не стільки на технології, скільки на розвиток креативності співробітників та полегшення обміну знаннями. Вона добре зарекомендувала себе в організаціях з матричної і проектної структурою, де для вирішення виникаючих проблем використовуються очні зустрічі, електронне листування і відео конференції. Основна увага при реалізації даної стратегії приділяється розвитку соціальної мережі проектних команд і окремих співробітників, яка дозволяє спільними зусиллями знаходити рішення проблем. Співробітники отримують винагороду не стільки за кодифікацію своїх знань в корпоративних базах, скільки за обмін знаннями один з одним, підтримання конструктивного діалогу поверх функціональних кордонів.

В рамках даного підходу широко використовуються різні форми наставництва та коучінгу, технології розвитку на робочому місці, методи обміну знаннями, а також технології підвищення групової креативності. Персоналізація знань добре узгоджується з бізнес стратегією, орієнтованою на диференціацію за рахунок інноваційних рішень.

З нашої точки зору доцільно виокремити три підходи до організації системи управління знаннями в ТНК, зокрема технологічний, гуманітарний і змішаний. Технологічний підхід в основному використовується в консалтингових, аудиторських, юридичних компаніях, бізнес яких заснований на використанні минулого досвіду, зафіксованого в документах: звітах, пропозиціях клієнтам, архіві успішно реалізованих або виграних справ.

Ці документи потрібно зберігати в загальнодоступних базах, щоб всі співробітники могли ними скористатися. Гуманітарний підхід характерний для торгових, виробничих, промислових компаній, які постійно розвиваються і диверсифікує свою діяльність.

Для таких компаній важливо обмінюватися «прихованими» (неявними) знаннями, якими співробітники діляться переважно в спеціально організованих спільнотах, на зустрічах і зборах, а також в неформальній обстановці (в курильні, під час обіду) [293]. Змішану модель управління знаннями використовують в компаніях, які не обмежуються використанням однієї моделі управління знаннями і використовують управління як явними, так і неявними знаннями.

Велике значення надається навчанню персоналу, створення умов для отримання і передачі знань, мотивації персоналу до обміну знаннями. Прикладами таких компаній є BP, Nokia. Нарівні з іншими входять в систему управління організацією підсистеми або ієрархічні системи (маркетинг, управління персоналом, стратегічне управління, логістика, фінансовий менеджмент, менеджмент якості) управління знаннями може бути розглянута як самостійна підсистема.

Вищезазначений аналіз дає змогу складові сучасного підходу до управління знаннями, який наведено на рис 3.4

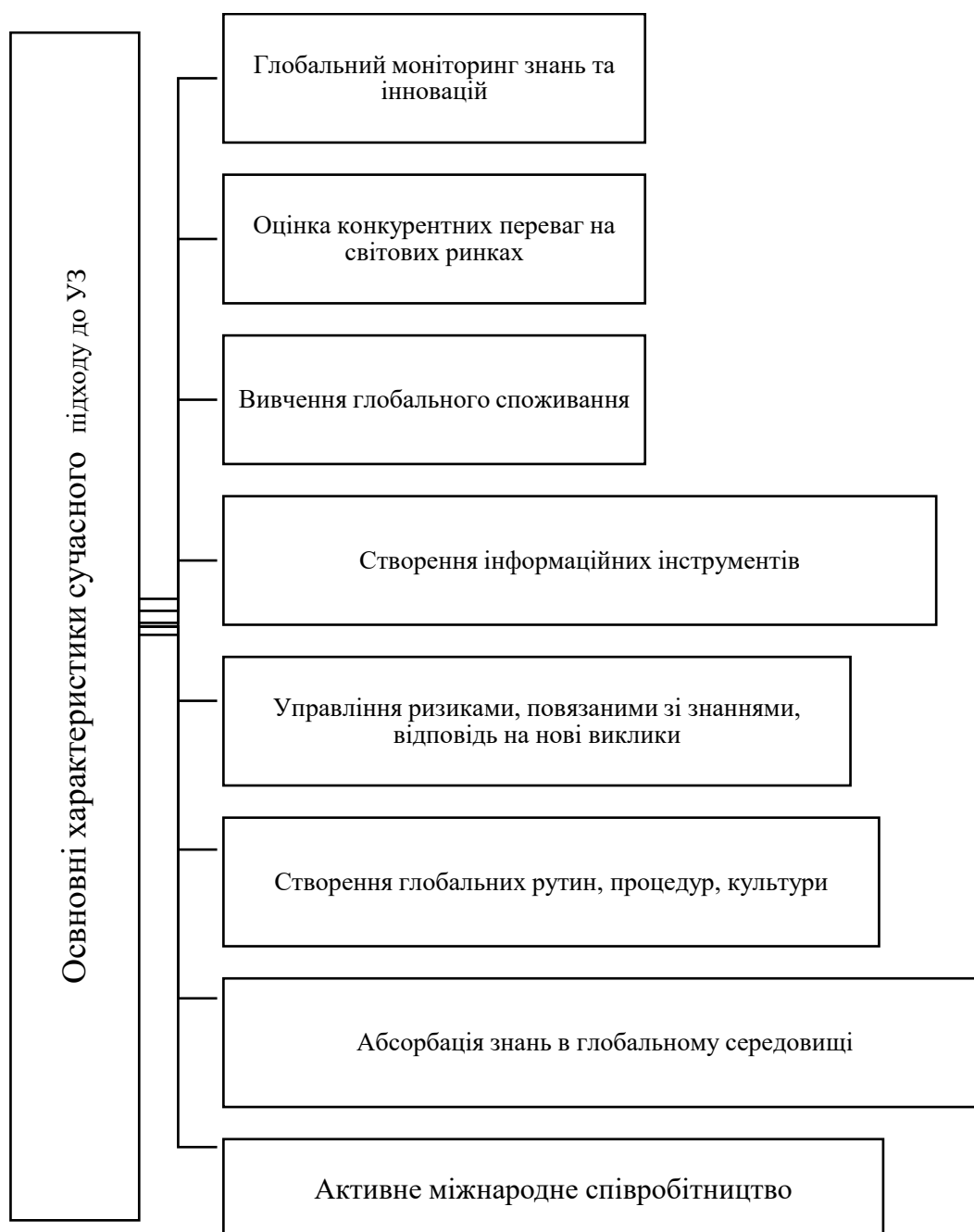


Рис.3.4 Основні характеристики до сучасного підходу управління знаннями

Джерело: створено автором на основі [294],[295]

З нашої точки зору сама система управління знаннями повинна включати п'ять великих підсистем, зокрема планування, збір, систематизацію, капіталізацію і розподіл знань, які представлені на рис. Доцільно зазначити, що для ефективності діяльності ТНК такі підсистеми як систематизація, розподіл і капіталізація знань, повинні бути додатково захищені (рис.3.5.)

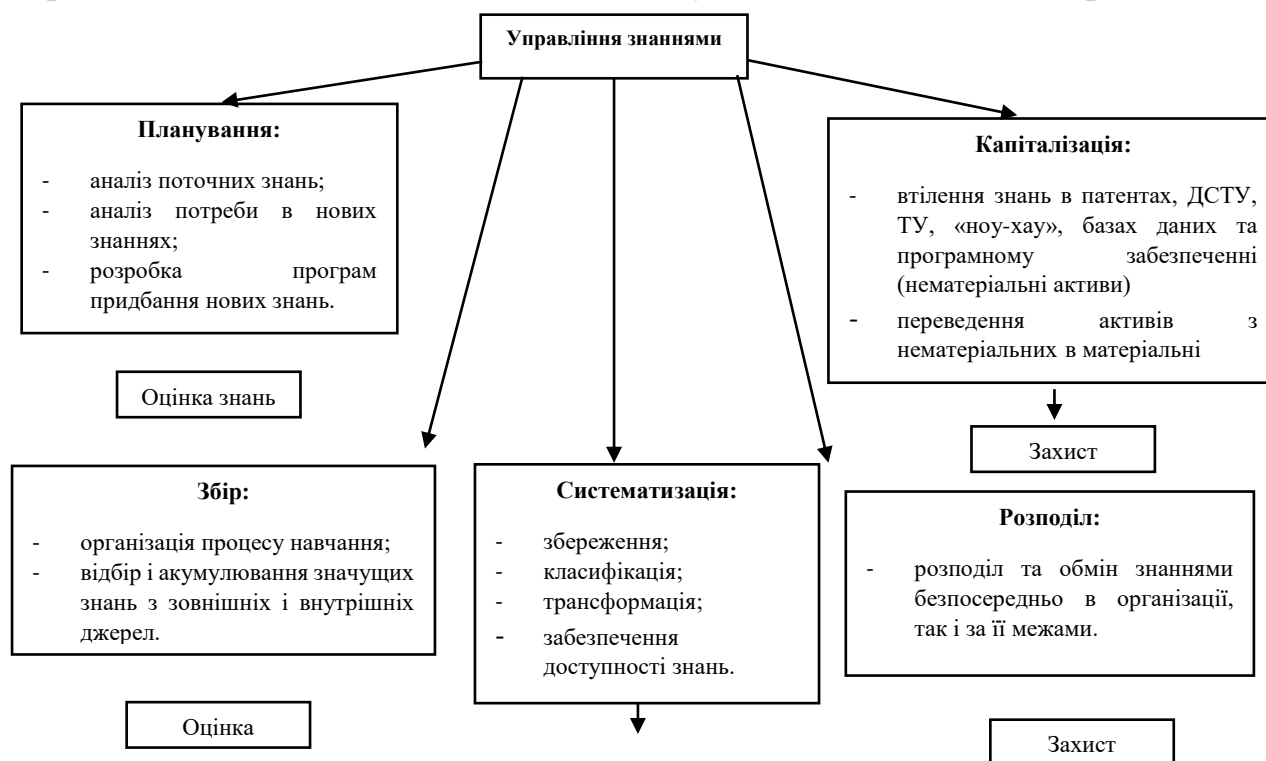


Рис 3.5 Підсистеми управління знаннями

Джерело: створено автором на основі [296],[297],[298]

Базуючись на сучасних підходах до управління знаннями можна сформулювати і сучасні механізми та завдання управління знаннями, які представлені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Завдання управління знаннями

Завдання управління знаннями	Дії об'єктів управління знаннями для вирішення цих завдань
Діагностика та аналіз знань, якими володіє організація	Зіставлення карти знань (ідентифікація наявних в компанії знань всіх видів); оцінка інтелектуального капіталу організації; визначення потреби організації в знаннях для досягнення тактичних і стратегічних цілей; планування системи управління знаннями в організації; аналіз потреб користувача в знаннях
Отримання необхідних знань	Сприяння в пошуку інформації, інформування про її наявність; навчання співробітників; створення цінностей

	організації, що навчаються; автоматизоване придбання знань; витяг знань
Створення системи управління знаннями	Мотивація до обміну знаннями та досвідом; створення структури організації, що полегшує обмін знаннями; створення атмосфери довіри для обміну знаннями; структурування знань; поширення знань
Використання системи управління знаннями	Заохочення нововведень (інновацій); організація командної роботи, співпраця; створення умов для проведення експериментів; створення структур методів повторного використання знань на основі баз даних, архівів і сховищ; розвиток систем підтримки робочих груп; ревізія знань.

Джерело: сформовано автором на основі [299],[300]

Резюмуючи зазначене, можна стверджувати, що на початку ХХІ століття специфіка системи управління знаннями в транснаціональних компаніях полягає у наступному:

- по-перше, необхідно враховувати географію виникнення та використання знань, що породжує просторовий аспект УЗ. У зв'язку з цим виникає поділ повноважень головної та дочірніх компаній в стратегічному УЗ, управління потоками знань, розподіл технологій, способи управління процесами в підрозділах тощо. Знання виникають локально та міжнародній компанії необхідно організувати їх, що пов'язано з рішенням великого спектра організаційних, стратегічних, процесуальних, тимчасових, фінансових та інших питань;

- по-друге, міжнародні компанії стають суб'єктом технологічного трансферу, де виникають завдання, наприклад, управління технологічним розвитком зарубіжних виробництв, координації НДДКР, максимізації прибутку від поширення технологій;

- по-третє, в міжнародних компаніях виникають особливе багатонаціональне середовище та культура, але при цьому діють єдині інститути та системи, що забезпечують роботу зі знаннями. Географічна віддаленість та ментальні відмінності вимагали відповідних інституціональних й організаційних підходів та інструментів для постійних комунікацій та інформаційного обміну. Зняти фізичні бар'єри простору допомогли ІКТ;

- по-четверте, міжнародні компанії мають специфічне зовнішнє середовище, яке вибудовується навколо кожного підрозділу в різних країнах. Це середовище охоплює компанії-партнери, університети та індивідуальних вчених, а головним його компонентом стають бізнес-комунікації. В результаті виникає особливий ефект корпоративного навчання з численними джерелами знань, постійним та інтернаціональним характером навчання;

- по-п'яте, міжнародні компанії накопичують та інтегрують інтелектуальні ресурси, фрагментовано розташовані в різних країнах. З огляду на зазначене вище практика УЗ в міжнародних компаніях завжди специфічна не тільки з точки зору віддаленості, а й щодо масштабів, різноманітності дій в різних країнах.



Рис 3.6 Сучасні механізми управління знаннями

Джерело: створено автором на основі [301],[302]

Ефективність взаємообумовлених видів діяльності залежить безпосередньо від організаційної культури, організаційної структури

корпорації, її інфраструктури та комунікаційних зв'язків. Говорячи про діяльність з управління знаннями на практиці, провідні транснаціональні корпорації мають на увазі здійснення восьми взаємопов'язаних процесів, зокрема:

1. *Створення нових знань*. Створення знань можна розглядати як деяку послідовність взаємних перетворень прихованих знань в явні та навпаки, що утворює так звану спіраль знань. При цьому найбільше значення має приховане знання, так як його дуже складно купувати і передавати від однієї людини до іншої.

2. *Забезпечення доступу до нових знань, які перебувають за межами корпорації*. Отримання актуальних знань ззовні знаходиться в центрі уваги і турбот менеджерів. Аналіз існуючих досліджень дає змогу зробити висновок, що не варто цілком покладатися на думку споживачів і не розвивати самостійно нововведення, а також не варто слідувати за більш успішними конкурентами та створювати корпорації-клони.

3. *Використання наявних знань при прийнятті рішень*. Цей зріз управління знаннями ґрунтується на більш ранніх досягненнях, але акценти розставляються інакше. Як приклад пропонується досліджувати такий потужний інструмент стратегічного управління, як сценарне планування. В умовах інтенсивних змін сценарне планування стає ключовим інструментом пізнання, що дозволяє залишитися в бізнесі.

Першою ключовою особливістю сценарного планування є те, що різними сценаріями не наказує ймовірності. При такому підході фірма повинна бути однаково готова до будь-якого варіанту розвитку подій. Інша особливість використання «опціонального мислення» при розробці інвестиційних рішень. З самого початку рішення структуруються так, щоб в них були спеціальні тригерні точки, які дозволили б менеджерам вносити зміни в здійснювану програму дій у міру прояснення невизначеною ситуації. Такий підхід забезпечує гнучкість, дозволяючи уникнути відверто провальних рішень [303]

4. *Втілення знань в процесах, продуктах, послугах.* Даний вектор управління знаннями не є новим. Зокрема, в 70-80-х рр. минулого століття численні японські компанії домоглися феноменального успіху на світових ринках, використовуючи відомий інструмент управління якістю, що дозволяє ефективно перетворювати вимоги споживача в параметри якості продукції. Одне з ключових властивостей «будинку якості» полягає в тому, що він сприяє вибудовуванню внутрі- організаційного діалогу щодо запитів споживачів, характеристик продукції. Діалог - одне з головних засобів, які допомагають народженню нового знання [304.] Іншими словами, одним з фундаментальних властивостей «будинку якості» виявляється його своєрідний «магнетизм» по відношенню до знань. Саме цей «магнетизм» дозволяє втілити в продукції максимум знань, наявних у фірми.

5. *Подання знань в документах, базах даних, програмному забезпеченні тощо.* Співвідношення між знаннями та інформацією - одна з найгарячіших тем, обговорюваних в рамках управління знаннями. Раніше вважалося, що інформація і ефективне управління нею - це ключ до успіху в сучасних умовах. Однак на сучасному етапі можна стверджувати, що компанії засновують свої дії не на інформації, а на знаннях. Знання включають явну і приховану складові, причому центральна роль належить останній. Акцент на зазначеній складовій кладе межа ефективності використання інформаційних технологій.

6. *Стимулювання зростання знань за допомогою організаційної культури і заохочень.* «Життя» знань всередині корпорації - це ядро проблематики управління знаннями. Саме тому питання організаційної культури, мотивації мають для нової дисципліни фундаментальне значення. Для досягнення успіху в сучасних умовах будь-яка компанія повинна стати «самонавчальної (пізнає) організацією». Опанувати досконало п'ятьма дисциплінами в області знань: системне мислення, особиста майстерність кожного члена корпорації, побудова та підтримка в організації спільного бачення, «картинок майбутнього», вміння працювати з ментальними моделями, здатність пізнавати в команді - відкидання штампів та перехід до «спільного» мислення,

що полягають в діалозі (робота зі смислами) і дискусії (зіткнення різних точок зору)[305]. Самі ці п'ять дисциплін формують цілісну систему. Якщо хоча б один з п'яти її елементів знаходиться в поганому стані, компанія не зможе бути «пізнає організацією» і не зможе розраховувати на успіх.

7. *Передача існуючих знань з однієї частини організації в іншу.* Завдання повторного використання раніше створених знань для вирішення нових проблем давно знаходиться в центрі уваги менеджерів. В сучасних умовах її актуальність тільки зросла, адже нові ідеї та винаходи в умовах розвитку економіки знань не завжди знаходяться в технологічній сфері (інформаційні технології), а в сфері оригінальних організаційних рішень, в яких інформаційних технологій відводиться допоміжна роль

8. *Вимірювання цінності інтелектуальних активів і впливу управління знаннями на результати бізнесу.* Проблема вимірювань завжди була однією з ключових проблем управлінської теорії і практики. Однією з ключових проблем управління знаннями є визначення того, що для організації є «цінністю», що мається на увазі під «цінної» інформацією і як виділити «стоять» знання з величезної кількості даних. Управління знаннями перетворюється в найважливіший фактор створення благ і забезпечує конкурентні переваги лише в тому випадку, якщо в самій концепції воно розглядається не як структурного ланки контролю, а розуміється і формується в світлі орієнтації на зміну парадигм [306].

Впровадження систем управління знаннями - складне завдання, що вимагає повного перетворення організації, що включає зміну культури, структури і стилю управління. Доцільно розглянути стандартний життєвий цикл управління знаннями, що складається з шести основних етапів (рис. 3.7).

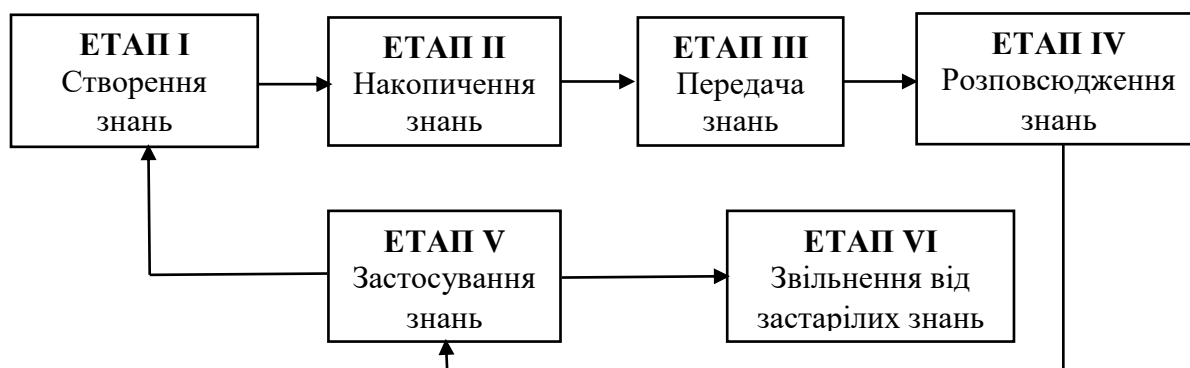


Рис. 3.7 Кікл управління знаннями

Джерело: створено автором на основі [307],[308]

На основі вищезазначеного, можна стверджувати, що важливими у процесі управління знаннями є «знаннєвий ланцюжок створення вартості» та «модель ланцюжка знань», які зумовлюють вплив менеджменту на ефективність діяльності та рівень конкурентоспроможності корпорації (на основі аналізу синтезу отримання, відбору, створення, асиміляції та емісії знань та їх впливу на продуктивність праці, швидкість реагування на зміни у зовнішньому середовищі, інновації та ділову репутацію). Аналізуючи модель ланцюга знань, доцільно зазначити, що дана модель подібна моделі ланцюжка створення цінності Портера і бере початок в дослідженнях з управління знаннями, які отримали розвиток завдяки Дельфі дослідженню, залучивши міжнародних експертів даної галузі.

Модель складається з п'яти основних процесів, які керують знаннями компанії повинні впровадити для управління інформаційними ресурсами і з чотирьох другорядних процесів, мета яких - підтримувати і направляти весь процес. Щоб підкреслити ідею про те, що конкурентна перевага спочатку виходить із вартості фірми, Портер винайшов ланцюгову модель вартості, що включає дев'ять збільшують вартість компанії дій: п'ять основних і чотири допоміжні або підтримують.

Ці дії зі створення цінності є сполучною ланкою між постановкою стратегії і її виконанням. Подібно до того, як Портер змодлював основну і допоміжну діяльність будь-якої організації, мета якої отримання прибутку,

була створена концепція ланцюжка створення знання в організації. Основні дії, які здійснюють управлінці при управлінні інформаційними ресурсами, зведені в таблиці 3.7. Дії з управління знаннями відбуваються групою виконавців. При цьому роль виконавців можуть грати, як люди, так і комп'ютери. Багато виконавців можуть бути відповідальні за виконання певного виду дії.

Таблиця 3.7

Основна діяльність в ланцюгу створення знань

Вид діяльності	Характеристика
Придбання знань	Отримання знань із зовнішніх джерел і їх видозміна з метою подальшого використання
Відбір знань	Вибір необхідних знань з внутрішніх джерел і їх видозміна з метою подальшого використання
Генерація знань	Виробництво знань шляхом відкриття або вилучення з уже набутого знання
Інтернаціоналізація знань	Зміна стану інформаційних ресурсів організації шляхом розподілу і зберігання придбаних, відібраних або створених знань
Матеріалізація знань	Втілення знань в продукції або послуги організації

Джерело створено автором на основі [309],[310]

Організація може мати кращими інформаційними ресурсами і кращі навички щодо їх управління, проте в цьому немає ніякого сенсу до тих пір, поки всі ці вміння і навички не будуть ефективно використані. Експертне співтовариство за допомогою дослідження Делфі виявило три основних сили, які впливають на здійснення управління знаннями в організації:

- вплив управлінців,
- вплив ресурсів,
- вплив зовнішнього середовища.

Оскільки вплив управлінців змінює дії, які відіграють важливу роль або повністю визначають розподіл ресурсів в моделі управлінських дій, вони вважаються допоміжними діями в ланцюговій моделі знань. Таблиця 3.8 описує ці допоміжні дії з управління знаннями, які підтримують і направляють здійснення основної діяльності. Між ними також існує певна взаємозалежність; одну дію може підтримувати або визначати здійснення іншого. Вони також можуть йти паралельно.

Таблиця 3.8

Допоміжна діяльність у ланцюжку створення знань

Вид діяльності	Опис
Лідерство	Створення умов, які сприяють ефективному управлінню знаннями
Координація знань	Управління взаємозалежностями між діями по управлінню знаннями з тією метою, щоб потрібні процеси і ресурси виявлялися в потрібний час в потрібному місці
Контроль знань	Забезпечення того, щоб виконавці та ресурси були в достатній кількості і достатньої якості, прив'язаного до вимог безпеки
Вимірювання знань	Оцінка цінності інформаційних ресурсів, виконавців управління знаннями та їх розподілу

Джерело: створено автором на основі [311]

Ланцюжок цінності знань - це послідовність інтелектуальних завдань, за допомогою яких інтелектуальні працівники створюють унікальну конкурентну перевагу свого роботодавця і / або соціальні і екологічні переваги. Наприклад, компоненти проекту досліджень і розробок утворюють ланцюжок створення вартості знань.

Підвищення продуктивності в ланцюжку створення вартості знань може відбуватися з інтеграції знань в її первісному сенсі консолідації систем даних. Покращення також є наслідком інтеграції знань, яка відбувається, коли методи управління знаннями застосовуються для безперервного поліпшення бізнес-процесу або процесов. Термін вперше став широко використовуватися приблизно в 1999 році, з'явившись в розмовах і паперах, пов'язаних з

менеджментом. Він був зареєстрований як товарний знак в 2004 році компанією TW Powell Co., манхеттенської компанією. Процеси ланцюжка створення вартості знань придбання знань, зберігання знань, поширення знань.

Таблиця 3.9

Життєвий цикл управління знаннями

Етап 1. Створення знань (Встановлення вимог)	Нові знання створюються як у внутрішньому середовищі організації, так і за її межами. Вони являють собою результат роздумів і творчої діяльності окремих людей, які повинні мати стимули до участі в створенні інформації і знань, робити їх більш доступними для інших.
Етап 2. Накопичення знань	З метою ефективного накопичення знань, їх необхідно попередньо оцінити. Оцінка значущості може ставитися як до явних, так і неявним знанням.
Етап 3. Передача знань	Цей етап передбачає стандартизацію інформації, з метою зробити її доступною для передачі зацікавленим сторонам.
Етап 4. Розповсюдження знань	Найбільш важливий етап життєвого циклу УЗ. Щоб СУЗ працювала успішно, необхідно прищепити колективу бажання ділитися знаннями і досвідом з колегами. Кращим способом щеплення даної функції є економічне стимулювання співробітників.
Етап 5. Застосування знань	На цьому етапі організація отримує видимі вигоди від застосування СУЗ. Обмін знаннями допомагає компанії уникати помилок і більш ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. На цьому етапі відбувається вироблення нового знання.
Етап 6. Звільнення від застарілих знань	У міру появи нових знань та ідей, створюються нові методи вирішення завдань і змінюються практики управління. Тому дуже важливо своєчасно очищати СУЗ від застарілої і неактуальної інформації та колишніх практик управління. Але необхідно бути обережними при видаленні, оскільки такі відомості можуть виявитися цінними, особливо коли нові методи не довели своєї переваги над старими.

Джерело створено автором на основі [311], [312]

На основі аналізу особливостей формування системи управління знаннями, можна визначити особливості підходів до управління знаннями. Зокрема, на сьогодні шляхом аналізу можна виокремити та дати характеристику крос-культурним подібностям та відмінностям між американським, японським, європейським, китайським і українськими підходами до УЗ наочно представлені в табл. 1, в якій розглянуті такі їх відмінні риси, як місія, менталітет, ідеальний тип і втілення знання, механізм, мета, фокус, стратегія, процес, засоби і метафора УЗ. Проаналізуємо різні підходи до управління знаннями, табл. 3.10.

В основі американського підходу до УЗ лежить ідея про те, що знання, капітал і праця є стратегічними джерелами стабільного конкурентного переваги для компаній, галузей промисловості, для націй в цілому [4, 5]. У США основні практичні напрямки по УЗ пов'язані зі збором, поширенням, повторним використанням, виміром вже існуючих «кодованих» знань і інформації, тобто з складанням і використанням бази знань. Практики вивчають інформаційні системи як засіб для збору і поширення «явних» знань, компанії вимірюють успіх УЗ у вигляді розміру прибутку від вкладень в знання.

УЗ формується в ринкових умовах, із застосуванням понять і термінів ринку, а основна робота лягає на плечі «менеджера знань» та його підлеглих, таким чином великий акцент ставиться на ролі індивіда. Американський вчений Р. Коул називає це американським конкурентним індивідуалізмом. У США УЗ ведеться за допомогою технологій, на мові економіки, в той час як соціальним чинникам, влади і конфліктів приділяється мало уваги.

УЗ сприймається як новий образ дії, з новим раціональним поглядом на інструменти і системи, а не на людей і процеси. Основною рисою економіки знань в США є саме обробка інформації. Європейський і Азійський підходи повністю відрізняються від американського

Так, в японському підході, на відміну від американського, вважається, що найцінніші знання – це знання «приховані», укладені в особистому досвіді людини. Основний акцент робиться на створенні нових знань, які і є в довгостроковій перспективі джерелом для інновацій. Створення нових знань, будучи динамічним процесом, до якого включено людей, не може управлятися за допомогою команди і контролю.

Навпаки, нові знання з'являються, якщо створений контекст для взаєморозуміння. В Японії цей контекст називається «ба» (в перекладі з японської – місце). «Ва», частиною якого є індивіди, породжує відданість ідеї, ідеалам, а також взаємини, в яких важливо соціальну взаємодію і креативність. У межах «ВА» знання створюються згідно з етапами, які є етапами

перетворення «прихованих» знань в «явні» і навпаки: соціалізація, екстерналізація, комбінація і інтерналізація (модель SECI І. Нонака і Х. Такеучі) [313]. Перетворення знань відбувається по спіралі, вгору і вниз від індивіда до групи, до різних рівнів організації, утворюючи мережу взаємодій. Рушійними силами «ва» і цього процесу перетворення є культура взаємної довіри і турботи, «культура знань». Як сказав філософ Нішід: «Я люблю, а значить, я існую». Слід зазначити, що домінуючою рисою японського менталітету є групізм, коріння якого глибоко йдуть в національні традиції[314].

Європейський підхід спирається на філософські ідеї таких мислителів як М. Фуко, Ю. Хабермас, М. Хайдеггер, Ф. де Соссюр, К. Маркс і Л. Вітгенштейн. Знання не розглядаються ні як абстрактна розумова субстанція, ні як особисте «переконання, підтвержене фактами», а, скоріше, як «змагання версії, історії».

Таким чином, знання конструюються, виходячи з ситуації, залежно від історичного, соціального, матеріального та культурного контексту. Поділ знань на «приховані»/«явні» в європейському стилі не так важливо, як в американському і японському. У центрі уваги знаходиться тендітна, змістовна, суперечлива, риторична і колективна природа знання, тобто знанню властива множинність смислів, яка є одним з основних положень деконструктивізму. Знання і робота, з ними пов'язана, розглядаються як дискурси. Дискурс мислиться як мова, вписана в комунікативну ситуацію та в силу цього як категорія з більш чітко вираженим соціальним сенсом.

Дискурс не виникає у вакуумі, його не просто описати за допомогою складних технологій, культура не завжди може бути посередником. Дискурс виникає в умовах, коли переплітаються різні рівні влади, інститути, майстерність, колективне знання. В результаті виникає необхідність в чіткому підході до врегулювання конфліктів, забезпечення легітимності. УЗ є політичним дискурсом, який допомагає окремим групам агентів, які володіють знаннями, створювати стратегію і розподіляти ресурси[315].

Китайський підхід. Як 2000 років тому, так і донині китайський філософ Конфуцій вважається провідником вищої мудрості, бо він збирав, інтерпретував і поширював знання. Говорячи сучасною мовою УЗ, китайці мислили занадто трансцендентно і не могли усвідомити ринкову цінність знань.

Я вчуся, значить, я існую – саме знання, згідно зі стародавньою китайською філософією, є однією з основних чеснот і робить людину людиною. Незважаючи на те, що в конфуціанстві підхід до знань і способів пізнання був прагматичним, до недавньої трансформації Китаю в соціалістичну ринкову економіку знання вважалося чеснотою для досягнення мудрості всередині себе, тобто, для культивування себе і управління сім'єю, державою[316].

Коли китайці усвідомили, що їх старі і нові конкуренти давно керують знаннями «по-новому», була створена нова концепція wuli shili-renli (WSR), корінням йде до Конфуція. У ній співіснують три аспекти управління знаннями – матеріально-технічний аспект (Wu в перекладі означає «об'єктивне існування»), управління процесом когнітивно - конструктивного придбання знань (Shi – діяльність людини) і управління суспільно-політичними відносинами між тими, хто знає (– відносини).

У китайському підході головне в УЗ – це забезпечити всіх працівників методологією, техніками і навичками, створити гнучку організаційну структуру, можливості для спілкування, а після – залишити агентів, щоб вони створювали знання, обмінювалися і застосовували їх так, як їм це зручно. Роблячи ці кроки, китайці найменше замислюються про те, що є знання, яка його типологія і природа.

Китайський контекст знання, описаний за допомогою моделі WSR, однаково важливість надає як технологічного, так і інституційному вимірі, роблячи очевидний акцент на інтеграцію. Китайські вчені знаходяться в пошуку інтегрованого підходу, який синтезував би технологію, знання

людини та інституційні ініціативи. Китайці фокусують увагу на контексті і взаєминах, а не на об'єктах і категоріях [317].

Український підхід. УЗ як наука в Україні зараз тільки починає привертати увагу дослідників. Розглянемо крос-культурні риси УЗ в Україні (табл. 1). Традиційно існувало кілька точок зору стосовно типів українського менталітету, а саме західництво, слов'янофільство і євразійство. Вплив західництва, представниками якого були П.Я. Чаадаєв, А.І. Герцен, В.Г. Белінський тощо, був особливо сильним у середовищі інтелігенції і підприємців, які сприйняли деякі риси чисто західних умонастроїв.

Слов'янофіли (А.С. Хомяков, І.В. Кирєєвський, К.С. Аксаков тощо) вважали, що Україна має принципово відмінний від західноєвропейського шлях розвитку, власний спосіб мислення, заснований на її самотності, патріархальності, консерватизмі і православ'ї. Основа цієї ментальності – громадська форма господарювання. Євразійство заперечується вплив на українську ментальність як заходу, так і сходу. Від Азії Україна ввбрала форму групового мислення – групізм, а від Європи – індивідуалізм. Групізм і індивідуалізм – дві якості, що становлять основу українського менталітету.

Однак в нашій країні групізм сильно відрізняється від японського групізму, який заснований на високому рівні дисципліни, лояльності і відданості справі. У нашій країні особливе значення надається спілкуванню вербальному, і тільки під час такого спілкування відбувається обмін знаннями «прихованими» і створення нових знань. Більшість людей вважає за краще обмінюватися знаннями усно – на зборах, зустрічах, в спільнотах. Знання вважаються глибоко особистими, потаємними, і тому передавати їх важко, оскільки в Україні недостатньо розвинена культура довіри[318].

Формування механізмів і засобів управління «явними» знаннями також утруднено через недостатній розвиток телекомунікаційних технологій. Наступною перешкодою до розвитку УЗ в Україні є така відмінна риса, як перевага короточасного результату над довготерміною метою. Про цю характерну національну особливість писав В.О. Ключевський. Ця риса

суперечить стратегічному змістом УЗ – підвищення інтелектуального потенціалу в довгостроковій перспективі. У нашій країні тільки формується ставлення до людини як до унікального джерела знань і досвіду. На жаль, багато людей досі діють і мислять за сталінським принципом «незамінних немає». Ставлення до знань як безальтернативного ресурсу тільки починає формуватися в українській практиці, ми знаходимося в процесі апробації існуючих підходів і накопичення досвіду.

Таблиця 3.10

Крос-культурні подібності та відмінності між підходами до управління знаннями

Характерні особливості підходів до УЗ	Підходи до управління знаннями				
	Американський	Європейський	Японський	Китайський	Український
Місія	Зростаю, а значить існую	Отримую практичний досвід, значить існую	Люблю, а значить існую	Вчуся, значить існую	Спостерігаю, а значить існую
Менталітет	Індивідуалізм	(Де) конструктивізм	Групівізм	Прагматизм	Дуалізм
Ідеальний тип знань	Знання – ресурс	Знання влада	Знання – взаємовідносини	Знання чеснота	Знання таємне
Втілення	База знань	Агенти знань	Компанії, які створюють знання	Знання – життя	Знання – особистий досвід
Механізм УЗ	Економіка знань	Знання як дискурс	Культура знань	Управління на основі знань	На стадії формування
Ціль	Переваги в найближчій перспективі	Легітимність	Довгостроков а перевага	Мудрість	Відстеження результатів частіше важливіше ніж цілепокладання
Фокус	Явне, кодоване знання	Ситуаційно сконструйоване знання	Приховане суб'єктивне знання	Корисне знання	Приховане знання
Стратегія	Повторне використання	Політизація	Креативність перетворень	Інтеграція	Стратегія реформ апробації
Процес	Раціоналізація	Конструювання залежно від ситуації	Бачення, емоції, довіра, турбота	Контекстуалізація	На стадії формування

Засоби	Технології ринку	Ідентичність, сенс, участь, обговорення	Соціалізація	Модель wsr	На стадії формування
Метафора	Зриваємо ті плоди, що низько висять	Розповідаємо історії	Вирощуємо ба	Отримуємо користь для себе і колективу	Незамінних немає

Джерело: сформовано автором на основі [319],[320]

Аналізуючи подібності та відмінності між підходами до УЗ, ми бачимо, що в США управління знаннями ведеться за допомогою технологій, на мові економіки, в той час як соціальним чинникам, влади і конфліктів приділяється менше уваги. В Японії акцент робиться на «неявних» знаннях, на виробництво нових знань, а технології є лише засобом для його передачі і зберігання. Різниця між американським і європейським підходами полягає в тому, що політика, влада та конфлікти американцями розглядаються як шкідливі для функціонування організації: «якщо починається боротьба за визначення, хто саме володіє знаннями, то проект приречений».

У європейському підході подібні питання не дуже важливі, як і поділ знань на «явні» і «приховані». У Китаї ж підхід до УЗ є централізованим і інтегрованим, тобто в ньому синтезуються технологія, знання людини та інституційні ініціативи.

При виділенні особливостей функціонування системи управління знаннями необхідно звернути увагу на виокремлення моделей корпоративної культури, які з нашої точки зору є підґрунтям формування зазначених вище моделей управління знаннями. Під час аналізу було визначено, що кросс-культурні особливості системи управління знаннями безпосередньо мають бути взаємопов'язані з корпоративною культурою, адже на початку ХХІ століття існує величезна кількість моделей корпоративної культури, кожна з яких унікальна і неповторна[321]. Наявність спільних рис корпоративної культури у ТНК, що належать до однієї і тієї ж національної культури і зумовлені особливостями менталітету того чи іншого народу, дає змогу говорити про існування національних моделей ділової культури.

До західної моделі дослідники відносять північноамериканську і західноєвропейську ділові культури; східна модель характерна для країн Азії та Сходу: Японії, Китаю, Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Гонконгу і мусульманських країн. Центром тяжіння і поширення даних моделей корпоративної культури невинно вважаються США і Японія.

Лідерство даних країн пояснюється перш за все високими економічними показниками, відносною стабільністю господарського механізму, демонстрацією високого ступеня виживання їх економік в постіндустріальну епоху. Крім того, причинами успіху і ефективності корпоративної культури цих країн вважається планомірне і свідоме його конструювання, гнучкість, відкритість до змін, постійне оновлення і вдосконалення принципів управління.

Відзначимо такі риси американської корпоративної культури: капіталістичний підхід до управління – людина в західному варіанті корпоративної культури розглядається виключно як засіб досягнення цілей організації, головною з яких є отримання прибутку; акцент на індивідуалізм; заохочення духу змагання і конкуренції; здійснення короткострокового найму і швидке просування по службових сходах; висока спеціалізація діяльності, прямолінійність у відносинах, а також формальні, в основному кількісні методи контролю, уникнення публічної критики[322].

Як і в підходах до крос-культурних особливостей в аналізі азійської моделі можна виділити особливості корпоративної культури Японії та Китаю, які мають свої специфічні характеристики. Класичній корпоративній культурі Японії властиві інші особливості: людиноцентристський підхід в управлінні, колективізм, часта ротація кадрів, але повільне просування по службі, низька спеціалізація діяльності, чемність у стосунках, переважання неформальних методів контролю, заохочення публічної критики.

Командно колективістський принцип на Сході формується з конфуціанської ідеї залежності, відданості, вірності до свого пана і лояльності

до нього. Для Японії характерна висока соціальна взаємо забор'язаність людей цієї країни у відносинах один до одного і до суспільства, їх дбайливість і особлива відповідальність». Об'єднання японців відбувається на основі свідомості ними морального боргу перед організацією, державою і суспільством в цілому. Японці не уявляють життя без зв'язків з іншими людьми, що є основою їх життєвої філософії [323].

Українська корпоративна культура займає проміжне становище між західною і східною діловими культурами, оскільки географічно і геополітично Україна знаходиться між Заходом і Сходом та вимагає окремого розгляду. Специфіку зумовлюють насичена суперечливими подіями історія українського народу, велика протяжність України, її поліетнічність.

Крім того, на формування української ділової культури справило великий вплив радянське минуле, яке визначило деякі особливості українського корпоративізму: монополія правлячої верхівки на владу, засилля бюрократії, сировинна орієнтація економіки, затиск гласності, ідеологічне словоблуддя.

В цілому українська модель корпоративної культури можна охарактеризувати таким чином: авторитарність керівництва при декларуванні демократичного стилю управління, імітація формальності і примат неформальних відносин, бюрократія, індивідуалізм при чіткій залежності від колективу, чиношанування, кумівство, хитрість, фаталізм, хабарництво тощо. Іншими особливостями української корпоративної культури є: співчуття тим, хто програв, перевага осмисленої аскези багатства, добровільного самообмеження у комфорті, схвалення колективних зусиль у праці, насторожене ставлення до індивідуалізму, до досягнення власного благополуччя за рахунок інших; просування і заохочення співробітників на основі їх персональної лояльності до організації; непрозорість прийнятих рішень, секретність, закритість організації для зовнішнього світу, а також існування бар'єрів між підрозділами [324].

Необхідно відзначити, що постійно зростаючий темп інтеграції країн у світову економіку і глобалізація бізнесу нівелюють існуючі відмінності між

діловими культурами. В останні роки відбувається зближення різних моделей корпоративних культур, їх взаємне проникнення. Наслідком глобалізації (американізації) в Україні стало, за словами І. Бойко, «помітна зміна структури цінностей і пріоритетів: на 8 – 10% підвищилася поширеність таких цінностей, як свобода, незалежність, ініціативність. Одночасно знизилася поширеність таких цінностей, як самопожертва, дотримання традицій, вільність.

Проаналізувавши відмінність підходів до управління знаннями та особливості формування корпоративних культур необхідно відзначити, що відповідна різниця визначається і у формуванні моделей менеджменту, а саме в контексті розвитку американської, європейської та азіаткою підходів до управління знаннями можна виділити і відповідні моделі менеджменту.

Суть американської моделі менеджменту полягає в початковому переконанні, що успіх фірми залежить, перш за все, від факторів, що лежать в його межах (раціональної організації виробництва продукції, зниження витрат за рахунок виявлення внутрішньовиробничих резервів, зростання продуктивності праці і ефективності використання всіх ресурсів). Фірма розглядається як замкнута система.

При такому підході цілі та завдання вважаються заданими і стабільними протягом тривалого часу; основою стратегії є безперервне зростання і поглиблення спеціалізації виробництва; організаційна структура будується за функціональним принципом (з чітким поділом апарату управління по службах); вирішальне значення має контроль всіх видів діяльності, чітке виконання кадрами управління вказівок зверху.

Суть японської моделі менеджменту та організації діяльності зводиться до того, що ідеальна організація не повинна мати ні офіційної організаційної структури, ні будь-якої формальної структури взагалі. Японський тип організації управління, що є результатом специфічної культури і економічної системи, оцінюється фахівцями як би найбільшу гармонійність та мобільність організації, необхідну в сучасному динамічному світі. Особливості японської системи проявляються в управлінні персоналом, виробництвом, збутом,

фінансами. Система довічного найму і просування в залежності від вислуги років та віку, організація групової роботи, оплата праці з урахуванням віку, внеску в раціоналізацію і якість процесу, системи безперервного навчання безпосередньо на виробництві - основні характеристики цієї моделі управління. Принцип оптимізації роботи всієї виробничої системи як цілісності є визначальним в організації управління виробництвом.

Якщо прихильники сучасної японської системи управління доводять, що в японських фірмах організацію пристосовують під людини, то в системі управління американської фірми, навпаки, уявлення про функції, завдання та посадові обов'язки, права і взаємодіях передують найму працівників. За сформульованим вимогам проводиться пошук найбільш підходящих кандидатів на конкретну посаду, іншими словами, людей пристосовують до системи[325].

Суть нової "філософії" управління визначається такими моментами: ставка робиться на людину само реалізується; фірма розглядається як живий організм, що складається з людей, об'єднаних спільними цінностями, як "клан"; фірмі має бути властиве постійне оновлення, що харчується внутрішнім прагненням і націлене на пристосування до зовнішніх факторів, головним з яких є споживач.

У практиці європейського менеджменту, зокрема в Швеції і Великобританії, під керуванням знаннями більше розуміють аспекти психологічного і інтелектуального тренінгу персоналу та його інформаційної підтримки для вирішення нових корпоративних завдань в постійно мінливих умовах. Тобто корпоративні знання - це перш за все знання корпоративного менеджменту та виконавців. Тому на перший план виступає важливість постійного тренінгу і навчання, підвищення кваліфікації співробітників.

Наше розуміння управління знаннями більше орієнтується на важливість «дають поради» систем підтримки управлінських рішень, що ґрунтуються на акумулюванні і якісному аналізі даних та інформації, обробці експертних знань, вироблення рекомендацій, генерації сценаріїв розвитку і прогнозних

оцінок в умовах неповної визначеності. Реалізація подібних систем підтримки рішень можлива в напрямку їх інтелектуалізації, тобто надання їм ряду когнітивних функцій. Це не виключає реалізації організаційного навчання, збільшення інтелектуального капіталу компанії на основі рефлексивної та когнітивної взаємодії управлінців та працівників знань з інтелектуальними системами підтримки рішень.

Європейський підхід. Нова філософія управління заснована на системному, ситуаційному підході. Фірма - відкрита система. Основні причини її успіху лежать не всередині, а поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки вдало фірма вписується у зовнішнє середовище (економічну, науково-технічну, соціально-політичну) і пристосовується до неї. Весь внутрішній побудова системи є відповіддю на дії зовнішнього середовища.

Організаційні механізми пристосовуються до виявлення нових проблем та прийняття нових рішень. Втіленням нового підходу стало стратегічне управління, яке передбачає доповнення планування потенціалу фірми плануванням її стратегії на основі прогнозів майбутнього стану середовища [326]. Зміна ситуації викликає зміна стратегії. Нова концепція управління потребує нових установок персоналу, нової управлінської культури - готовності до ризику, орієнтації на освоєння нових можливостей тощо.

Доцільно вважати, що не існує ідеальної моделі управління, оскільки кожна корпорація унікальна. Корпорація повинна шукати свою власну модель. До факторів, що визначають вибір управлінської моделі, відносяться: розмір фірми; характер продукції; характер зовнішнього середовища. З точки зору останнього фактору виділяють наступні моделі управління: модель раціонального внутрішньо фірмового управління в спокійній зовнішньому середовищі; модель управління в умовах досить динамічного і різноманітного ринку; модель в умовах динамічного науково-технічного прогресу; модель пристосування до спонтанно, несподівано виникають під впливом зовнішнього середовища, проблем. Фірми знаходяться в процесі постійного пошуку своєї моделі управління. Це безперервний процес, так як постійно

змінюються і сама фірма, і зовнішнє середовище. Більшість американських компаній здійснюють організаційні зміни не рідше рази на рік, а великі реорганізації проводять кожні 4-5 роки.

Проникаючи в усі види діяльності ланцюжка створення вартості продукції, управління знаннями дає змогу організаціям бути більш гнучкими, інноваційними, швидше реагувати на зміну ринкових умов, підвищувати продуктивність, удосконалювати процес прийняття рішень, тому стає провідним фактором конкурентоспроможності організацій і зводиться до рівня стратегії організації [327].

Впровадження системи, що здійснює управління знаннями, в практику управління корпорацією реалізується у вигляді проектів з управління знаннями, на кожному етапі яких для ефективної підтримки процедур впровадження системи управління знаннями необхідно мати інструменти оцінки результативності. Це дасть змогу контролювати хід ведення робіт за такими проектами і коригувати їх у напрямі, що відповідає стратегічним цілям організації.

Використовуючи розроблений інструментарій кількісної та якісної оцінки результативності проектів з управління знаннями та системи управління знаннями, організація зможе визначити слабкі і сильні сторони не тільки цієї системи, а й організації в цілому, що дасть змогу приймати більш ефективні рішення при реалізації проекту впровадження СУЗ і в процесі управління знаннями організації.

Процедури управління знаннями в організації існують, поки існує організація, оскільки знання забезпечують підтримку ключових бізнес-процесів і реалізацію основних чинників конкурентоспроможності організації. Процеси створення, збереження, використання та обміну знаннями безперервні: по завершенні проекту впровадження СУЗ в організації будуть ініціювати проекти з підтримки системи.

Висновок до розділу 3.

Підводячи підсумок дослідженню знаннєвих детермінантів становлення нової парадигми діяльності ТНК слід вказати на основні його моменти:

1. Початок ХХІ століття було обумовлено не тільки становленням нової історичної епохи, а й переходом до нового напрямку економічного розвитку. Посилення ролі знань, інтелектуальної праці, інноваційних технологій, комп'ютеризація, розвиток комунікаційних мереж і створення глобальної мережі Internet привело до модифікації існуючої економічної системи. Зміна соціально-економічного порядку, в свою чергу, призвело до виникнення нових видів економічної діяльності, прискорений розвиток яких послужило поштовхом до формування нової економіки. Таким чином, нова економіка являє собою унікальну фазу соціально-економічного розвитку, ключову роль в якій відводять синергії знань і промисловості. За допомогою даного процесу відбувається постійна трансформація технологій, які, в свою чергу формують суспільство.

2. В умовах революційних змін у виробничих і інформаційних технологіях формується нова функція управління, в завдання якої входить акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення і поширення наявної інформації і досвіду, створення передумов для поширення і передачі знань. Використання інтелектуального капіталу і пов'язана з цим професійна компетенція кадрів забезпечують виживання і економічний успіх компаній. Саме знання стають джерелом високої продуктивності, інновацій та конкурентних переваг.

3. Творче керування і управління творчістю представляють собою найбільш ефективний спосіб функціонування організацій в складних сучасних умовах. Саме якісний, раціонально-інтуїтивний креативний менеджмент забезпечує їм унікальну конкурентну перевагу і сприяє виживанню і розвитку. В даний час все більше усвідомлюється той факт, що ефективна управлінська діяльність може бути представлена як процес творчого вирішення проблем і прийняття продуктивних управлінських рішень, а сама творчість може бути

тією концептуальною основою яка може інтегрувати всі існуючі моделі в універсальний, ефективний сучасний стиль управління. При цьому саме цілісна творча особистість, яка виступає джерелом створення нових оригінальних ідей, гіпотез і засобів вирішення складних життєвих проблем, є не тільки важливим ресурсом, конкурентною перевагою і чинником успіху компанії, але і її справжнім багатством і вищою метою розвитку.

4. Корпоративні знання як самостійна форма існування (вираження) знань на рівні корпорації мають всі характерні риси, властиві знанням як ресурсу, зокрема вони мають відношення до даних та інформації, є похідними від них, але не завжди жорстко детерміновані, пов'язані з ними; генеруються тільки суб'єктами, в даному контексті - співробітниками корпорації; динамічні, тому що будь-які знання мають своєю швидкістю передачі і сприйняття; дефіцитні - їх генерація вимагає певних витрат інтелектуальної праці, часу; неоднозначні в сприйнятті, так як ставляться до різних областей людської діяльності і розуміються індивідуально в силу особливостей свідомості кожного індивіда; володіють терміном і метою використання; можуть бути дуже дорогі, ціна при цьому не фіксована.

5. Поступовий розвиток в сучасних умовах об'єктивно передбачає постійне відновлення виробництва, тобто відтворення матеріальних і нематеріальних благ, в тому числі знань. У цьому процесі корпоративні знання беруть участь в декількох своїх значеннях: як елемент продуктивних сил (досвід, вміння, навички, знання, властиві людському фактору); як об'єкт виробничих відносин, з приводу якого складаються взаємини суб'єктів. У даній якості знання в свою чергу можуть виступати у вигляді самостійного ресурсу (наприклад, ноу-хау), у вигляді знань, упредметнених в інших ресурсах (техніка) або в конкретних благах- продуктах праці (книги) кінцевого використання. У кожному з цих своїх значень знання нерозривно пов'язані, що обумовлено взаємодією продуктивних сил і виробничих відносин.

Для того щоб процес відтворення в національній економіці здійснювався безперервно і стабільно, і при цьому підтримувалися певні пропорції необхідно не тільки використання наявного знання, а й генерація нового знання. Це нове знання редукується з некодифікованого знання, отже, для економічного розвитку країни важливе знання в різних формах прояву. Для короткострокового періоду значимо більшою мірою явне і кодифіковане знання. Для довгострокового періоду, коли відбувається зміна всіх використовуваних факторів виробництва, велике значення має неявне знання, яке поступово трансформується в нове знання, яке використовується в господарській діяльності суб'єктів національної економіки.

6. Управління знаннями - область теоретичної і практичної діяльності, яка почала формуватися на початку 90-х рр. і отримала найбільше поширення в форматі розвитку економіки знань. Управління знаннями - систематичне формування (генерація), оновлення, передача і застосування знань. Діяльність з управління знаннями - це протікання в організації восьми процесів: створення нових знань; забезпечення доступу до нових знань; використання наявних знань; втілення знань; уявлення знань; стимулювання зростання знань; передача існуючих знань; вимір знань. Менеджмент знань повинен забезпечувати контроль за здійсненням в організації наступних процесів: створення нових знань; використання наявних знань при прийнятті рішень; втілення знань в продуктах і послугах; передача існуючих знань з однієї частини організації в іншу; забезпечення доступу до необхідних знань, а також захист знань. В рамках економіки знань розробляють моделі управління знаннями (наприклад, такі як модель І. Нонака, Х. Такеучі і модель Х. Крмар і Дж. Рехойзера), основне завдання яких - запропонувати шляхи підвищення ефективності менеджменту знань.

7. Управління знаннями - порівняно новий вид діяльності організації, спрямований на поліпшення знання, методів і прийомів, заснованих на знанні, на поліпшення поведінки організації, на поліпшення процесів прийняття

рішень і на підвищення виробничих показників організації. УЗ головну увагу приділяє процесам, пов'язаним зі знанням, з його створенням, придбанням, уточненням, зберіганням, передачею, обміном та використанням. Ці процеси підтримують процеси, що відбуваються всередині організації, а саме, інновації, індивідуальне навчання, колективне навчання і спільне прийняття рішень. «Проміжними результатами» УЗ є поліпшення організаційної поведінки, рішень, продуктів, послуг, процесів і відносин з партнерами, які дозволять організації поліпшити свої показники в цілому.

8. Ідея побудови системи управління знаннями в ТНК спрямована на формування і / або підвищення рівня конкурентоспроможності організації за рахунок виявлення ключових характеристик організації, які є базою для отримання результатів її діяльності і створення середовища (умов, процесів, мотивації), що дозволяє створювати, оновлювати і використовувати, втілюючи в продуктах, організаційні знання і ресурси під мінливі вимоги зовнішнього середовища. Організаційними знаннями є не тільки знання і навички, якими володіють співробітники, але і частина продукту або послуги організації. Це комбінація досвіду, контекстної інформації, цінностей, експертних оцінок, яка визначає необхідність в нових знаннях, способах їх придбання, засвоєння, використання та вбудовування нових знань в існуючу корпоративну систему.

Структура корпоративного знання являє сукупність елементів ринкових ресурсів (бренд корпоративного і торгового знаку, купівельна прихильність, репутація, механізми розподілу, угоди франшизи та ліцензійні угоди та ін.); інтелектуальної власності (корпоративний знак, торговий знак, патенти, авторські права, права на дизайн, виробничі секрети, ноу-хау, результати досліджень та ін.); людського (освіта, професійна кваліфікація, пов'язані з роботою знання, вміння і навички, накопичений досвід, особиста мотивація та ін.) і інфраструктурного капіталу (корпоративна культура, управлінські процеси, інформаційні технології, мережеві системи зв'язку, система відносин

і комунікації, організаційні стандарти і технології та ін.). Але далеко не всі знання однаково важливі для забезпечення результативності діяльності організації, а лише ті, які формують інтелектуальний капітал. По-перше, знання повинно використовуватися в діяльності організації, а по-друге, необхідно, щоб рівень цього знання відповідав умовам зовнішнього середовища організації, які постійно змінюються. В результаті, з усієї сукупності організаційних знань виділяються ті, які відповідають цим вимогам і складають інтелектуальний капітал організації і роблять її компетентною і конкурентоспроможною.

9. В умовах розвитку економіки знань активи, засновані на знаннях, перетворюються на ключовий фактор розвитку ТНК. Відповідно, здатність компанії управляти своїм інтелектуальним капіталом є однією з визначальних компетенцій, що дає їй змогу забезпечити зростання вартості для власників бізнесу. Таким чином, перспективи розвитку ТНК в економіці знань значною мірою залежать від її здатності керувати інтелектуальним капіталом. У зв'язку з тим, що частка матеріальних активів у ринковій капіталізації компаній на розвинених ринках до початку 2019-х років зменшилася до 16% (наприкінці 2000-х вона становила 52%), актуальність дослідження інтелектуального капіталу як ключового фактору успіху транснаціональних корпорацій буде тільки зростати. Очевидно, що в різних галузях ступінь впливу окремих елементів інтелектуального капіталу на результати діяльності ТНК буде різною, адже навіть на розвинених ринках інтелектуальний капітал може відігравати різноманітну роль в діяльності транснаціональних корпорацій.

10. В умовах глобалізації та розвитку економіки знань процеси управління знаннями грають критично важливу роль в діяльності сучасних ТНК по ряду причин, однією з яких є те, що знання стають ключовим чинником конкурентоспроможності. Аспекти управління знаннями, розглянуті і проаналізовані автором у кандидатській дисертації, недостатньо докладно розглянуті в даний час в науковій літературі. Крім того, не всі

транснаціональні корпорації на практиці чітко формулюють і реалізують програми з управління знаннями; далеко не у всіх великих ТНК, в яких запуснені ініціативи з управління знаннями, вони є досить зрілими. Представляється також доцільним здійснювати моніторинг і постійне коректування впровадження та функціонування управління знаннями в сучасних ТНК.

Основні результати розділу опубліковані в наукових працях автора: [201], [212], [229], [240], [241], [253], [261], [267], [273], [277], [281], [295], [300], [311], [318], [327].

РОЗДІЛ 4

ЗНАННЄВИЙ РЕСУРС УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТНК

4.1 Аналіз конкурентоспроможного розвитку ТНК на глобальному ринку знань

Визначено, що на сучасному етапі ринок ТНК характеризується гіперконкуренцією, яка має свій прояв у глобальній конкуренції у сфері пропозиції одночасно із гомогенізацією попиту, зростаючій поляризації ринків, розмивання галузевих кордонів, зростання технізації, активне поширення інформаційних і комунікаційних технологій. Під гіперконкуренцією ми розуміємо таку ситуацію, коли міжнародні компанії у всій більшій мірою піддаються сукупного впливу раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів, що веде до виникнення багатоаспектною, динамічною і агресивною конкуренції. Відзначимо ряд характерних ознак, характерних для нової конкурентної ситуації:

- охоплює кілька галузей, найважливіші з яких: якість виробленої продукції, витрати, використання новітніх технологій, створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища компанії. У нових умовах все зазначені параметри повинні враховуватися фірмовим менеджментом не окремо, а одночасно.

- ТНК змушені брати до уваги багатоаспектний характер гіперконкуренції. Це означає, що, по-перше, вони конкурують між собою на різних рівнях - не тільки на ринках збуту, а й в області інновацій, інтелектуальних, фінансових і природних ресурсів. По-друге, багатоаспектність гіперконкуренції проявляється у використанні адаптивних маркетингових підходів на різних країнових ринках. При цьому керівництво

компанії має гнучко і мобільно реагувати на специфіку поведінки споживачів, враховувати будь-які коливання попиту.

- високий динамізм ринкових процесів, що передбачає оцінку не тільки існуючих, але і майбутніх запитів споживачів. Компанії повинні бути готові задовольнити їх до того, як тенденції, що намітилися стануть реальністю.

- зростаюча агресивність учасників ринкового простору, метою якої є порушення наявного рівноваги в розстановці сил конкуренції, досягнення конкурентних переваг над суперниками ринку [328].

Що стосується рушійних сил гіперконкуренції, то слід виділити п'ять основних чинників, які в сукупності безпосередньо впливають на гіперконкуренції. Перша рушійна сила - це зростаюча глобалізація світової економіки, розвиток якої з позицій аналізу міжнародної конкуренції відбувається в двох найважливіших напрямках. З одного боку, спостерігається глобалізація конкуренції в сфері пропозиції: постійне зростання пропозиції з боку глобально оперують постачальників продукції на основі міжнародного поділу праці.

З іншого боку, глобалізація конкуренції відбувається шляхом гомогенізації попиту: постійно зростає число глобальних споживачів і збутових посередників. Збільшується попит на стандартну і уніфіковану продукцію. Так, тенденцією формування глобального сегмента споживачів успішно скористалися найрізноманітніші компанії. Whirlpool, Sony і IKEA, наприклад, витягли вигоди з зростаючої потреби глобального середнього класу в кухонних приладдя, побутовій електроніці і предметах домашнього вжитку. Фірми Levi's, Nike і Sega відкрили для себе глобальний молодіжний ринок, а компанії De Beers, Chanel, Gucci і Rolls Royce з успіхом обслуговують глобальний ринок елітних споживачів.

Друга рушійна сила гіперконкуренції - зростаюча поляризація ринків, яка виражається в тому, що одні споживчі сегменти все більше віддають перевагу якісній і дорогої продукції, а інші - найдешевшій, ігноруючи продукцію

середнього гідності. Якщо в середині сімдесятих років ХХ ст. частка зазначених категорій продукції у світовому попиті становила відповідно 28%, 23% і 49%, то до 2010 р ці показники прогноуються на рівні 40%, 50% і 10%. Третьою рушійною силою гіперконкуренції є процес розмивання галузевих кордонів, який також здійснюється в двох найважливіших напрямках. Так, з одного боку, стираються кордони між різними галузями, відбувається їх злиття (особливо добре це видно на прикладі банківського і страхового бізнесу). З іншого боку, зникають внутрішньогалузеві кордону за рахунок злиттів і поглинань.

Тут можна навести приклад з автомобілебудуванням, де після злиття компанії прагнуть випускати практично весь спектр автомобілів. Четверта рушійна сила гіперконкуренції - це зростання технізації, активне поширення інформаційних і комунікаційних технологій, що дозволяє створювати потужні інформаційно-комунікаційні мережі. П'ята рушійна сила гіперконкуренції полягає в посиленні процесу дерегуляції ринків, викликаний, зокрема, зростаючої приватизацією державних підприємств і ліквідацією монополій.[329]

Першою ознакою гіперконкуренції є зростаюча динаміка ринкових змін. Позиції конкурентів постійно змінюються, безперервно відбуваються радикальні перетворення ринкових кордонів, скорочуються життєві цикли продукції і цикли розробки нових технологій. Другою ознакою є зміна природи конкурентних переваг: стійку конкурентну перевагу, що забезпечує підприємству лідируючі позиції на ринку протягом тривалого часу, взагалі недосяжно.

Ринкове суперництво еволюціонувало від класичної цінової конкуренції до конкуренції якості, а потім і до конкуренції компетенцій. При цьому під компетенціями розуміють набір взаємопов'язаних навичок і технологій. Також ознакою гіперконкуренції є зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва, неетичність і нецивілізованість їх поведінки, «ведуться прями

атаки з недотриманням правових установок, з метою порушення рівноваги в розкладці сил конкурентів».

Таким чином, становлення постіндустріального суспільства і глобалізація призвели до модифікації механізму конкуренції, що знайшло прояв саме в появі гіперконкуренції, в основі якої лежить інтенсивне і агресивне суперництво на основі інновацій. Саме гіперконкуренція сприяла тому, що сьогодні наука, інформація і знання стають основою конкурентних переваг.

В даний час ТНК сприяють формуванню нового знаннєвого режиму, який в свою чергу впливає на ступінь стійкого розвитку країн, відіграють зростаючу роль в науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР), виробництві на їх основі технічно більш досконалих продуктів, у зовнішньоторговельних операціях, організації та навчанні робочої сили. В результаті це призвело до того, що останнім часом компанії стали активно інтегрувати в систему транснаціональних відносин, в рамках яких найважливіша роль належить ТНК.

Якщо в середині сімдесятих років ХХ ст. частка зазначених категорій продукції у світовому попиті становила відповідно 28%, 23% і 49%, то до 2010 р ці показники прогнозуються на рівні 40%, 50% і 10%. Третьою рушійною силою гіперконкуренції є процес розмивання галузевих кордонів, який також здійснюється в двох найважливіших напрямках[340].

Так, з одного боку, стираються кордони між різними галузями, відбувається їх злиття (особливо добре це видно на прикладі банківського і страхового бізнесу). З іншого боку, зникають внутрішньогалузеві кордону за рахунок злиттів і поглинань. Тут можна навести приклад з автомобілебудуванням, де після злиття компанії прагнуть випускати практично весь спектр автомобілів. Четверта рушійна сила гіперконкуренції - це зростання технізації, активне поширення інформаційних і комунікаційних технологій, що дозволяє створювати потужні інформаційно-комунікаційні

мережі. П'ята рушійна сила гіперконкуренції полягає в усиліненні процесу дерегуляції ринків, викликаний, зокрема, зростаючої приватизацією державних підприємств і ліквідацією монополій.

Таблиця 4.1

**Рейтинг найбільших компаній по рівню закордонних активів у світі
за 2018, 2020 роки (ТОП 20)**

Місце у світі №	Компанія	Країна	Активи у 2018 р. (млрд. долл. США)	Активи у 2020 р. (млрд. долл. США)	Галузь
1.	ICBC	Китай	3420,3	4,210	Фінансові послуги
2.	China Construction Bank	Китай	2826,0	3,631	Фінансові послуги
3.	Agricultural Bank of China	Китай	2739,8	3,439	Фінансові послуги
4.	Fannie Mae	США	3,221,9	3,364	Фінансування іпотечних позик
5.	Bank of China	Китай	2589,6	3,204	Фінансові послуги
6.	Mitsubishi UFJ Financial	Японія	2458,8	2,774	Фінансові послуги
7.	HSBC Holdings	Велика Британія	2409,7	2,652	Фінанси та страхування
8.	JPMorgan Chase	США	2423,8	2,609	Фінансові послуги
9.	Japan Post Holdings	Японія	2450,7	2,586	Поштовий зв'язок
10.	BNP Paribas	Франція	2,166,3	2,353	Фінансові послуги
11.	Bank of America	США	2185,5	2,328	Фінансові послуги
12.	Freddie Mac	США	1 986,1	2,022	Фінансування іпотечних позик
13.	Citigroup	США	1801,0	1,922	Банківська справа
14.	Wells Fargo	США	1849,2	1,915	Банківська справа
15.	Credit Agricole	Франція	1661,3	1,861	Банківська справа
16.	Mizuho Financial	Японія	1,625,5	1,850	Фінансові послуги
17.	Sumitomo Mitsui Financial	Японія	1,558,3	1,847	Фінансові послуги
18.	Deutsche Bank	Німеччина	1 779,7	1,817	Фінансові послуги
19.	Banco Santander	Іспанія	1455,9	1,769	Фінансові послуги
20.	Barclays	Велика Британія	1,650,8	1,533	Фінансові послуги

Джерело: створено автором на основі [341]

Стосовно НДДКР, доцільно зауважити, що в даний час частка витрат корпорацій в загальнонаціональних витратах на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) перевищує 65%, а в середньому по країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) досягає 70% 1. Згідно щорічним оцінками експертів ЄС, в 2011 р 1500 найбільших компаній світу інвестували в R & D понад 510,7 млрд євро, що на 7,6% перевищило показник 2010 г. При цьому частка інвестицій американських компаній в

даному обсязі склала 34,9% (503 компанії інвестували 178,4 млрд євро, перевищивши на 9% рівень відповідного показника 2010 року), компаній ЄС - 28,3% (405 підприємств - 144,6 млрд євро, що на 8,9% більше показника 2010 р) , японських компаній - 21,8% (296 підприємств - 111,5 млрд євро, що перевищило на 1,7% показник 2018 року), компаній інших країн - 14,9% (296 підприємств - 76,2 млрд євро, що на 11,4% більше показника 2016 року).[341]

У 2020 р в десятку найбільших інноваційних компаній, за оцінками експертів, увійшли вісім американських, в числі яких Apple з об'ємом витрат на НДДКР 2,4 млрд дол., Google - 5,2 млрд дол., ЗМ - 1,6 млрд дол. З в той же час, світовими лідерами за витратами на НДДКР у 2020 році стали корпорації Toyota (9,9 млрд дол.), Novartis (9,6 млрд дол.), Roche (9,4 млрд дол.), Pfizer (9,1 млрд дол.), Microsoft (9,0 млрд дол.). Обсяг вкладень американського великого бізнесу в НДДКР у 2020 р оцінюється експертами в 255,9 млрд дол. або 63,5% загальних витрат США на НДДКР. При цьому більше 75% витрат корпорацій на НДДКР доводиться на хімічну галузь, розробки в галузі електронної та комп'ютерної продукції, аерокосмічні та оборонні розробки, автомобілебудівну галузь, а також розробки програмних продуктів і НДДКР сервісу.[342]

Анітуючи ринок патентів, треба зазначити, що за оцінками експертів - основними учасниками міжнародної торгівлі патентами і ліцензіями є ТНК, при цьому на США, країни Європейського Союзу, Японії та Швейцарії припадає близько 90% експорту об'єктів інтелектуальної власності, при цьому в США, Німеччині, Великобританії та ряді інших країн сальдо торгового балансу в сфері інтелектуальної власності є позитивним, а в Японії надходження від експорту технологій перевищують виплати по імпорту більше, ніж в п'ять разів.

В період 2006-2018 рр. спостерігалось стійке зростання реєстрації патентів насамперед в країнах Азії (Японія, Корея і Китай), в яких в цей період реєструється основна частина всіх патентних заявок в світі. За даними WIPO в

2006 р з цього регіону в організацію надійшло 49,7% заяв від загального кількості по аналізованих макрорегіону, а в 2016 р вже 64,%. На більш стислому відрізку часу 2016-2018 рр., Ще більш виражена позитивна динаміка для країн Азії (зростання на 2,5% за два роки), при зниженні на 1,5% в країнах Північної Америки і на 0,4% в країнах Європи за той же період.

Таблиця 4.2

Рейтинг ТНК світу за кількістю отриманих патентів

№	Компанія	Рік 2008	Рік 2016	Рік 2017	Рік 2020	Галузь
1.	IBM	4,169	8,090	9,043	9,100	Інформаційне Забезпечення
2.	Samsung	3,502	8,470	8,894	5,850	Електроніка, інформаційні технології
3.	LG Electronics	805,000	4,013	4,469	2474	Електроніка, інформаційні технології
4.	Intel	1,772	3,080	3,435	2735	Напівпровідникове обладнання
5.	Canon	2,153	3,665	3,285	3056	Чітке машино будівництво
6.	Alphabet	-	3,219	2,709	2070	Інтернет та програмне забезпечення
7.	Qualcomm	309	2,925	2,628	2300	Технології зв'язку
8.	Toyota Motors	387	1,877	2,446	1959	Автомобільна промисловість
9.	Microsoft	2,043	2,410	2,441	2353	Програмне забезпечення
10.	Taiwan Semiconductor Manufacturing	365	2,288	2,425	2465	Напівпровідникова промисловість
11.	Sony	1,461	2,298	2,331	1688	Електроніка, фінанси
12.	Apple	185,000	2,103	2,229	2160	Електроніка, інформаційні технології
13.	Toshiba	1,57	2,437	2,073	-	Конгломерат
14.	BoE Systems	-	1,340	1,999	1634	Електроні технології
15.	Amazon.com	-	1,672	1,963	2035	Роздрібна торгівля
16.	Mitsubishi	2,043	1,701	1,916	-	Автомобільна промисловість
17.	Ford Motor	336,000	1,525	1,868	2123	Автомобільна промисловість
18.	Panasonic	1,760	1,977	1,787	-	Електроніка, інформаційні технології
19.	General Electric	1,243	1,871	1,871	1597	Автомобільна промисловість
20.	Huawei Technologies	-	1,353	1,616	1680	Електроніка, інформаційні технології

Джерело: створено автором на основі[343],[344]

З 2016 по 2020 роки кардинально змінилася структура міжнародного виробництва, що виражається в зростанні числа компаній, які працюють в

сфері ІКТ. Так, якщо в 2017 році лідируюче місце за ринковою капіталізацією займали компанії, що працюють в банківській сфері, енергетичній і нафтової промисловості, такі, як: «PetroChina», «Exxon Mobil», «General electric», «Industrial and Commercial Bank of China ». Тоді як, вже в 2020 році їм на зміну прийшли виробники комп'ютерів, аудіоплеєрів, телефонів і програмного забезпечення «Apple», «Google», «Microsoft», «Sumsung», а також «Amazon» - найбільша в світі компанія з продажу товарів і послуг за допомогою Інтернет, активи яких зросли в середньому на 65%. [345]

Слід зазначити, що найбільші цифрові транснаціональні корпорації (ТНК) з загальною ринковою вартістю 2,8 млрд дол. Знаходяться в Північній Америці, причому близько 67% материнських компаній і майже 40% їх дочірніх підприємств знаходяться в США. Ключову роль в зміцненні зростання платформ електронної торгівлі на азіатському ринку ІКТ грає китайська компанія «Alibaba», яка взаємодіє з клієнтами в більш ніж 200 країнах і успішно конкурує з американськими компаніями «Amazon» і «eBay».

В Європі двадцять сім компаній працюють в сфері ІКТ, тоді як інші компанії займаються традиційними галузями: сільським господарством, добувною та переробною промисловістю. Слід зазначити, що на відміну від глобальних трендів розвитку бізнесу на інформаційній основі, в Україні домінують по капіталізації приватні компанії, що належать до гірничо-металургійному та паливно-енергетичного комплексу. Також, простежується низький розвиток цифрових платформ в сфері формування цифрового уряду і бізнес-підприємництва в цілому, що викликано відсутністю комплексного підходу до формування ринку ІКТ послуг.

На частку Африки і Латинської Америки припадає менше 2% від загальної ринкової вартості найбільших компаній за рівнем капіталізації, тому вони не мають практично ніякого впливу на світовий ринок ІКТ. Аналіз ринку ІКТ в розрізі країн показує, що найбільш висока частка доходу від даного сектора спостерігається в Великобританії (12,4%), Китаї (6,9%), Індії (5,6%),

1.	Alphabet	США	16.6	766.4	37,91	55,52	74,99	117.9
2.	IBM	США	5.7	132.3	-	-	-	80.1
3.	Facebook	США	17.8	541.5	3,71	7,87	17,93	44.6
4.	Tencent Holdings	Китай	10.6	491.3	4,38	9,29	15,81	35.3
5.	Accenture	Ірландія	3.6	101	25,51	28,56	31,05	39.1
6.	Baidu	Китай	3.5	94.1	2,23	4,91	10,20	13.4
7.	Tata Consultancy Services	Індія	4	98.4	-	-	-	19.1
8.	Cognizant	США	1.5	1.5	-	-	-	15.2
9.	RELX Group	Великобританія	2.1	43.4	-	-	-	9.5
10.	Infosys	Індія	2.5	38.3	0,09	0,11	0,13	10.9
11.	Capgemini	Франція	925	23.3	-	-	-	14.4
12.	NetEase	Китай	1.6	35.2	1,12	1,41	3,50	8
13.	ATOS	Франція	678	13.9	-	-	-	14.3
14.	Wipro	Індія	1.2	18.3	-	-	-	8.5
15.	CGI Group	Канада	814	17.2	-	-	-	8.7
16.	Samsung SDS	Південна Корея	0.469	16.2	4,46	6,60	7,35	8.2
17.	Naver	Південна Корея	0.659	22.1	1,99	2,11	3,05	4.4
18.	NEXON	Японія	0.753	12.2	-	-	-	2.3
19.	Iliad	Франція	0.449	11.8	-	-	-	5.6
20.	Nomura Research Institute	Японія	0.498	12.5				4.3

Джерело: створено автором на основі[347],[348]

Про нерівномірному розвитку ринку ІКТ свідчить також рейтинг країн по цифровій конкурентоспроможності. Так, перші три місця займає Сінгапур, Швеція і США, що пов'язано з високим рівнем підготовки фахівців, розвитком технологій і готовності населення до їх впровадження. Однак розвиток ринку ІКТ в США може бути призупинено стагнацією економіки і зростаючим впливом Азії, яка має сильні конкурентні переваги і потенціал для розвитку інформаційного простору.

Серед країн, які мають найбільший прогрес в цифровій конкурентоспроможності в період з 2016 по 2020 роки слід зазначити, що Китай і Індія поліпшили позиції в рейтингу з 38 до 31 місця і з 56 до 51 місця відповідно, що пов'язано з перспективними можливостями на ринках збуту та інноваційними технологіями. Незважаючи на високі індекси цифровій конкурентоспроможності, країни Європи втрачають свої позиції в рейтингу, що пов'язано з виходом Великобританії з ЄС і нерівномірністю розвитку ринку ІКТ[349]. Так, Франція використовує цифровий потенціал на рівні 12%,

Німеччина - 10, а Великобританія - 17%, при цьому їх тенденція до зростання незначна, причиною чого є стан оцифровки в різних секторах економіки. Частка цифрової економіки в Україні становить 2%, що відповідає характеристикам країн, що розвиваються. Незалежно від того, що ринок ІКТ в країнах Європи, Північної Америки та Азії має тенденції до зростання і практично повної оцифровки економіки, Африка та Латинська Америка залишаються на низькому рівні розвитку ІКТ.

З проблемами нерозвиненої інфраструктури і відсутністю фінансування стикаються віддалені райони Африки такі, як Демократична Республіка Конго, Камерун, Габон, Ефіопія, Сомалі, Кенія, Уганда, Намібія, Ботсвана і Зімбабве в зв'язку з тим, що інвестори не розширюють інтернет-зв'язок в сільській місцевості изза низького прибутку.[350]

Для розвитку ринку ІКТ в Африці розвиненим державам доцільно надавати підтримку бідним країнам, що знизить цифровий розрив між країнами. У свою чергу, на зростання ринку ІКТ в країнах Африки і Латинської Америки впливає діяльність таких міжнародних організацій, як Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Европейської комісії зі спостереження за інформаційними технологіями (ЕІТО), Глобальний інститут McKinsey, Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний інститут управлінського розвитку.

Співпраця розвинених і країн, що розвиваються, а також міжнародних організацій, які спираються на результати досліджень ринку ІКТ, визначить успіх реалізації глобальних ініціатив по скороченню цифрового розриву. Модель вдосконалення ринку ІКТ в країнах, що розвиваються згідно зі світовими тенденціями повинна включати наступні напрямки: формування ділового середовища, в якій компанії могли б повною мірою використовувати можливості Інтернету для конкуренції і впровадження інновацій; роботодавці і працівники повинні володіти, необхідними навичками для можливості використання цифрового світу [352]. Виявлено, що азіатські країни володіють

безумовними перевагами в розвитку ринку ІКТ внаслідок їх впливу на міжнародну економіку шляхом експорту технологій і розширення електронної торгівлі.

Уповільнення розвитку ринку цифрових технологій спостерігається в Європі, що пов'язано з повним охопленням Інтернету, ослабленням позицій через вихід Великобританії з ЄС і високою залежністю від імпорту ІКТ з США. Цифровим потенціалом володіє Африка, однак вона розглядається тільки в якості потенційного ринку для збуту продукції розвинених і країн, що розвиваються.

Без підтримки інших країн і міжнародних організацій розвиток ринку ІКТ в Африці і Латинській Америці не буде відбуватися, що призведе до ще більшого збільшення розриву між розвиненими і бідними країнами, конфліктів і нерівномірного розподілу ресурсів в світі. Доведено, що удосконалення механізму управління в області ринку ІКТ дозволить підвищити конкурентоспроможність не тільки країн, але і регіонів в цілому, що призведе до підвищення рівня життя в світі.

Таблиця 4.4

Інвестиційно активні ТНК світу згідно до видання VCG за рівнем витрат на НДДКР у %

№	Компанія. Галузь	Країна	Інноваційна активність. Зміна витрат на НДДКР %			
			2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
	Автомобільна промисловість					
1.	Tesla	США	-15.3	100.3	54.5	16.2
2.	Daimler	Німеччина	-1.7	10.5	5.3	10.5
3.	Renault	Франція	-5.4	-5.0	20.6	14.2
	Промислова продукція					
4.	Siemens	Японія	-4.4	10.3	5.6	0.4
5.	BASF	Німеччина	5.1	2.7	3.7	-4.6
6.	Dow Chemical	США	2.2	-5.6	-3.0	-0.9
7.	3M	США	5.0	3.2	-1.1	-0.9
8.	DuPont	США	4.2	-4.0	-8.2	-13.5
9.	Philips	Нідерланди	-5.1	-6.8	19.4	3.9
	Медіа та розваги					
10.	Netflix	США	15.1	24.7	37.8	30.9

	Роздрібна торгівля					
11.	Amazon	США	43.8	41.3	35.2	28.3
12.	Alibaba	США	35.7	109.3	29.4	23.7
13.	Unilever	Нідерланди,Вел.Брит.	-	-	5.2	-2.7
14.	Adidas	США	-	-	10.3	18.0
15.	Nestlé	Швейцарія	-2.7	8.3	3.1	3.5
	Охорона здоров'я					
16.	Johnson & Johnson	США	6.8	3.8	6.5	0.5
17.	Bayer	Німеччина	5.9	12.0	18.0	8.7
18.	Pfizer	США	-10.8	9.1	6.9	2.5
	Інформаційні технології					
19.	Apple	США	32.4	35.0	33.5	24.5
20.	Google	США	20.0	24.3	24.9	13.6
21.	Microsoft	США	6.1	9.3	5.8	-0.5
22.	Samsung	Півд.Корея	24.2	0.5	-4.7	3.0
23.	Facebook	США	1.1	86.9	79.5	23.3
24.	IBM	США	-1.2	-12.7	-3.5	9.6
25.	Hewlett-Packard	США	-	-	-	-1.7
26.	SAP	Німеччина	0.1	3.5	22.1	7.0

Джерело: створено автором на основі [355],[356]

Розглядаючи особливості розвитку ТНК відрізняються фактори транснаціоналізації корпорацій Японії і країн Південно-Східної Азії, що в деякій мірі вплинуло на територіальне охоплення їх діяльності. З 1980-х рр. починається експансія японських ТНК в країни, що розвиваються (63% зарубіжних відділень), так як ці країни дозволяли переносити до них екологічно «брудні» виробництва і характеризувалися відносно дешевою вартістю праці і кількістю сировинних джерел (ребра, 2015). Тому, щоб мінімізувати виробничі витрати, японські ТНК охоче вели бізнес в таких країнах, в тому числі в Східній Азії (43% філій ТНК).

Розміщення виробництва в розвинених країнах (США, ЄС) служило в основному завданню подолання протекціоністських бар'єрів в торгівлі, які ці країни іноді застосовували (Hollerman, Myers, 1996). Міжнародні альянси і угоди злиття і поглинання як спосіб транснаціоналізації японського бізнесу отримали широке застосування починаючи з 1990-х рр. Це стимулювало великий потік японських інвестицій в розвинені країни. 2000-і рр. відзначені динамічною транснаціоналізацією корпорацій, зайнятих в третинному

секторі економіки, наприклад в області телекомунікацій. За процесами транснаціоналізації компаній країн, що розвиваються стояли інші мотиви і причини. Корпорації країн Південно-Східної Азії працюють в тих сферах, продукцію яких найвигідніше реалізовувати в державах з високим рівнем життя (ресторани, їжа, напої, нерухомість).

Досягти максимізації прибутку в цій ніші легше в країнах з високими доходами населення і стійким платоспроможним попитом. Бідні країни з низьким рівнем економічного розвитку не зможуть забезпечити для такої продукції і послуг максимальну прибутковість. Фактор економії виробничих витрат, зрозуміло, все одно важливий, проте вони, як правило відносно невисокі у всіх країнах, що розвиваються (з урахуванням специфіки наявності тих чи інших ресурсів).

Присутність на ринках більш розвинених країн також підвищує якість менеджменту, модернізує технологічно і удосконалює в самих різних напрямках корпорації, що розвиваються. Тому корпорації країн, що розвиваються націлюються на глобальне охоплення свого бізнесу, однак така ситуація може призвести до виникнення ефекту відхилення інвестиційних потоків з регіону і, як наслідок, - «ризиком недостатнього внутривісностного інвестування», зокрема в Південно-Східній Азії (Міщенко, 2020).

Втрачають можливості залучати капіталовкладення у вигляді інвестицій найменш економічні розвинені країни регіону, такі як Камбоджа, Лаос, М'янма, чий фінансові надходження ззовні досі частково складаються з офіційної допомоги розвитку, наприклад японської (Лебедева, 2014 року), в той час як корпорації свого регіону в інвестиційних стратегіях залишають їх без уваги. Так, Лаос, Камбоджа, М'янма сумарно отримують не більше 0,5% сінгапурських прямих вихідних інвестицій.

Аналіз інвестиційної активності Сінгапуру вказує на проблему недостатнього інвестування корпораціями держав Південно-Східної Азії

найбідніших країн регіону. У 2017 року в Китай було спрямовано 17,3% сінгапурських ПІІ, в країни ЄС - 14,6%. Серед країн субрегіону найбільші інвестиції Сінгапуру залучили розвиненіші і сприятливо розвиваються: в Індонезію було направлено 7,7% ПІІ, в Малайзію - 5,5%, в Таїланд - 3,2%.

Таблиця 4.5

Інвестиції в НДДКР провідних ТНК Азії

Місце у світі №	ТНК країн Азії	Країна	Витрати на інвестиції (млрд. долл. США)	Інтенсивність НДДКР %	Галузь
1.	Sinopec	Китай	0.2	2.8%	Нафтовидобуток, газовидобування, нафтопереробка
2.	PetroChina	Китай	1.9	0.6%	Нафтовидобуток, газовидобування, нафтопереробка
3.	ICBC	Китай	-	-	Фінансові послуги
4.	China State Construction Engineering	Китай	1.9	1.2%	Будівництво
5.	China Construction Bank	Китай	-	-	Фінансові послуги
6.	Ping An Insurance Group	Китай	-	-	Фінансові послуги
7.	China Mobile	Китай	-	-	Телекомунікації
8.	Reliance Industries	Китай	0.3	0.6%	Конгломерат
9.	Alibaba Group	Китай	3.6	14.4	Роздрібна торгівля
10.	Tencent Holdings	Індія	2.7	7.3	
11.	Midea Group	Китай	1.3	3.5	Електроніка
12.	Country Garden Holdings	Китай	-	-	Конгломерат
13.	S.F. Holding	Китай	0.1	1.1	Послуги експрес доставки
14.	Inner Mongolia Yili	Китай	-	-	Молочна продукція
15.	NetEase	Китай	0.7	8.1	Інтернет
16.	Sun Pharma Industries	Індія	-	-	Фармацевтика
17.	Foshan Haitian Flavouring and Food	Китай	-	-	Харчування
18.	Jiangsu Hengrui Medicine	Китай	0.3	12.7	Фармацевтика
19.	Orient	Японія	-	-	Виробництво годинників
20.	Chiba Bank	Японія	-	-	Фінансові послуги

Джерело: створено автором на основі [357]

Що стосується США, треба зазначити, що американські ТНК все частіше виступають в якості не тільки джерела капіталу, а й інших значимих активів - методів управління і виробничих технологій. При сформованому рівні розвитку міжнародних економічних відносин транснаціональні корпорації в

цілому і ТНК США в особливості є одним з основних джерел інновацій для країн-реципієнтів. Передача і поширення технологій здійснюється ТНК США, як правило, на внутрішньокорпоративної і комерційній основі [358].

З метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності транснаціональні компанії США в даний час застосовують два основних підходи до реформування: процесний підхід і підхід, заснований на вдосконаленні систем управління бізнес-знаннями, також відомий як управління знаннями. Застосування процесного підходу ґрунтується на теорії оптимізації ланцюжка створення доданої вартості і передбачає насамперед виділення основних і допоміжних бізнес-процесів, значне підвищення якості продукції, що випускається, організаційну перебудову і оптимізацію логістичних зв'язків процесних потоків.

Управління бізнес-знаннями передбачає розвиток і реформування діяльності компаній США на основі широкого застосування інформації та баз даних в області компетенції ведення бізнесу, а також сформована практика його організації, які були накопичені в самій компанії і / або виявилися доступними для неї з зовнішніх джерел. Впровадження систем управління знаннями в американських фірмах дозволяє не тільки ефективно акумулювати необхідні інформаційні ресурси, але і своєчасно надавати їх тим своїм підрозділам, де вони затребувані, тим самим створюючи унікальні стратегічні конкурентні переваги.

Якість використовуваних компаніями США знань і систем управління знаннями безпосередньо впливає на оптимізацію бізнес-процесів і підвищує загальну ефективність функціонування американських фірм в сфері прийняття управлінських рішень, організації інноваційної діяльності та професійного навчання співробітників компаній США. Впровадження нових підходів до організації діяльності американських фірм реалізується за допомогою двох основних стратегій - реінжинірингу та реструктуризації.

В рамках реінжинірингу здійснюється швидке і глибоке перепроєктування і перебудова існуючих бізнес-процесів фірм США і створюється нова оптимізаційна модель їх горизонтального і вертикального стиснення (економії). За рахунок цього відбувається оптимізація функціональної структури фірм з метою скорочення тривалості виробничого циклу компаній, скорочення персоналу, оптимізація структури споживання ресурсів компанії, підвищення адаптивності і оперативності її діяльності, упорядкування відносин з партнерами-замовниками, постачальниками, посередниками і конкурентами і, в підсумку -підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств.[359]

Реструктуризація американських компаній передбачає вдосконалення організаційної структури управління, поділ профільних і непрофільних підрозділів, модернізацію, заміну або скорочення існуючої виробничо-технологічної бази підприємств, суттєва зміна системи управління і використання людських ресурсів, пошук оптимальних форм роботи з цільовою клієнтською групою або створення нової. При реструктуризації відбувається трансформація організаційної структури та структури управління транснаціональних компаній США, структури розподілу і делегування повноважень з управлінських рівнях.

При цьому, якщо в 1980-і рр. компанії США при реформуванні основну увагу приділяли питанням підвищення якості продуктів, що випускаються, 1990-ті рр були епохою реінжинірингу та реструктуризації, то 2000-і рр. будуть обумовлювати конкурентну перевагу перш за все за рахунок швидкості адаптації, змін і реформування[360]. Феномен активізації організаційної та процесної динаміки є прямим наслідком загострення конкуренції на ринку США і на світовому ринку і в той же час є найважливішим фактором забезпечення високої конкурентної позиції фірми на локальному та глобальному рівнях.

Спостерігаються зміни в споживчих перевагах і, як наслідок, активна інноваційність в продуктах американських виробників. Відбувається скорочення життя товарної пропозиції на ринку США, що супроводжується зміною споживчих очікувань щодо якості продукції, заснованим на пропозиціях більш високої якості іноземних компаній - конкурентів.

Організаційна динаміка в американських компаніях все більш адекватно відображає потреби компаній США в розвитку і містить оптимальну структуру і кількість рівнів управління. Структура управління забезпечує кадровий резерв з молодих співробітників для виховання майбутніх керівників. Принцип розмежування компетенцій і скоординованості дій визначає оптимальне поєднання функцій лінійного керівництва і роботи функціональних підрозділів компанії.

Гнучкість і динамізм розвитку передових американських компаній досягається за рахунок введення в організаційну структуру суб'єктів внутрішньокорпоративного взаємодії в формі комітетів, робочих чи проектних груп і т.д., що сприяють розвитку особистих контактів і ініціативи з боку співробітників компанії. Також активно використовуються методи бенчмаркінга, пов'язаного з постійним вивченням досвіду організації і управління в компаніях-конкурентах з метою застосування їх найбільш передових методів і досягнень.[361]

Сучасні підходи і стратегії реформування американських компаній тісно пов'язані з використанням нових інформаційно-комунікаційних технологій. Нові інформаційно-комунікаційні технології є значущим фактором і дієвим інструментом розвитку і реформування ТНК США. Американські компанії прагнуть створити ефективну систему комунікацій, яка забезпечувала б чітку передачу інформації. Формування масштабної інформаційної інфраструктури протягом 1980-2005 рр. дозволило перетворити нові інформаційні технології в дієвий інструмент підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств США. З другої половини 1980-х рр. в США. Капітальні

вкладення компаній США в обладнання зв'язку, комп'ютерні технології і програмне забезпечення для обробки даних в період 1988-2003 рр. потроїлися і до 2004 перевищили 1333 млрд дол., що створило міцну основу для успішного реформування і вдосконалення управління американських компаній.[362]

На підставі викладеного можна також впевнено припустити, що вивчення основних напрямків і стратегій розвитку та реформування, а також досвіду вдосконалення американських ТНК представляє безперечний інтерес і для компаній і організацій, як з'явилися в результаті реформи української економіки, так і для великих системоутворюючих підприємств і холдингів - своєрідного організаційного спадщини командної економіки. Очевидно, українські компанії першої групи вже зараз можуть поступово переходити на цілеспрямоване управління бізнес-процесами і починати впроваджувати елементи систем управління знаннями.

Навпаки, організації другого типу - великі холдинги - стоять перед необхідністю глибокого реформування через проведення реструктуризації або реінжинірингу бізнес-процесів для підвищення ефективності своєї діяльності і приведення структур управління та їх функцій у відповідність з новими реаліями ринкової економіки.[363]

Західноєвропейські корпорації, в період свого становлення, відрізнялися схильністю до протистояння один одному, проте в останні роки все чіткіше проявляється тенденція до об'єднання європейських ТНК перед обличчям американських, японських і ін. В Європі швидко наростає хвиля корпоративних злиттів і поглинань, але якщо раніше більшість злиттів фірм континентальної Європи здійснювалося з європейськими компаніями, то на початку XXI століття західноєвропейські транснаціональні корпорації відіграють домінуючу роль в міжфірмових об'єднаннях в усьому світі. Європейський Союз став найбільшим експортером і імпортером капіталу, і роль ТНК в цих процесах вирішальна, особливо в області прямих іноземних

інвестицій. Характерною особливістю змін, що відбуваються в області НДДКР, є те, що вони в першу чергу спрямовані на підвищення ролі приватного сектора, в авангарді якого знаходяться транснаціональні корпорації.

Таблиця 4.6

Рейтинг інноваційних компаній США за 2019 рік

Місце у світі №	ТНК США	Витрати на інвестиції (млрд. долл. США)	Інтенсивність НДДКР %	Галузь
1.	Amazon.com, Inc.	22,62	12,7%	Торгівля
2.	Alphabet Inc.	16,23	14,6%	Програмне забезпечення
3.	Intel Corporation	13,10	20,9%	Інформатиці технології
4.	Microsoft Corporation	12,29	13,7%	Програмне забезпечення
5.	Apple Inc.	11,58	5,1%	Електроніка, інформаційні технології
6.	Johnson & Johnson	10,55	13,8%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
7.	Merck & Co., Inc.	10,21	25,4%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
8.	Ford Motor Company	8,00	5,1%	Автомобільна промисловість
9.	Facebook, Inc.	7,75	19,1%	Програмне забезпечення
10.	Pfizer Inc.	7,66	14,6%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
11.	General Motors Company	7,30	5,0%	Автомобільна промисловість
12.	Oracle Corporation	6,09	16,1%	Програмне забезпечення
13.	Cisco Systems, Inc.	6,06	12,6%	Технологічне обладнання
14.	Celgene Corporation	5,92	45,5%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
15.	International Business Machines Corporation	5,79	7,3%	Програмне забезпечення
16.	QUALCOMM Incorporated	5,47	24,5%	Напівпровідникове обладнання
17.	Eli Lilly and Company	5,28	23,1%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
18.	AbbVie Inc.	4,98	17,7%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
19.	Bristol-Myers Squibb Company	4,82	23,2%	Фармацевтика, біотехнологія та науки про життя
20.	General Electric Company	4,80	4,0%	Товари

Джерело: створено автором на основі [365],[366]

У країнах Євросоюзу склалася ціла система форм і методів впливу транснаціональних корпорацій на уряди в питаннях формування і проведення економічної політики.

Таблиця 4.7

Інвестиції інноваційних компаній країн Європи в НДДКР за 2019 рік (ТОП 20)

Місце у світі №	ТНК Європи	Країна	Витрати на інвестиції (млрд. долл. США)	Інтенсивність НДДКР %	Галузь
1.	Volkswagen Group	Німеччина	15.8	5.7%	Автомобільна промисловість
2.	Royal Dutch Shell	Нідерланди	0.9	0.3%	Енергетика
3.	British Petroleum (BP)	Велика Британія	-	-	Енергетика
4.	Glencore Plc	Швейцарія	-	-	Оптова торгівля
5.	Daimler	Німеччина	7.1	3.6%	Автомобільна промисловість
6.	Exor Group	Нідерланди	5.8	3.4%	Холдингова компанія
7.	AXA Group	Франція	-	-	Фінансові послуги
8.	Total S.A.	Франція	0.9	0.6%	Енергетика
9.	Allianz SE	Німеччина	-	-	Фінансові послуги
10.	BNP Paribas	Франція	0.7	-	Фінансові послуги
11.	BMW Group	Німеччина	-	-	Автомобільна промисловість
12.	Gazprom	Росія	0.3	0.2 %	Енергетика
13.	Prudential	Велика Британія	-	-	Фінансові послуги
14.	Lukoil	Росія	-	-	Енергетика
15.	Siemens	Німеччина	6.1	6.2%	Різні товари
16.	Generali Group	Італія	-	-	Фінанси та страхування
17.	Carrefour	Франція	-	-	Роздрібна торгівля
18.	Nestle	Швейцарія	-	-	Харчова промисловість
19.	Enel	Італія	-	-	Виробництво і передача електроенергії
20.	Deutsche Telekom	Німеччина	1.2	1.3%	Телекомунікації

Джерело: створено автором на основі [367]

Особливо яскраво ці процеси проявляються в Великобританії і Німеччині. Для цих країн характерна більш тісний зв'язок представників транснаціонального капіталу з органами влади, ніж це спостерігається в інших державах ЄС. Значну роль в цій системі відіграють напівурядові організації, організації ділових кіл, торгово-промислові палати.

Аналізуючи конкурентоспроможність ТНК в умовах розвитку економіки знань, доцільно зазначити, що найбільшій конкурентній боротьбі очікується в наступних галузях: Уряди країн ЄС посилюють політику стимулювання приватних дослідницьких робіт шляхом перерозподілу значної частки державних коштів, що виділяються на НДДКР, в сторону приватного сектора, шляхом підтримки окремих науково-дослідних програм і прийняття захисних заходів, спрямованих на збереження інноваційних переваг національних ТНК. Проведення ж єдиної науково-промислової політики Євросоюзу фінансується слабкіше, ніж національні програми, однак перша грає роль каталізатора в кооперуванні діяльності транснаціональних корпорацій і державних науково-дослідних інститутів.

Штучний інтелект. Бурхливий розвиток сервісів, що використовують технології машинного навчання та системи штучного інтелекту на базі нейронних мереж. За даними International Data Corporation, в 2020 році витрати на системи штучного інтелекту в глобальному масштабі склали приблизно 27,9 млрд дол США. У поточному році, як очікується, галузь виросте практично в півтора рази - на 44%. В результаті обсяг світового ринку досягне \$ 38,8 млрд, у період до 2023 року цей показник прогнозується на рівні 38%. Таким чином, у 2022-му обсяг галузі досягне \$ 79,2 млрд, тобто збільшиться в порівнянні з поточним роком більш ніж в два рази. Серед основних галузей впровадження інтелекту треба зазначити наступні, зокрема предиктивна аналітика, управління процесами в реальному часі, пользовательский опыт(персоналізація), кадри, создание новых знаний. Якщо розглядати ринок систем штучного інтелекту по секторам, то найбільшим сегментом в нинішньому році, за прогнозами IDC, виявиться ритейл - \$ 5,9 млрд. На другому місці розташується банківський сектор з витратами в розмірі \$ 5,6 млрд. Відзначається, що на програмне забезпечення в області ІІ в поточному році доведеться \$ 13,5 млрд. Витрати в області апаратних рішень, перш за все серверів, складуть \$ 12,7 млрд. Крім того, компанії по всьому світу продовжать

інвестувати в супутні сервіси[371]. У перспективі десяти років найбільш динамічне зростання згаданого ринку очікується в Північній Америці, оскільки цей регіон є центром розвитку інноваційних технологій, виробничих процесів, інфраструктури, наявного доходу і т. д.

Ринок блокчейн-технологій, які охоплюють різні суперплатформи, додатки і сервіси. За оцінками IDC, в 2018 році глобальні витрати в області блокчейн-рішень склали приблизно \$ 1,5 млрд. У нинішньому році очікується практично дворазове зростання: витрати збільшаться на 88,7% і досягнуть \$ 2,9 млрд. Найбільшим сегментом ринку блокчейн-технологій по підсумкам поточного року стане фінансовий сектор. Аналітики вважають, що витрати в даній області опиняться на рівні \$ 1,1 млрд. З географічної точки зору лідером стануть США з витратами в розмірі \$ 1,1 млрд. Далі розташуються Західна Європа і Китай з результатом відповідно \$ 674 млн і \$ 319 млн. Середньорічний темп зростання в складних відсотках (показник CAGR) в період до 2022 року, на думку фахівців IDC, складе значні 76%. В результаті до зазначеної дати обсяг галузі досягне \$ 12,4 млрд.[372]

Ринок 5G-інфраструктур, впровадження технологій мобільного зв'язку п'ятого покоління знаходиться на початковому етапі, проте аналітики вже приводять свої прогнози та переконані, що 5G стане одним із драйверів розвитку світового IT-ринку. За даними IDC, в 2018 році обсяг зазначеної галузі в грошовому вираженні склав приблизно \$ 528 млн, але вже до 2022 року, як вважають експерти, цей показник досягне \$ 26 млрд, а величина CAGR в зазначений період складе значні 118 відсотків. Ринок 5G-інфраструктур буде стрімко розвиватися. Згідно з прогнозами Ericsson, до кінця 2024 року в зоні дії мереж п'ятого покоління буде жити більше 40% населення, а число підключень до таких мереж досягне 1,5 мільярда.[373]

Технологія 5G стане стандартом зв'язку в найближчому майбутньому, а будівництво відповідної інфраструктури призведе до появи якісно нових сервісів. При цьому підкреслюється, що темпи розгортання 5G в світовому

масштабі будуть вище, ніж у мобільних технологій попередніх поколінь. Лідерами в області 5G в найближчі роки будуть Північна Америка і Північно-Східна Азія. До кінця 2024 року в Північній Америці на мережі 5G припадатиме 55% мобільних підключень, а в Північно-Східній Азії - 43%. Для порівняння: в країнах Західної Європи лише 30% мобільних підключень здійснюватимуться на базі технології 5G.

Ринок хмарних інфраструктур, ще один динамічно розвивається сегмент ринку інформаційних технологій, про успіхи якого свідчать дослідні дані компанії Canalys. Повідомляється, що в 2018 році обсяг галузі зріс на 46% і перевищив \$ 80 млрд. Що стосується розстановки сил, то лідируючу позицію в глобальному масштабі займає платформа Amazon Web Services (AWS), частка якої за підсумками року склала майже третина ринку - 32%. «Срібло» дісталось хмарі Microsoft Azure з результатом в 17%. На третьому місці знаходиться платформа Google Cloud, яка контролює 8% ринку. Далі слід інфраструктура Alibaba Cloud з 4 відсотками. Таким чином, чотири провідні компанії спільно контролюють 61% світової галузі хмарних інфраструктур. [374]

Найбільшу динаміку зростання зараз демонструють платформи Google Cloud і Alibaba Cloud - 94 і 92% в річному обчисленні відповідно. Результат Microsoft Azure - плюс 82%, Amazon Web Services - плюс 47%. На думку експертів, в найближчій перспективі світової хмарний ринок продовжить стійко розширюватися. Пов'язано це з швидким розвитком систем віртуалізації, технологій штучного інтелекту, аналізом великих даних і зміною бізнес-моделі багатьох компаній і підприємств. За оцінками Cisco Systems, вже до 2021 року майже 94% компаній перенесуть свої бізнес-процеси в хмарні середовища. При цьому 73% робочих навантажень доведеться на публічні хмари (в 2016 році було 58%), а частка приватних хмар знизиться з 42 до 27 відсотків. [375]

Ринок мережевого обладнання. Беззаперечним лідером в цій області є Cisco Systems. За підсумками 2018 року частка цієї компанії в сегменті Ethernet-комутаторів склала 52,8%, корпоративного обладнання WLAN - 44,7%, маршрутизаторів - 38,8%. У п'ятірку лідерів серед постачальників мережевого устаткування також входять Huawei, Arista Networks, Hewlett Packard Enterprise (HPE) і Juniper. Згідно з підрахунками IDC, в останній чверті 2018 року виручка від реалізації Ethernet-комутаторів в глобальному масштабі склала \$ 7,8 млрд. Це на 12,7% більше в порівнянні з четвертим кварталом 2017 го[376]. Зростання за підсумками року в цілому зафіксовано на позначці 9,1%: результат - \$ 28,1 млрд. У сегменті маршрутизаторів корпоративного класу квартальна виручка склала \$ 4,6 млрд, що на 15,6% більше в порівнянні з останньою чвертю 2017 го. Зростання за підсумками минулого року в цілому виявився не таким істотним - 1,8%, а виручка досягла \$ 15,5 млрд. Якщо розглядати виключно корпоративний WLAN-сектор, то тут квартальні поставки піднялися в річному численні на 10,3%, досягнувши \$ 1, 7 млрд. Зростання за підсумками року виявився на рівні 7,1%: результат - \$ 6,1 млрд.[377]

Ринок аналітики великих даних. Аналітика великих даних (Big Data Analytics, BDA) стає однією з найбільш затребуваних завдань в сучасному бізнесі і в перспективі знайде широке застосування практично у всіх галузях. Згідно з очікуваннями IDC, в нинішньому році обсяг ринку BDA в грошовому вираженні наблизиться до \$ 200 млрд і складе \$ 189,1 млрд. Якщо цей прогноз виправдається, зростання по відношенню до 2018 року виявиться на рівні 12%. Найбільшим сегментом галузі великих даних і бізнес-аналітики в поточному році стануть IT-сервіси з виручкою в розмірі \$ 77,5 млрд. На програмне забезпечення доведеться ще \$ 67,2 млрд. Поставки апаратних рішень складуть в грошовому вираженні \$ 23,7 млрд. Внесок бізнес- сервісів прогнозується на рівні \$ 20,7 млрд.[377].

У наступні роки на ринку великих даних і бізнес-аналітики очікується подальше збільшення витрат. Так, показник CAGR в період з 2018 по 2022 рік, на думку експертів IDC, складе 13,2%. В результаті протягом найближчих трьох років обсяг світової галузі досягне \$ 274,3 млрд. З географічної точки зору найбільшим регіоном за витратами в області BDA будуть залишатися Сполучені Штати [378].

4.2 Розроблення та обґрунтування універсальної моделі управління знаннями ТНК

Вивчення досвіду управління успішних світових корпорацій дозволило автору прийти до висновку про те, що в підвищенні ефективності діяльності корпорації ключову роль відіграє управління знаннями, націлене на забезпечення знаннями основних бізнес-процесів компанії для підтримки її діяльності і розвитку. При цьому визначаються джерела необхідних знань, здійснюється їх збирання, зберігання, переробка, організовується обмін знаннями та їх надходження тим співробітникам, яким вони потрібні для вирішення певних виробничих завдань.

Міжнародна консалтингова організація Bain включила управління знаннями в перелік 25 ключових інструментів менеджменту сучасної компанії. Починаючи з 1993 року зусиллями цієї організації проводяться щорічні опитування понад 1500 керівників, що представляють компанії різних галузей і країн Америки, Європи та Азії. Результати цих досліджень показують, що управління знаннями сьогодні використовується для поліпшення якості існуючих продуктів і послуг; посилення і розширення поточних компетенцій за допомогою управління інтелектуальними активами; активізації інноваційної діяльності по створенню нових високорентабельних продуктів і послуг; прискорення поширення знань в організації; застосування нових знань для управління поведінкою співробітників.

Усвідомлення важливості знаннєвих активів, з одного боку, і різноманітність, а іноді і суперечливість результатів застосування практик з управління знаннями, з іншого боку, призвели до того, що в останні роки намітилася тенденція до стандартизації. Професійні спільноти докладають зусиль по уніфікації понятійного апарату в сфері управління знаннями та розробки загальних положень щодо впровадження інструментів і технологій в цій галузі.

У вільному доступі можна знайти європейське керівництво з управління знаннями, австралійські стандарти з управління знаннями, американські стандарти і керівництво по управлінню знаннями Великобританії. Рух до стандартизації означає, що багато методів і техніки управління знаннями стануть базовими або за замовчуванням необхідними, але не достатніми для успішної конкурентної боротьби [379].

Новий виток у розвитку управління знаннями компанії спрямований на створення принципово інших бізнес-моделей, в основі яких лежить комерціалізація чистого знання або результатів інтелектуальної діяльності окремих фахівців, наукових колективів. При цьому працівники, що створюють знання (knowledge workers), можуть мати різну національність, перебувати в віддалених географічно районах, але бути об'єднаними інтелектуальним пошуком, спільною творчістю в віртуальному просторі.

Такі бізнес-моделі будуть орієнтовані на отримання цінності за рахунок розробки нових, проривних технологій і активної позиції на глобальних ринках ліцензійних угод, трансферу технологій та ноу-хау. Разом з тим існують моделі управління знаннями, які наведені у таблиці.

Серед моделей управління знаннями відомі моделі Ікуджіро Нонака, Гуннара Хедлунда, Майкла Ерла, Елліса Караяніса, Карла Віїг, Лейфа Едвінссона, Девіда Сноудена, Ендрю Інкпен і Адва Дінур, Вана Бурена, Деспре і Шаувеля.

- Модель І. Нонака називається чотирьохфазна модель Секі (соціалізація, екстерналізація, комбінація, інтерналізація) або (SECI). Її елементи: дві

форми знання - неформалізовані (неявне) і формалізований (явне); динаміка взаємодії - передача знань від фази до фази, від циклу до циклу; три рівня соціальної агрегації - індивід, група, контекст; чотири фази створення знання (Секі); умови створення знання; структура організації, орієнтована на знання.

○ Модель Г. Хедлунда - впроваджено поняття організації N-форма як організації, що ґрунтується на знанні. Головний атрибут моделі - аналіз двох наборів концепцій: тип неявного знання і тип явного знання (кожен тип має три форми знання: пізнавальне, навик, втілене), а також чотири рівні соціальної агрегації або чотири рівні носія (індивідууми, малі групи, організації, міжорганізаційна область)[380].

○ Модель М. Ерла аналізує відмінність між даними, інформацією і знанням. Знання він ділить на три категорії (три рівня): прийняте знання - «наука» (дані); здійсненне знання - «судження» (інформація); потенційне знання - «досвід» (знання). Потенційне знання, на його думку, є найдорожчим і мають найбільшу потенційну віддачу. «Наука» і частково «судження» - це основа конкуренції і передумови існування організації. Застосування «досвіду» може дати засноване на знанні конкурентну перевагу.

○ Модель Е. Караяніса, об'єднує в управлінні знанням інформаційні технології з управлінським та організаційним пізнанням. В оформленому вигляді модель позначена як «Мережа організаційного знання (Organizational Knowledge Network)», або ОК-Net. Ця модель побудована на трьох ключових елементах: метапізнання, метанавчання та метазнання. Використовується матриця (2x2), що складається з послідовних циклів знання, в яких індивідуум або організація долає 4 стадії розуміння і невідання: незнання про незнання, незнання про розуміння, розуміння незнання, розуміння розуміння[381].

○ Модель К. Віг. Віг - один з перших, хто став займатися управлінням знанням. Його узагальнена схема базується на чотирьох положеннях, на яких повинна сфокусуватися ініціатива з управління знанням: фундамент управління знанням складається з того, як створюється знання, як воно використовується при вирішенні проблем і прийнятті рішень, як воно

проявляється пізнавально в технологіях і процедурах; необхідні постійні дослідження знання; необхідна оцінка знання для кожного бізнесу до початку, в процесі і після закінчення; необхідно активне управління знанням на всьому життєвому циклі організації, на всіх стадіях життєвого циклу товару та інновацій.

- Модель Л. Едвінссона - модель інтелектуального капіталу. Едвінссон став відомий в сфері управління знанням після того як опублікував статті про свою роботу в «скандію». Едвінссона займали питання управління інтелектуальним капіталом та оцінка активів знання.

Центральною моделлю є схема організації активів фірми, чотири компоненти інтелектуального капіталу та їх взаємодія для створення вартості: 1) людський капітал, включаючи знання і навички, які можуть бути конвертовані в вартість; 2) структурний капітал як допоміжна інфраструктура фірми; 3) бізнес-активи визначаються як структурний капітал, фірма використовує для створення вартості в комерційному процесі (обробні потужності, мережі розподілу); 4) інтелектуальна власність - інтелектуальні юридично захищені активи фірми.

- Модель Д. Сноудена - модель екології управління знанням. У серії статей був розроблений підхід до управління знанням, заснований на когнітивній науці, семіотики і епістемологічної прагматиці. Сноуден розвиває орієнтовану на дію систему знань, що складається з чотирьох елементів: 1) явне і неявне знання; 2) активи знання; 3) віра; 4) визначеність і невизначеність рішень по відношенню до цілей і причинним відносинам.

Складена матриця рішень, яка буде керувати процесом з чотирьох типів перехідних процесів: 1) обміном явним знанням через системи і структури; обміном неявним знанням через психосоціальні механізми; 3) перетворенням неявного знання в явне на основі BPR; 4) вивільненням неявного знання через віру і її рушійні сили. Все це веде до екології управління знанням в фірмі.[382]

- Модель Е. Інкпен і А. Дінур - процеси управління знанням. Вони представили емпіричну модель управління знанням, створену для експлікації і передачі знання між партнерами в стратегічних альянсах.

- Модель В. Бурена - управління інтелектуальним капіталом. Модель розроблена робочою групою по ефективному управлінню знанням в рамках віртуальної організації, складеної з практиків управління знанням в різних областях. Модель включає два набори характеристик: 1) які мають відношення до запасів інтелектуального капіталу, включаючи а) людський капітал, б) інноваційний капітал, в) процесний капітал, в) клієнтський капітал; 2) які мають відношення до фінансового функціонування та ефективності бізнесу. Вводиться поняття «критичних точок посилення потенціалу управління знанням» і «критичні процеси управління знанням», а також поняття «запускають пристроїв»[383]

- Модель Деспре і Шаувеля - таксономія управління знанням. Вони виділили чотири аспекти, що зустрічаються в більшості досліджень: 1) час - в зв'язі з лінійним і спрощеним уявленням поданням когнітивного процесу; 2) тип - по відношенню до неявного і явного знання; 3) рівень - відноситься до різних рівнів соціальної агрегації; 4) контекст - ніякої елемент знання не має сенсу поза даного контексту. Класифіковані всі дії в галузі управління знаннями, що застосовуються організаціями. Действует сім основних кластерів діяльності: 1) бізнес-інтелект; 2) бенчмаркінг; 3) побудова сховищ даних; 4) програмне забезпечення для групової роботи; 5) спільноти практики; 6) інновація і синергії, творчість; 7) навчання, компетенції, розвиток службовців.

Важливо зазначити, що більшість існуючих систем управління знаннями не визначають показників інтелектуального капіталу, створюючи розрив між їх вимірами. За словами Сміта, ця прогалина є одним з найбільших недоліків у сучасній практиці вимірювання та управління інтелектуальним капіталом ТНК.

В умовах формування економіки знань стратегічно необхідним є створення моделі управління знаннями ТНК для усунення цієї прогалини, в якій би існував зв'язок між системою управління знаннями та вимірюванням інтелектуального капіталу, яка б орієнтувалася на підтримку вимірювання інтелектуального капіталу ТНК через призму управління знаннями, демонструючи внесок цих систем у створення вартості ТНК[384].

1. Моделі вимірювання інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал належить до нематеріальних активів, які можуть приносити майбутні економічні вигоди, тобто цінність створення. Ці активи є ключовою конкурентною перевагою, вони характеризуються невидимістю, труднощами у кількісній оцінці та придбанні без грошової природи і без фізичної субстанції. Його вимірювання відображає додану вартість знань для організацій, дає змогу контролювати виконання активів знань та пов'язаної з ними діяльності, виробляє розуміння того, як організації керують, розвиваються та використовують їх активи знань.

Огляд моделей вимірювання інтелектуального капіталу був зроблений з метою ідентифікації основних компонентів, що використовуються для вимірювання інтелектуального капіталу. Таблиця 4.8 узагальнює моделі вимірювання інтелектуального капіталу, ідентифікуючи компоненти, зазначені в кожній з них.

Моделі характеризують різноманітні компоненти: людський капітал, структурний капітал та відносний капітал, а також соціальний капітал, НДДКР, фірмовий стиль, екологічний капітал чи інші, залежно від власних особливостей. При цьому людський, структурний, інноваційний та капітал відносин – компоненти, які найчастіше використовуються в моделях. [385]

- Людський капітал (який включає індивідуальний людський капітал, індивідуальний капітал компанії та національний людський капітал) пов'язаний з індивідуальними здібностями, знаннями, навичками, досвідом і вмінням вирішувати проблеми. Він виявляється в компетентності, ставленні та інтелектуальній спритності співробітника. Компетенції включають в себе

навички й освіти, в той час як відношення охоплює поведінку співробітників. Інтелектуальна спритність сприяє пошуку інноваційних рішень та зміні методів для вирішення проблеми.

- Структурний капітал (споживчий капітал, організаційний капітал) пов'язаний з системами, організаційними процесами, технологіями, концепціями і моделями роботи бізнесу з базами даних, документами, патентами, авторськими правами та іншими кодифікованими знаннями. Згідно з твердженням Рооса, структурний капітал – це те, що залишається в компанії, коли співробітники йдуть додому за ніч.

Таблиця 4.8

Модель виміру інтелектуального капіталу

Модель виміру інтелектуального капіталу	Людський капітал	Структурний капітал	Капітал відносин	Інноваційний капітал	Соціальний капітал	Капітал середовища	Корпоративна ідентичність
Balanced Scorecard		+	+	+			
Chen, Zhu & Xie Model	+	+	+	+			
Citation-Weighted Patents				+			
Danish Guidelines	+	+	+	+			
Heng Model	+	+	+	+			+
IC Rating	+	+	+	+			+
Inclusive Valuation Methodology	+	+	+				
Intangible Assets Monitor	+	+	+				
Intangible Value Framework	+	+	+		+	+	+
Intelect Model	+	+	+				
Intellectual Capital Index	+	+	+	+			
Intellectual Capital Rating	+	+	+	+			
Intellectus	+	+	+	+	+	+	
Meritum Guidelines	+	+	+				
Nova Model	+	+	+	+			
Skandia Navigator	+	+	+	+			
Technology Broker	+	+	+	+			
The 4-Leaf Model	+	+	+				
The Value Explorer	+	+		+			

Total Value Creation	+		+				
Value Added Intellectual Coefficient	+	+					
Value Chain Scoreboard		+	+	+			

Джерело: створено автором на основі [386], [387], [388].

- Інноваційний (інноваційно-технологічний, креативний) пов'язаний з інвестиційним фінансуванням інноваційної діяльності та ринком цінних паперів компаній галузей високих технологій; включає обсяги фінансування НДДКР у межах інноваційного-технологічного процесу, венчурний капітал, капітал, який набувається за рахунок розміщення цінних паперів підприємств галузей високих технологій і довгострокових банківських кредитів на розширення інноваційної діяльності компаній.

- Капітал відносин (капітал фаховості, капітал бренду) пов'язаний з альянсами і відносинами з клієнтами, партнерами, постачальниками, інвесторами і спільнотами. Це також включає в себе впізнаваність бренду, імідж організації та становище на ринку. Капітал відносин – це вбудовані знання і додана вартість від відносин з іншими особами [389], [390].

Систематизація моделей вимірювання інтелектуального капіталу та їх основних компонентів, яка дає характеристику інноваційного, людського, структурного капіталів та капіталу відносин наведена на рис.4.1

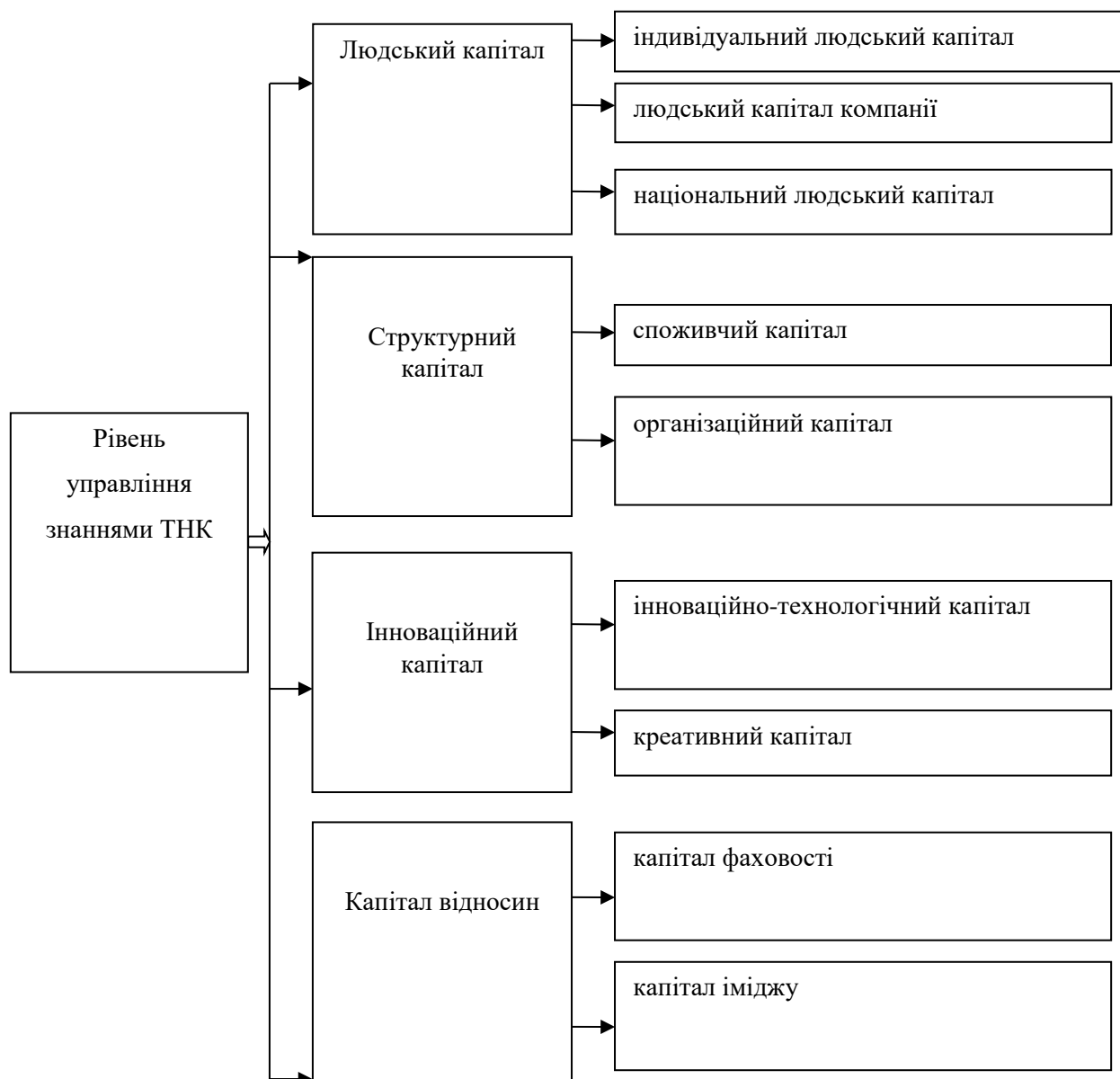


Рис. 4.1 Систематизація моделей вимірювання інтелектуального капіталу та їх основних компонентів

Джерело: сформовано автором на основі [391]

Систематизацію показників, запропонованих кожною з моделей вимірювання інтелектуального капіталу, також було зроблено з метою визначення набору цінних показників вимірювання нематеріальних активів.

- Системи управління знаннями. Системи управління знаннями належать до класу інформаційних систем, що застосовуються для управління організаційними знаннями. Вони базуються на інформаційних технологіях та орієнтовані на підтримку організаційних процесів створення, зберігання та пошуку знань, розповсюдження та застосування. Їх головне призначення –

створити середовище, яке сприяє накопиченню та використанню знань, комунікації та співпраці між організацією.

Американські дослідники писали про використання різних типів системи управління знаннями. Класифікації, згадані цими авторами, засновані на різних припущеннях: деякі з них засновані на технологічних проблемах, деякі – на пов'язаних функціональних можливостях; ще одні все ж об'єднують ці два критерії в одній класифікації.

Але, з іншого боку, у деяких з цих класифікацій не проведено чіткої відмінності між системою управління знаннями і традиційними інформаційними системами. Різноманітність класифікацій системи управління знаннями на основі різних підходів приводить нас до розробки систематизації категорій системи управління знаннями щодо їх проблем, можливостей і функціональних особливостей. Це систематизація включає в себе такі категорії системи управління знаннями:

- системи бізнес-аналітики;
- системи спільної роботи (групове програмне забезпечення);
- системи управління компетенціями;
- корпоративні портали;
- системи управління документами;
- системи електронного навчання;
- експертні системи;
- системи виявлення знань;
- карти знань;
- системи документообігу [392].

1. Система планування інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал належить до нематеріальних активів, які можуть генерувати майбутні економічні вигоди, тобто вартість створення. Ці активи є основою конкурентної переваги і характеризуються невидимістю, труднощами в кількісній оцінці та придбанні (без грошової природи і без фізичної субстанції). Вимір капіталу відображає додана вартість від знань для

організацій, що допомагає розвиваються і використовують свої активи знань. Під час дослідження було проведено огляд моделей вимірювання інтелектуального капіталу з метою визначення основних компонентів, що використовуються для його вимірювання.

Таблиця 4.9 резюмує моделі вимірювання інтелектуального капіталу та ідентифікує компоненти, зазначені в кожній моделі. Систематизацію показників, пропорованих кожною з моделей вимірювання інтелектуального капіталу, було також зроблено з метою огляду певного набору цінностей для вимірювання нематеріальних активів.

Моделі описують різні компоненти, такі як людський капітал, структурний капітал, інноваційний капітал та капітал відносин, а також соціальний капітал, корпоративну ідентичність, капітал середовища тощо, залежно від їх власних характеристик. Проте людський, структурний, інноваційний та капітал відносин є найбільш згадуваними компонентами:

- Система управління знаннями. Система управління знаннями належить до класу інформаційних систем, що застосовуються для управління організаційними знаннями, які засновані на інформаційних технологіях і орієнтовані на підтримку організаційних процесів створення, зберігання та пошуку знань, поширення і застосування. Головна мета системи – створити середовище, яке полегшує створення і використання знань та комунікації, співробітництво між організаціями.

- Система управління знаннями і вимір інтелектуального капіталу. У таблиці 3 наведені показники, згруповані за компонентами інтелектуального капіталу: людський, структурний, інноваційний та капітал відносин.

- Показники та виміри інтелектуального капіталу. Під час дослідження були угрупованні показники на 4 групи з виокремленням у кожній групі відповідних вимірів (див.рис.4.2)

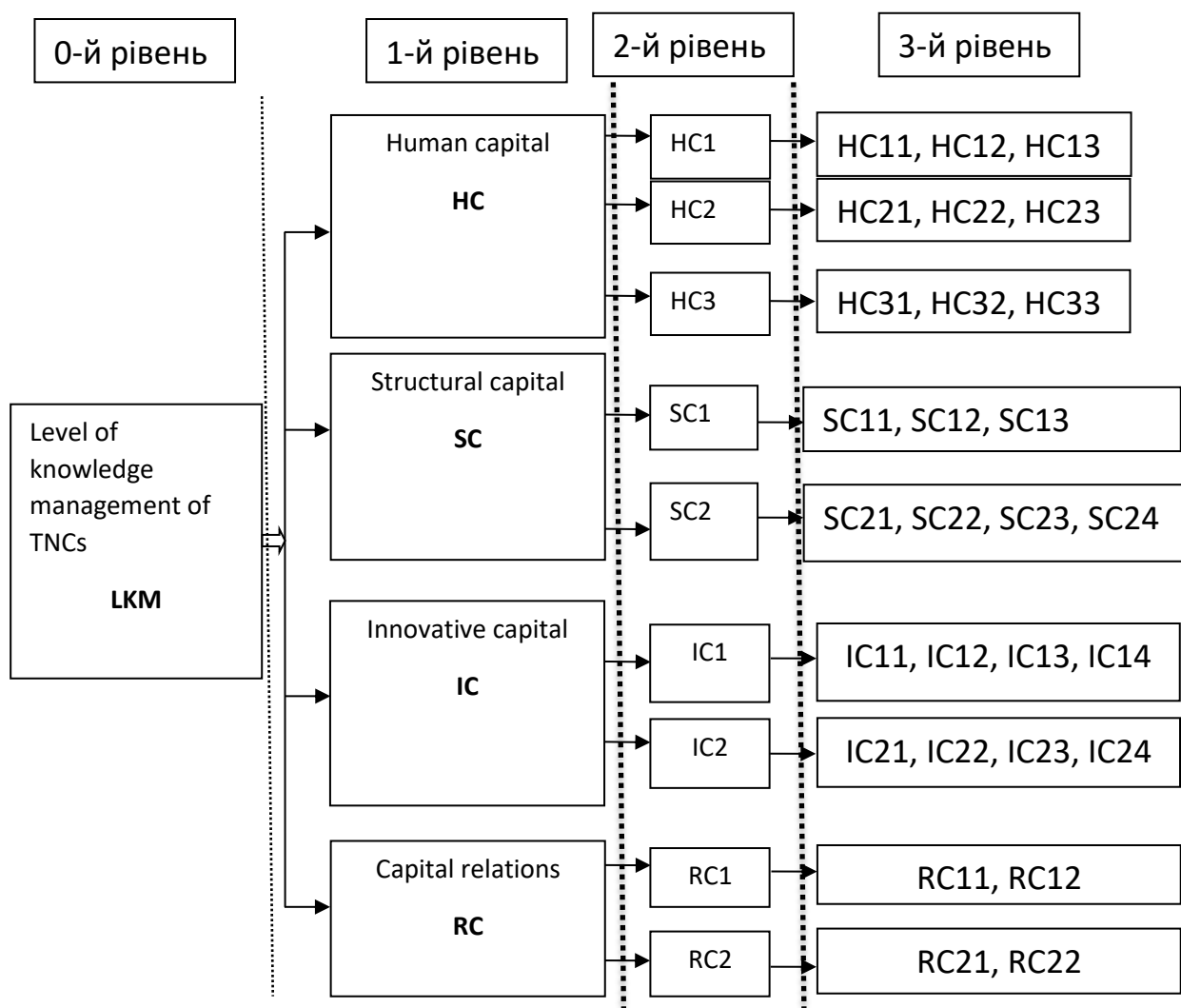


Рис. 4.2. Структурна ієрархічна схема оцінювання рівня управління знаннями ТНК у позначеннях індексів

Таблиця 4.9

Показники та виміри інтелектуального капіталу

Показники	Виміри
1. Людський капітал	
1.1. індивідуальний людський капітал	
- показники невиходу на роботу - середній рівень ІТ-грамотності - роки роботи в компаніях	-індекс мотивації -індекс цифрової грамотності -індекс задоволеності співробітників
1.2. людський капітал компанії	
-% співробітники на повний робочий день -% співробітники на неповний робочий день -% спеціалізовані співробітники	-індекс ініціативності -індекс інноваційності -індекс лідерства
1.3. національний людський капітал	
- % чоловіки, жінки - середній вік співробітника -середній рівень грамотності співробітників	-індекс гендерної нерівності -індекс лояльності eNPS -індекс залученості співробітника

- розподіл за віковими групами	-індекс задоволеності співробітників
1. Структурний капітал	
2.1. споживчий капітал	
-інформаційно-технологічні можливості -адміністративні витрати / співробітник -адміністративні витрати / всього надходження -якість виконання (ISO 9000)	-індекс рентабельності RI -індекс якості розвитку робочої сили -індекс ефективності процесів -індекс ділової репутації
2.2. організаційний капітал	
-вартість розробки нових продуктів або послуги -досвідчені співробітники / всього співробітників -години в розробці -годинни навчання	-індекс інтелектуального потенціалу -індекс людського розвитку -індекс якості робочої сили -індекс свободи освіти
1. Інноваційний капітал	
3.1. інноваційно-технологічний	
-доступність інформації -інноваційний можливості -інноваційний співробітники -інвестиції в ІТ -інвестиції в розвиток ІТ	-індекс розвитку ІКТ -індекс інноваційної спроможності -глобальними індекс інноваційної ефективного -індекс інформаційних можливостей -індекс ефективності процесів
3.2. креативний	
-діджиталізація -талантізм -проривні технології -інвестиції в нові компетенції	-індекс діджиталізації -індекс конкурентоспроможності талантів -індекс технологічної готовності -індекс продуктивності праці
1. Капітал відносин	
4.1. капітал фаховості	
-середня тривалість відносин клієнта -досвідчені співробітники / всього співробітників	-індекс продуктивності роботи -індекс освіти
4.2. капітал бренду	
-візити клієнтів в компанію -кількість клієнтів	-індекс задоволеності клієнтів -імідж компанії

Джерело: сформовано автором на основі [393],[394].

Результати, отримані під час дослідження, свідчать про відсутність значних відмінностей щодо галузевої або сервісної спрямованості транснаціональної корпорації. Матеріали цього дослідження будуть використані у моделі, розробленій для уточнення потенційного внеску системи управління знаннями у вимірювання інтелектуального капіталу.

4. Модель для зв'язку вимірювання системи управління знаннями та інтелектуального капіталу. Основна мета моделі, запропонованої в нашому

дослідженні, полягає в поєднанні KMS і виміру інтелектуального капіталу, що свідчить про внесок цих систем у створення вартості в ТНК. Модель також може полегшити вибір відповідного KMS залежно від потреб організації, приведення вибору KMS у відповідність зі стратегічними цілями і нематеріальними активами, які надають конкурентні переваги.

Це забезпечує комплексний погляд на нематеріальні активи, що охоплює стратегічні та операційні перспективи управління знаннями. Модель складається з 5 компонентів, як показано на малюнку 1, а саме: система планування, система управління, система leading, система контролю і система вимірювання. Об'єкти, визначені в кожному компоненті, та відносини між ними також описано на рис (модель)

Модель управління знаннями ТНК

4.1 Компоненти моделі вимірювання інтелектуального капіталу. Метою цього компонента є визначення нематеріальних активів, які надають конкурентну перевагу і забезпечують розвиток ядра організації компетенції. Вона також містить специфікацію відповідних метрик для того, щоб оцінити ці нематеріальні активи.

Компоненти моделі вимірювання інтелектуального капіталу починаються з визначення місії і корпоративних стратегічних цілей, що дають змогу визначити бізнес-драйвери, критичні фактори успіху і нематеріальні активи, які можуть створити багатство для організації. Метою зв'язування ІС зі стратегічними цілями є забезпечення того, щоб організація отримувала конкурентні переваги від використання інтелектуального капіталу та системи управління знаннями.

Цей компонент може бути реалізований за допомогою одного з розглянутих вимірювань ІС моделі, таких як, наприклад, Skandia Navigator, Balanced Scorecard, Intangible, Assets Monitor, Intellect Model тощо. Важливо відзначити, що модель, представлена у цьому дослідженні, не залежить від моделі вимірювання інтелектуального капіталу, з метою уникнення зменшуваності її застосування.

4.2 Компонент системи управління знаннями. Метою цього компонента є надання набору заходів, корисних для кількісної оцінки інтелектуального капіталу (метрики вказані в першому компоненті моделі). Система управління знаннями може сприяти поліпшенню інтелектуального капіталу, підтримуючи і поліпшуючи процеси, пов'язані з організаційними знаннями, які мають вирішальне значення для організації. Проте це може бути досягнуто тільки якщо система управління знаннями зосереджена на нематеріальних активах, які приносять цінність, додаткові і конкурентні переваги для організацій, відповідно до їх стратегічних цілей.

З цього погляду система управління знаннями може сприяти кількісному набору корисних показників до вимірювання ІМ за допомогою знань, зафіксованих у цих системах, шляхом вимірювання компонентів управління знаннями та ІМС. Цей компонент також повинен сприяти визначенню оптимальних категорій системи управління знаннями, за даними корпорації, потреби та стратегії, а також узгодженню вибору системи управління знаннями з нематеріальними активами, які приносять конкурентну перевагу [395].

Цей компонент описаний на малюнку 1 через структуру, яка виконується за допомогою різних категорій системи управління знаннями, відповідно до їх власних характеристик і функціональних можливостей при підтримці процесів управління знаннями, а саме створення знань, зберігання, поширення і застосування. Ці відносини базуються на припущенні, що система управління знаннями як технологічні системи, орієнтовані на управління організаційними знаннями, не підтримує застосування знань; і тільки люди можуть подати заявку знання. Проте система управління знаннями може сприяти розвитку середовища, що дає змогу використовувати знання та додатки від людей організації.

4.3. Компонент системи вимірювання інтелектуального капіталу. Метою цього компонента є підтримка вимірювання ІС відповідно до моделі і метрики, обраних у першому компоненті. Система вимірювання

інтелектуального капіталу використовує набір заходів, що надаються різними категоріями системи управління знаннями для кількісного визначення зазначених показників ІС. Він також може використовувати деякі заходи, передбачені іншими джерелами, що доповнюють вимір ІС, такі як, наприклад, фінансові програми, системи якості або ERP, системи планування ресурсів підприємства. Цей компонент встановлює зв'язок між моделлю вимірювання інтелектуального капіталу і KMS, демонструючи внесок різних категорій KMS в нематеріальний розвиток активів.

Результат системи вимірювання ІС складається зі звіту, що полегшує оцінку нематеріальних активів і є відправною точкою для визначення слабких і сильних сторін з точки зору розвитку організаційних знань. Оцінка нематеріальних активів може полегшити перевизначення і реорганізацію бізнес-драйверів, фактор успіху і нематеріальні активи, які приносять конкурентоспроможність переваги для організації.

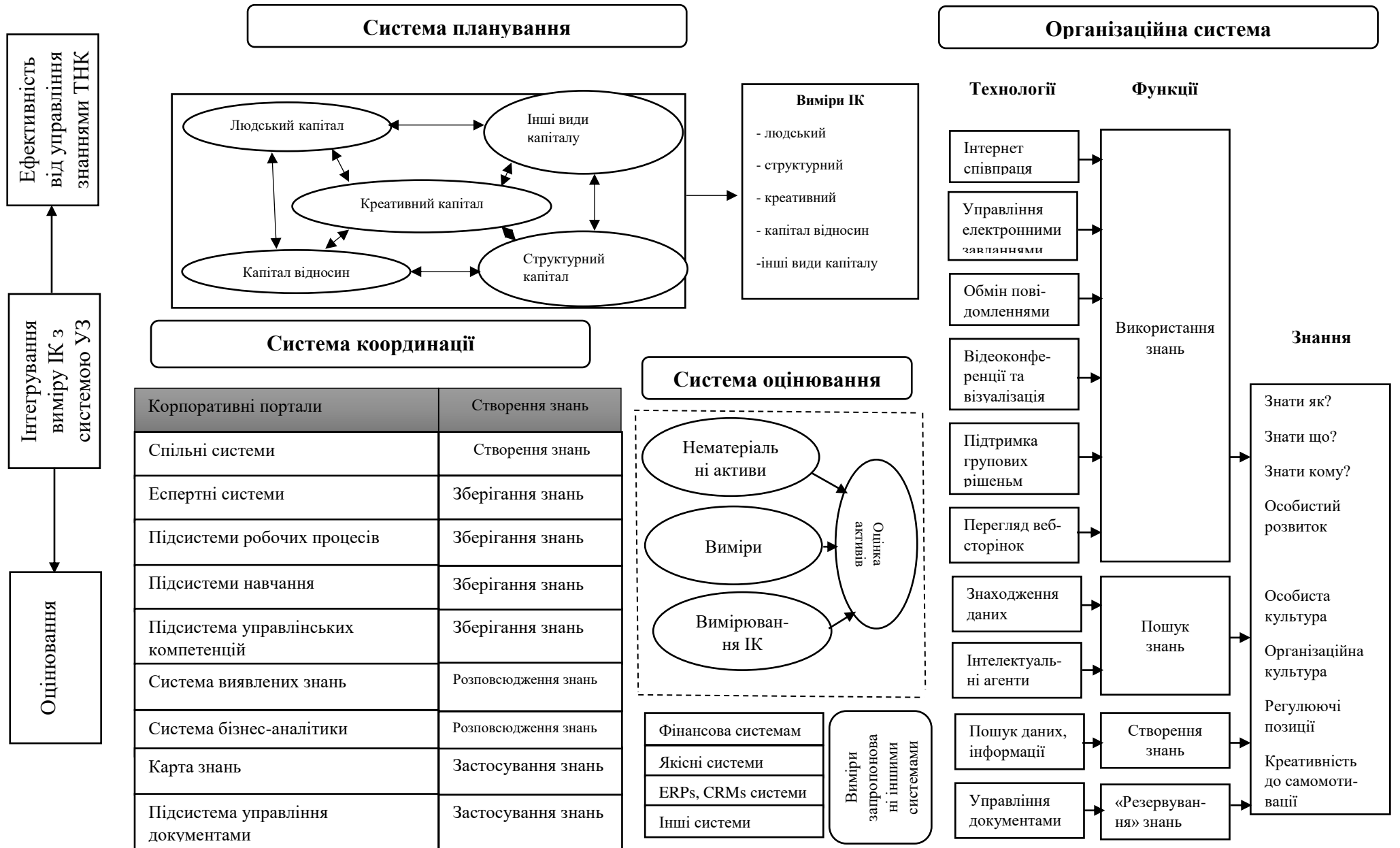
4.4. Заходи, передбачені системою управління знаннями для кількісної оцінки показників інтелектуального капіталу. Кожна організація намагається вибрати найбільш відповідні показники для вимірювання вартості нематеріальних активів та ініціатив, що стосуються управління знаннями, відповідно до їх потреб та стратегічних цілей [396]. Широка різноманітність показників розробляється як спроба визнати та оцінити вартість нематеріальних активів.

Аналізуючи літературу щодо моделей вимірювань інтелектуального капіталу, автор намагається систематизувати показники, які більше використовуються в вимірюванні інтелектуального капіталу. Розглядаючи різні категорії системи управління знаннями, згадані в цьому дослідженні, та їхні розглянуті питання та основні функціональні можливостей, можна стверджувати, що велика кількість цих показників інтелектуального капіталу може бути кількісно визначена через систему управління знаннями, тобто завдяки знанням, зафіксованим у KMS.

Таким чином, для уточнення потенційного внеску цих систем у вимірювання ІМС було проаналізовано значну кількість показників управління знаннями від різних категорій та постачальників. Для більш детального аналізу результативності універсальної моделі управління знаннями ТНК, яка наведена у таблиці 4.10 доцільним є аналіз його складових.

У результаті цього дослідження узагальнюємо комплекс заходів, які можуть бути передбачені різними категоріями системи управління знаннями для кількісної оцінки показників інтелектуального капіталу, демонструючи внесок системи управління знаннями у вимірювання показників інтелектуального капіталу. Джерела кількісної оцінки інтелектуального капіталу в контексті управління знаннями наведено у табл.4.11.

Універсальна модель управління знаннями ТНК



Таблиця 4.11

**Джерела кількісної оцінки інтелектуального капіталу
в контексті управління знаннями**

Джерело	Кількісна оцінка
Документ управління системи	Доступ до бази знань організації Внесок у базу знань організації Час (середнє) для запиту Рівень знань доступ/використання повторно
Знання Карти	Доступ до бази знань організації Внесок у базу знань організації Час (середнє) для запиту Рівень знань доступ/використання повторно
Співробітництво системи	Проекти у співпраці із зовнішніми організаціями Проекти у співпраці з іншими робочими групами Швидкість поширення кращих практик Питання, що повідомляються на форумах
Workflow Системи	Процеси, завершені без помилок Процеси відповідно до посібників Процеси оновлені % процесів, завершених вчасно % автоматизованих бізнес-процесів
Бізнес системи інтелект	Нові можливості для бізнесу Швидкість інвестицій на нових ринках Частка ринку в сегменті Географічний розподіл клієнтів % нових клієнтів/втрачених клієнтів Швидкість продажів на нових ринках Швидкість продажів новим клієнтам Індекс задоволеності клієнтів Індекс задоволеності співробітників
Експертні системи	Фахівці зі ступенем спеціалізації Менеджери зі ступенем спеціалізації Доступ до актуальних питань Внесок експертів: кращі практики, поради, пропозиції Рівень експертних знань доступ/повторне використання % нових експертів
Компетентність управління системи	Середній час навчання на одного працівника (днів у році) Вартість на душу населення в навчальних програмах Середній рік служби в організації Середній вік працівників % Працівників за віком групи % Співробітників жіночої і чоловічої статі Коефіцієнт невиходу на роботу Швидкість ротації співробітників Індекс задоволеності співробітників % співробітників з вченими ступенями
Електронне навчання системи	Програми електронного навчання Години, проведені в програмах електронного навчання % співробітників, що успішно завершили навчальні програми з електронного навчання Співробітники зі спеціалізацією на основі програм електронного навчання

Знання відкриття системи	Нові патенти Патенти в реєстрації (№) Середнє число зареєстрованих патентів Рівень знань, що повторно використовується в нових контекстах Нові ідеї для оновлення продуктів, послуг або процесів Нові продукти, послуги або процеси, створені інноваційними процесами Сертифіковані процеси
Корпоративний портали	Швидкість поширення знань/застосування

Джерело: сформовано автором на основі [397],[398].

З метою обґрунтування кластеризації та визначення основних ТНК, які характеризують кластери, пропонуємо визначити вимір індексів капіталу (табл.4.12)

Таблиця 4.12

Рівні управління знаннями ТНК

<i>Вимір</i>	<i>Індекси</i>
<i>1. Людський капітал НС</i>	
<i>НС 1 1.1. індивідуальний людський капітал</i>	
<i>(0, 100)</i>	-індекс задоволеності умовами праці
<i>(0,10)</i>	-індекс цифрової грамотності
<i>(0,50)</i>	-індекс задоволеності персоналу
<i>НС 2 1.2. людський капітал компанії</i>	
<i>(0,1)</i>	-індекс ініціативності
<i>(0,1)</i>	-індекс розвитку людського потенціалу
<i>(0,1)</i>	-індекс інноваційності
<i>НС 3 1.3. національний людський капітал</i>	
<i>(0,1)</i>	-індекс гендерної нерівності
<i>(0,100)</i>	-індекс лояльності eNPS
<i>(0,10)</i>	-індекс залученості співробітника
<i>2. Структурний капітал</i>	
<i>2.1. споживчий капітал</i>	
<i>(0,1)</i>	-індекс рентабельності РІ
<i>(0,100)</i>	-індекс ефективності процесів
<i>(0,100)</i>	-індекс ділової репутації
<i>2.2. організаційний капітал</i>	
<i>(0,1)</i>	-індекс інтелектуального потенціалу
<i>(0,1)</i>	-індекс людського розвитку
<i>(0,100)</i>	-індекс якості робочої сили
<i>(0,100)</i>	-індекс свободи освіти
<i>1. Інноваційний капітал</i>	
<i>3.1. інноваційно-технологічний капітал</i>	
<i>(0,10)</i>	-індекс розвитку ІКТ
<i>(0,100)</i>	-індекс інноваційної спроможності
<i>(0,100)</i>	-глобальними індекс інноваційної активності
<i>(0,100)</i>	-індекс інформаційних можливостей
<i>3.2. креативний капітал</i>	

(0,1)	-індекс мережевої готовності
(0,100)	-індекс конкурентоспроможності талантів
(0,33)	-індекс технологічної готовності
(0,1)	- індекс креативної готовності
<i>4.Капітал відносин</i>	
<i>4.1.капітал фаховості</i>	
(0,100)	-індекс продуктивності роботи
(0,1)	-індекс освіти
<i>4.2 капітал бренду</i>	
(0,100)	- індекс «щастя співробітників»
(0,1)	-імідж компанії

Джерело:сформовано автором на основі [399].

Для знаходження вагомості у кожній групі індексів 3-го рівня ієрархії складаємо обернено-симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості з урахуванням критеріїв адекватності випадкових матриць, знаходимо вагомість індексів у групі для 3-го рівня наведено у додатку П, табл.П.1. Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості та вагомість індексів у групі для 3-го рівня наведено у додатку П, табл. П.2. Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 3-го рівня ієрархії, для обраної групи ТНК – представників кластерів додатку П, табл.П.3.

У табл. 4.13 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії.

Таблиця 4.13

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Вагомість
-0,33321	-0,40236	-0,2608	-0,30076	0,354588619
-0,39677	-0,30304	-0,4635	-0,2635	0,32324624
-0,33289	-0,4525	-0,36346	-0,33392	0,322165141
-0,34391	-0,32794	-0,37206	-0,22794	0,600804

-0,33953	-0,3168	-0,38516	-0,28451	0,199598
-0,37318	-0,34303	-0,3735	-0,43682	0,407116
-0,35991	-0,38041	-0,35183	-0,30466	0,197155
-0,37747	-0,30513	-0,31226	-0,3	0,750941035
-0,43995	-0,36929	-0,33329	-0,31995	0,249058965

Джерело: авторські розрахунки

Добуток відносних відхилень балів від ідеального стану індексу, помножений на вагу для 2-го рівня, представлено у табл. 4.14. Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості та вагомості індексів у групі для 2-го рівня наведена у додатку П, табл.П.4.

Таблиця 4.14

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії, для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
-0,11815	-0,14267	-0,09248	-0,10665
-0,12825	-0,09796	-0,14982	-0,08518
-0,10725	-0,14578	-0,11709	-0,10758
-0,20662	-0,19703	-0,22354	-0,13695
-0,06777	-0,06323	-0,07688	-0,05679
-0,15193	-0,13965	-0,15206	-0,17784
-0,07096	-0,075	-0,06937	-0,06007
-0,28346	-0,22913	-0,23449	-0,22528
-0,10957	-0,09197	-0,08301	-0,07969

Джерело: авторські розрахунки

Переходимо до 1-го рівня ієрархічної схеми. У табл. 4.15 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії.

Таблиця 4.15

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
-----------------------	--------------	-------	----------------

-0,11815	-0,14267	-0,09248	-0,10665	
-0,12825	-0,09796	-0,14982	-0,08518	
-0,10725	-0,14578	-0,11709	-0,10758	
-0,35365	-0,38641	-0,3594	-0,2994	СУМА
-0,20662	-0,19703	-0,22354	-0,13695	
-0,06777	-0,06323	-0,07688	-0,05679	
-0,27439	-0,26026	-0,30041	-0,19373	СУМА
-0,15193	-0,13965	-0,15206	-0,17784	
-0,07096	-0,075	-0,06937	-0,06007	
-0,22289	-0,21465	-0,22142	-0,2379	СУМА
-0,28346	-0,22913	-0,23449	-0,22528	
-0,10957	-0,09197	-0,08301	-0,07969	
-0,39303	-0,32111	-0,3175	-0,30497	СУМА

Джерело: авторські розрахунки

Для знаходження вагомості елементів 1-го рівня ієрархії складаємо обернено-симетричну експертну матрицю попарного порівняння елементів групи за 5-бальною шкалою важливості з урахуванням критеріїв адекватності випадкових матриць, знаходимо вагомості індексів у групі для 1-го рівня (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою та вагомості індексів у групі для 1-го рівня

	Обернено-симетричні експертні Матриці				Вагомості індексу в групі W_i
	1	2	3		
HC	1	2	3		0,367871
SC	0,5	1	2		0,279521
IC	0,33	0,5	1		0,165787
RC	0,5	0,25	0,3		0,086978

Джерело: авторські розрахунки

У табл. 4.17 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії.

Таблиця 4.17

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Вагомості елемента у групі
-----------------------	--------------	-------	----------------	----------------------------

-0,35365	-0,38641	-0,3594	-0,2994	0,367871
-0,27439	-0,26026	-0,30041	-0,19373	0,279521
-0,22289	-0,21465	-0,22142	-0,2379	0,165787
-0,39303	-0,32111	-0,3175	-0,30497	0,086978

Джерело: авторські розрахунки

Переходимо до результативного оцінювання рівня управління знаннями ТНК (нульовий рівень ієрархічної схеми) (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

Оцінка рівня управління знаннями ТНК- 0-й рівень

	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
	-0,1301	-0,14215	-0,13221	-0,11014
	-0,0767	-0,07275	-0,08397	-0,05415
	-0,03695	-0,03559	-0,03671	-0,03944
	-0,03418	-0,02793	-0,02762	-0,02653
СУММА Оцінка рівня управління знаннями ТНК нульовий рівень	-0,27793	-0,27841	-0,28051	-0,23026

Джерело: авторські розрахунки

У роботі представлена геометрична візуалізація рівнів управління знаннями в обраній за кластеризації групи 4 ТНК, де значення 0 – ідеальне значення рівня оцінки.

Проаналізувавши зазначене вище, можна стверджувати, що комплементарність між вимірюванням системи управління знаннями та інтелектуальний капітал значною мірою необхідні для забезпечення заповнення існуючої прогалини між ними. Модель, представлена в дослідженні, є спробою заповнити цю прогалину, показуючи внесок системи управління знаннями у вимірювання інтелектуального капіталу.

Модель встановлює залежність між нематеріальними активами, які приносять конкурентну перевагу, та системами управління знаннями, які можуть підтримати їх розвиток, отже, це полегшує вибір найбільш відповідних систем управління знаннями з урахуванням потреб та стратегій транснаціональної корпорації. З іншого боку, це сприяє автоматизованому та

систематичному вимірюванню нематеріальних активів за допомогою заходів, які можуть бути передбачені системою управління знаннями або іншими системами, для кількісної оцінки вибраних показників[400].

Кожна з підсистем формує для компанії свої конкурентні переваги, які, відповідно до своєї специфікою, називаються конкурентними перевагами низького і високого порядку. До переваг низького порядку відносяться дешеві ресурси (сировина, робоча сила, будівлі та обладнання, енергія). Відмінною особливістю даного виду переваг є їх нестійкість і мінливість, подібного роду переваги не можуть забезпечити прибуток компанії в середньо-і довгостроковій перспективі. Через те, що компаніям потрібні більш серйозні переваги над конкурентами, виникли, так звані, конкурентні переваги високого порядку: унікальні технології, продукти, фахівці з експертними знаннями і т.д.

Представлені типи переваг тісно пов'язані між собою. Оскільки переваги низького порядку дають можливість заробляти компанії в даний момент, то вони дозволяють керівництву вкладати ресурси в створення переваг більш високого порядку, створюють передумови того, що буде затребуване в майбутньому, тобто базову інформацію для нових переваг.

Важливо відзначити, що в даному аналізі переваги можуть бути не тільки фактичними, якими володіє компанія, але і потенційними, які хотілося б досягти в перспективі [401]. Всі виділені конкурентні переваги необхідно розглядати з точки зору бізнес-процесів. Це дозволяє детально розібратися, яким чином досягається позначене перевагу і які ресурси для цього необхідні, зрозуміти сутність виникнення переваг, яким чином можна продовжити їх термін життя і створити нові.

Сучасний етап економіки знань - як наслідок процесів глобалізації бізнесу, розширення виробництва наукомісткої продукції, постійного оновлення інформаційних технологій - природа і межі конкуренції змінилися. Конкурентна перевага, засноване на перевазі товарів і послуг за ціновими і якісними характеристиками на ринку, втрачає своє визначальне значення. У

сучасних умовах організації конкурують не тільки за рахунок продуктивних пропозицій, але і виходячи зі своїх здібностей створювати, оновлювати і використовувати організаційні знання і ресурси під мінливі вимоги зовнішнього середовища.

Сукупність знань, навичок, умінь і здібностей, що забезпечує конкурентну перевагу і належить як співробітникам, так і компанії в цілому, в сучасній теорії менеджменту розглядається як компетентність організації. Компетентність організації, як правило, пов'язується з конкретними виробничими або збутовими технологіями, результатами НДДКР, базою клієнтів, умінням вибудовувати відносини з споживачами, постачальниками і партнерами, корпоративною культурою компанії, творчими процесами та ін., Які фахівцями розглядаються як організаційні знання.

Не менш важливу роль в забезпеченні конкурентоспроможності відіграє рівень знань окремих співробітників організації, від яких в кінцевому підсумку залежить якість прийнятих рішень. Тобто в основі конкурентних переваг в сучасних умовах лежать знання, які є основним компонентом компетенцій. Але далеко не всі знання однаково важливі для створення конкурентоспроможної компетентної організації, цінність представляють тільки ті, які використовуються в процесі її діяльності та рівень яких перевершує конкурентів [402].

Слід зазначити, що в зв'язку з доступністю інформаційних ресурсів, бази даних і комп'ютерні технологічні рішення - на відміну від організаційних та індивідуальних знань - можуть бути скопійовані або придбані конкурентами протягом короткого проміжку часу. Тому все більшого значення набувають внутрішні можливості організації підтримувати актуальність своїх знань і орієнтувати свої цілі на підвищення рівня компетентності як застави стійкого конкурентної переваги.

4.3 Результативність управління знанневими ресурсами ТНК в економіці знань

Глобалізація може призвести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску в користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати більш значний обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати більш широкий фінансовий інструментарій на зростанні кількості ринків. Глобалізація створює серйозну основу для вирішення загальних проблем людства, в першу чергу, екологічних, що обумовлено об'єднанням зусиль світової спільноти, консолідацією ресурсів, координацією дій в різних сферах.

Система, як відомо, формується з сукупності елементів, і ефективність її функціонування залежить від їх злагодженої взаємодії. Суспільне виробництво є соціально-економічною системою. Соціальну складову представляють люди як людські ресурси (розум, талант, професійна діяльність, мотивація до праці і т.п.), які здійснюють процес виробництва і управління. Сутність економічної частини системи полягає у виробництві і розподілі суспільних продуктів на основі використання ресурсів (землі, праці, капіталу та підприємницької діяльності).

Однак, до теперішнього часу в теорії і практиці управління організацією має місце проблема теоретичної і методологічної оцінки ефективності управління людськими ресурсами: не визначена їх роль в загальній системі управління; ступінь впливу різних чинників на результати виробничої діяльності; соціально-економічна зацікавленість в підвищенні продуктивності праці, що формують конкурентоспроможність і ефективний розвиток організації. Ефективність кадрової політики організації правомірно розглядає як частину загальної ефективності суспільного виробництва. Автор проводить аналіз даної проблеми, викладеної в економічній теорії, акцентуючи увагу на визначення ефективності у взаємозв'язку з поставленою метою, як функції

досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів, а також рівень продуктивності праці.

Аналізуючи інших факторів зовнішнього середовища. Аналіз і систематизація викладених та інших наукових концепцій більшості дослідників дозволяє виділити три методичні підходи до оцінки ефективності управління людськими ресурсами як результату реалізації прийнятої кадрової політики організації.

Перший підхід заснований на визнанні суттєвого впливу на економічний стан функціонування організації у внутрішній і зовнішній середовищі, тому кінцеві результати її діяльності повинні служити критерієм ефективності управління людськими ресурсами. Наводиться перелік кількісних і якісних показників, в основі яких може використовуватися прибуток (балансова, валова, чиста), собівартість, виручка, рівень рентабельності продажів, економічна рентабельність активів і ін. Ми вважаємо, що наведений перелік результативних показників в повній мірі можна застосувати в практиці управління.

Однак прихильники даного підходу приводять групу показників, які можна виміряти (наприклад, якість продукції) або важко вимірювані (зокрема, культура виробництва), але вони є основою виручки, прибутку і рентабельності. Крім того, розмір дивідендів на 1 акцію (звичайну і привілейовану) суперечливо сприймається власниками і персоналом організації через відмінності цілей і мотивації до ефективності і продуктивності праці. Звичайно, перераховані показники, безумовно, відображають кінцеві результати виробництва і можуть служити основою розрахунку ефективності роботи персоналу, але багато що залежить від наявності та якості засобів праці, а також, на нашу думку, сучасного менеджменту - здатності управлінського персоналу ефективно управляти в сучасних умовах.

Прихильники другого підходу вважають, що показники повинні відображати результативність, якість і складність живої праці або трудової

діяльності всіх категорій персоналу, які включають: продуктивність праці; темпи зростання продуктивності праці і заробітної плати; питома вага заробітної плати в собівартості продукції; загальний фонд оплати праці; відсоток виконання норм виробітку; втрати робочого часу (цілоденні та внутрішньозмінні); якість праці; ефективність праці; фондоозброєність праці; трудомісткість продукції; коефіцієнти складності робіт і праці; рівень виробничого травматизму; загальна чисельність персоналу. Ми вважаємо, що дані показники можуть в певній мірі відображати ефективність трудової діяльності персоналу та можуть служити основою для вибору конкретних критеріїв. Однак, окремі з них важко визначені у договорі і не відображають соціальну ефективність.

Прихильники третього підходу вважають, що ефективність управління персоналом в значній мірі визначається організацією його роботи, мотивацією праці, соціально-психологічним кліматом в колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з персоналом.

В якості критеріїв ефективності роботи персоналу пропонуються такі показники: плинність персоналу; рівень кваліфікації персоналу; рівень трудової і виконавської дисципліни; професійно-кваліфікаційна структура; співвідношення робочих і службовців; використання фонду робочого часу; соціальна структура персоналу; частка порушників трудової дисципліни; рівномірність завантаження персоналу; надійність роботи персоналу; витрати на 1 працівника; витрати на управління; рівень накладних витрат; виконання плану соціального розвитку; соціально-психологічний клімат в колективі; якість роботи персоналу. Як видно, склад показників всіх напрямків досить і всебічно відображає організацію і соціальну ефективність роботи персоналу.

При цьому деякі показники є комплексними, які вимагають збору оперативної інформації на основі конкретних соціологічних досліджень. На ряді підприємств з низьким рівнем механізації виробництва, а також на новостворених малих підприємствах переважає підхід до персоналу як виробничого ресурсу без розуміння значущості соціального менеджменту, що

також ускладнює впровадження прогресивних методик і використання соціальних резервів.

Виходячи з викладеного аналізу теорії і можливостей використання в практичній діяльності при оцінці ефективності управління людськими ресурсами, нами сформовані три групи показників: економічна результативність, продуктивність і оплата праці, соціальна ефективність. Ми вважаємо, що система оцінки повинна бути доступною за достовірності інформації, простий при виконанні розрахунків, порівнянності в динаміці, комплексності за охопленням підсумків більшої сфери діяльності, гнучкості в аспекті застосування щодо об'єктів управління і інших умовах застосування обраних критеріїв для даної ситуації управління економікою функціонування господарюючого суб'єкта. Крім того, використання широкого діапазону показників різного вимірювання можливо за умови їх застосування за пріоритетністю при конкретній ситуації, певного періоду і на перспективу

В умовах обмеженості ресурсів можливість впровадження системи управління знаннями в організації є її основною конкурентною перевагою. На даний момент фахівці роблять ставку на знання і їх носіїв. Автори підкреслюють значущість системи управління знаннями в організації діяльності компаній в якості драйвера сталого розвитку в галузі: чим більший масштаб матиме організація, тим більш ефективною повинна бути система управління знаннями.

З метою аналізу та визначення результативності управління інтелектуальними ресурсами нами запропоновано розглянути по перше, витрати компаній на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки НДДКР. Застосуємо природну нормалізацію до значень показника R&D, для 30 ТНК за період 2005-2019 за формулою:

(1) де i – номер ТНК за табл. 4.19,

де представлено нормалізовані за формулою (1) значення R&D, для 30 ТНК за період 2005-2019 роки. У Додатку П., табл. П. 5 представлено розрахунки середньоквадратичного відхилення за вибіркою та значення

коефіцієнту варіації нормалізованих значень R&D (табл. 4.19) для 30 ТНК за період 2005-2019.

Таблиця 4.19

**Значення коефіцієнту варіації для R&D, розрахованого для 30 ТНК
за період 2005-2019**

ТНК	Середньоквадратичне відхилення за вибіркою	Коефіцієнт варіації
1. Pfizer	0,320966	0,884363
2. Ford	0,236153	0,452255
Johnson & Johnson	0,355926	0,758277
3. Amazon.com	0,28779	1,064822
4. General Motors	0,312999	1,286614
5. Microsoft	0,285338	0,478632
6. Glaxo Smith Kline	0,315002	0,578503
7. Siemens	0,354554	0,579708
8. Toyota Motor	0,366161	0,792238
9. IBM	0,355948	0,681921
10. Samsung	0,388096	0,951087
11. Intel	0,392906	0,967713
12. Facebook, Inc.	0,331353	1,013735
13. Novartis	0,344578	0,621662
14. Volkswagen	0,3832	0,992441
15. Roche Holding	0,291054	0,565283
16. Alibaba Group	0,320214	0,832907
17. Nokia	0,297652	0,701397
18. Merck & Co	0,321492	0,693348
19. Honda	0,335667	0,838099
20. Google	0,332203	1,074478
21. Daimler	0,319795	0,661714
22. Sanofi	0,346247	0,559322
23. Panasonic	0,325248	0,451958
24. Sony	0,297556	0,483768
25. Cisco Systems	0,361465	0,610312
26. Apple Inc.	0,339375	1,046407
27. AstraZeneca PLC	0,293421	0,544419
28. Eli Lilly and Company	0,305941	0,543895
29. Oracle Corporation	0,305286	0,810588

Джерело: авторські розрахунки

У ході дослідження представлено коливання середньоквадратичного відхилення за вибіркою значень R&D, що знаходиться в інтервалі (0,236; 0,39) для 30 ТНК за період 2005-2019, яке зазначено на рис. 4.3

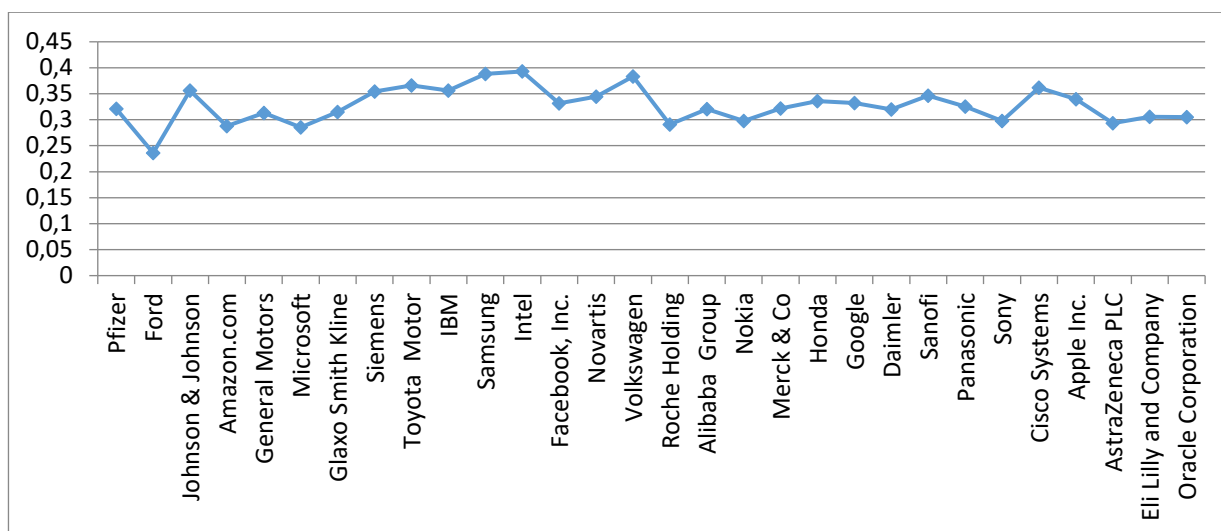


Рис.4.3. Коливання середньоквадратичного відхилення за вибіркою значень R&D в інтервалі (0,236; 0,39) для 30 ТНК за період 2005-2018

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 4.4 представлено розрахункові значення коефіцієнта варіації (у порядку зростання значень) нормалізованих значень R&D для 30 ТНК за період 2005-2019.

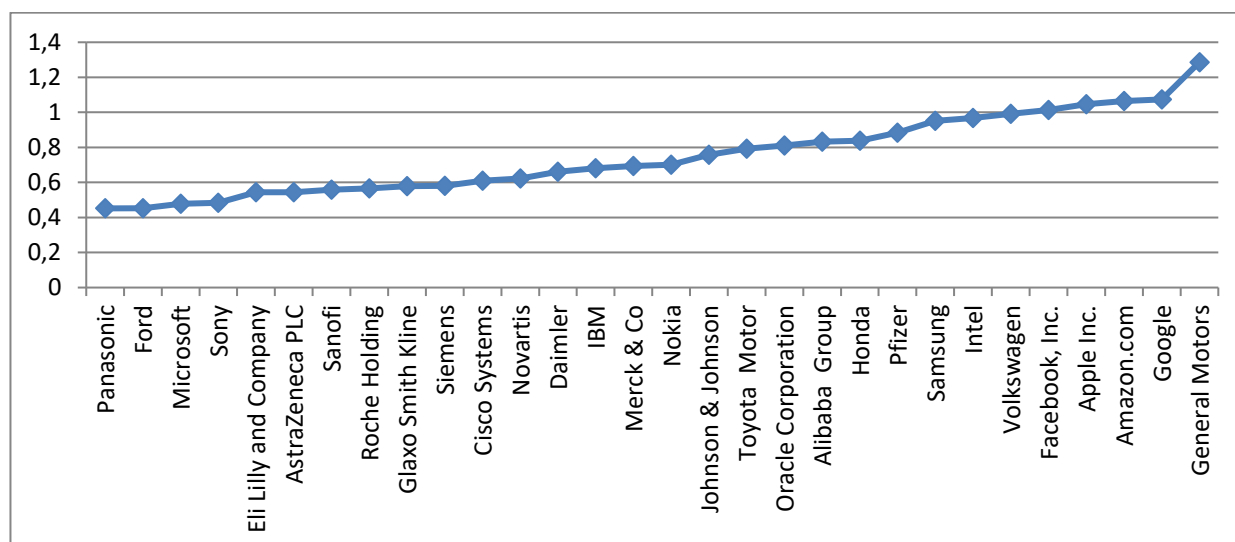


Рис.4.4 Упорядковані за зростанням значення коефіцієнта варіації нормалізованих значень R&D для 30 ТНК за період 2005-2018

Джерело: створено автором

Виокремимо діапазон для значень коефіцієнта варіації починаючи з 0,4 з кроком 0,2, що зазначено в табл. 4. 20. У ході дослідження було виокремлено 4 кластери, зокрема А, В, С, D відповідно до яких були угрупованні ТНК.

Таблиця 4.20

**Значення коефіцієнту варіації для показника R&D, розрахованого у
безрозмірному вигляді для 30 ТНК за період 2005-2018**

Номер	ТНК	Коефіцієнт варіації	Діапазон для значень коефіцієнта варіації	КЛАСТЕР
24	Panasonic	0,451958	(0,4 - 0,6)	А
2	Ford	0,452255		
6	Microsoft	0,478632		
25	Sony	0,483768		
29	Eli Lilly and Company	0,543895		
28	AstraZeneca PLC	0,544419		
23	Sanofi	0,559322		
16	Roche Holding	0,565283		
7	Glaxo Smith Kline	0,578503		
8	Siemens	0,579708		
26	Cisco Systems	0,610312	(0,6 – 0,8)	В
14	Novartis	0,621662		
22	Daimler	0,661714		
10	IBM	0,681921		
19	Merck & Co	0,693348		
18	Nokia	0,701397		
3	Johnson & Johnson	0,758277		
9	Toyota Motor	0,792238		
30	Oracle Corporation	0,810588	(0,8 – 1)	С
17	Alibaba Group	0,832907		
20	Honda	0,838099		
1	Pfizer	0,884363		
11	Samsung	0,951087		
12	Intel	0,967713		
15	Volkswagen	0,992441		
13	Facebook, Inc.	1,013735	>1	D
27	Apple Inc.	1,046407		
4	Amazon.com	1,064822		
21	Google	1,074478		
5	General Motors	1,286614		

Джерело: авторські розрахунки

На рисунку 4.5 представлена діаграма кластерів А,В,С,Д для 30 ТНК за період 2005-2019 за показником R&D. Як видно з рисунку, до кластеру А належать такі компанії як Panasonic Ford Microsoft, Sony Eli Lilly and Company, AstraZeneca PLC, Sanofi, Roche Holding тощо.

З метою подальшого визначення ефективності моделі, яка була запропонована у параграфі яка була запропонована у параграфі 4.2 дисертаційного дослідження з нашої точки зору доцільно розглянути загальний грошовий оборот компаній Tcf (Total cash flow), додаток П, табл.П.6.Проведемо природну нормалізацію показника Tcf для 30 ТНК за період 2005-2019 за формулою (2)

де i – номер ТНК за додатком П., табл. П.7.

У додатку П, табл. П.8 представлено нормалізовані за формулою (2) значення Tcf , для 30 ТНК за період 2005-2019 роки.

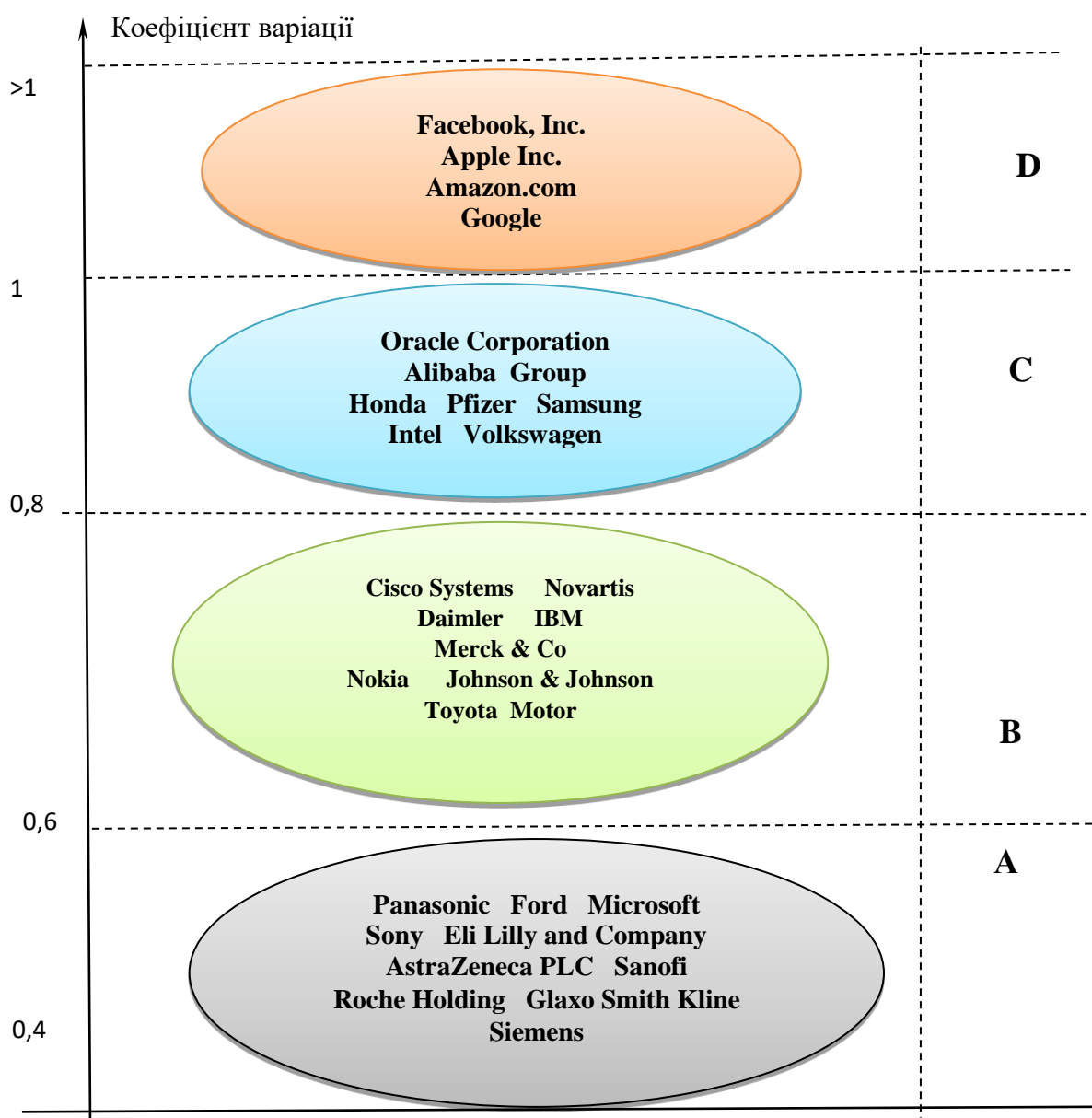


Рис.4.5. Діаграма кластерів А,В,С,Д для 30 ТНК
за період 2005-2019 за коефіцієнта варіації для показника R&D

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 4.6 представлено коливання середньоквадратичного відхилення за вибіркою значень T_{cf} , що знаходиться в інтервалі (0,248; 0,41) для 30 ТНК за період 2005-2019 роки.

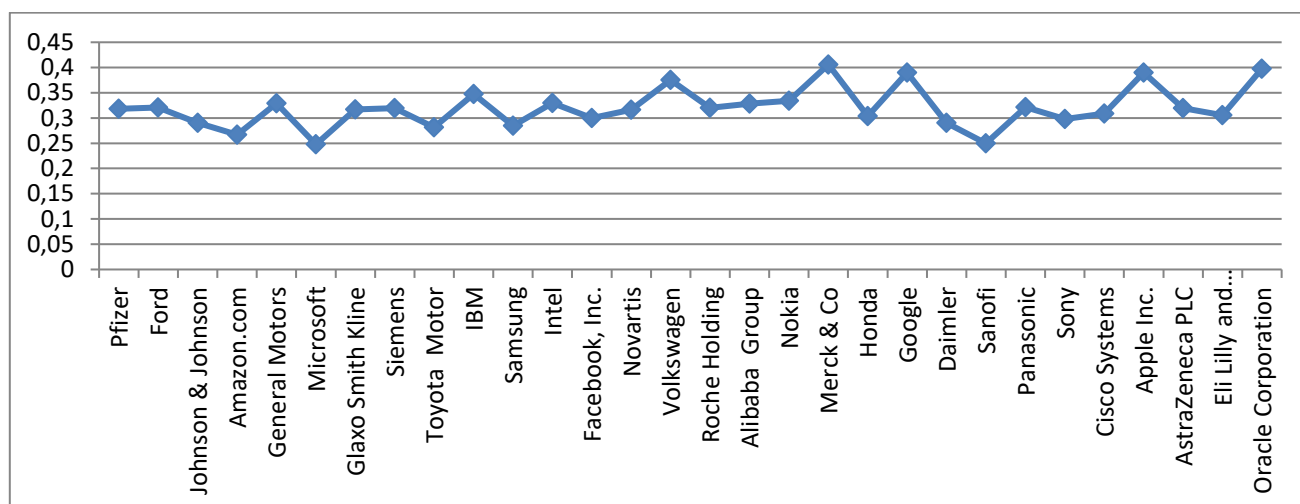


Рис. 4. 6. Коливання середньоквадратичного відхилення за вибіркою значень T_{cf} в інтервалі (0,248; 0,41) для 30 ТНК за період 2005-2018

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 4.7 представлено розрахункові значення коефіцієнта варіації (у порядку зростання значень) T_{cf} для 30 ТНК за період 2005-2019 роки.

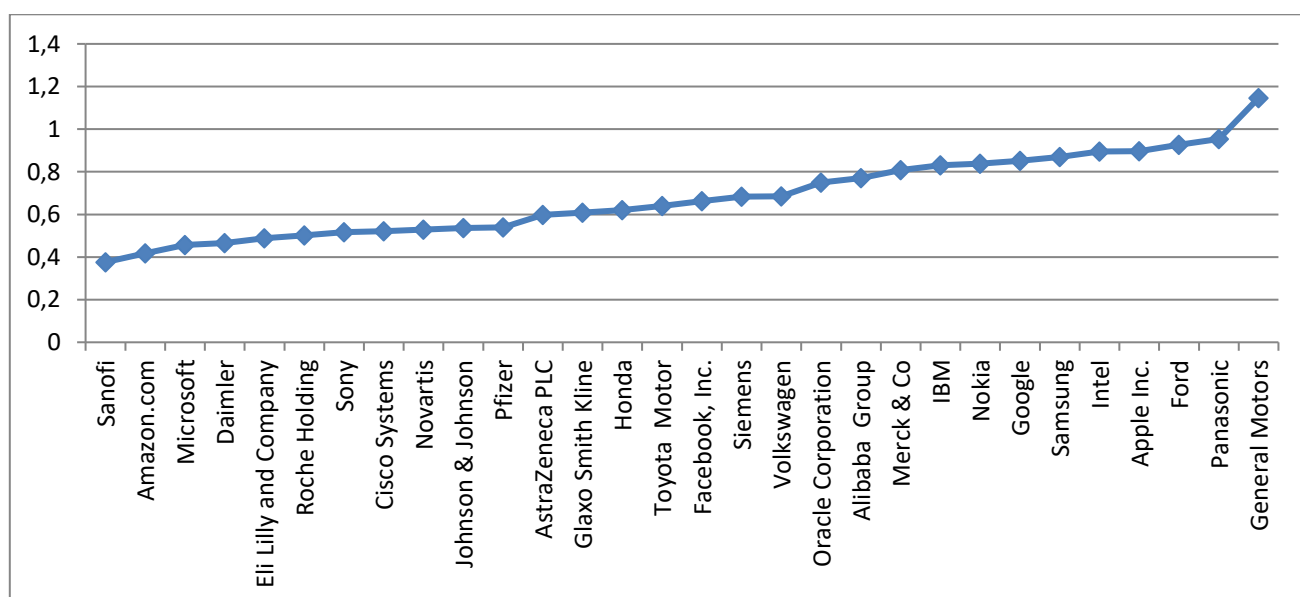


Рис.4.7. Упорядковані за зростанням значення коефіцієнта варіації T_{cf} для 30 ТНК за період 2005-2018.

Джерело: авторські розрахунки

Виокремимо діапазон для значень коефіцієнта варіації, починаючи зі значення 0,4 з кроком 0,2 що зазначено в табл.3.24. Відповідно до першого варіанту кластеризації визначемо кластери А,В,С,Д до вищезазначених компаній.

Таблиця 4.21

Значення коефіцієнту варіації для показника T_{cf} , розрахованого у безрозмірному вигляді для 30 ТНК за період 2005-2019.

Номер	ТНК	Коефіцієнт варіації	Діапазон для значень коефіцієнта варіації	КЛАСТЕР
23	Sanofi	0,406025	(0,4 -0,6)	А
4	Amazon.com	0,417804		
6	Microsoft	0,456399		
22	Daimler	0,465129		
29	Eli Lilly and Company	0,488664		
16	Roche Holding	0,502393		
25	Sony	0,517394		
26	Cisco Systems	0,520657		
14	Novartis	0,528279		
3	Johnson & Johnson	0,536629		
1	Pfizer	0,539287		
28	AstraZeneca PLC	0,597331		
7	Glaxo Smith Kline	0,608569		
20	Honda	0,620964		
9	Toyota Motor	0,640382		
13	Facebook, Inc.	0,662138		
8	Siemens	0,684028		
15	Volkswagen	0,684511		
30	Oracle Corporation	0,7493		
17	Alibaba Group	0,770398		
19	Merck & Co	0,808501		
10	IBM	0,831193	(0,8 – 1)	С
18	Nokia	0,83826		
21	Google	0,851348		
11	Samsung	0,869956		
12	Intel	0,894745		
27	Apple Inc.	0,896333		
2	Ford	0,92626		
24	Panasonic	0,954413		
5	General Motors	1,146627	>1	Д

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 4.8 представлена діаграма кластерів А,В,С,Д для 30 ТНК за період 2005-2018 роки за показником Тсf.

Відповідно до рисунку можна стверджувати, що до кластера D відноситься лише одна компанія General Motors, водночас як до кластера А Sanofi , Amazon.com, Microsoft, Daimler, Eli Lilly and Company, Roche Holding тощо.

Третім показником визначемо річний прибуток компаній Ap (Annual profit of companies) (табл. 3.24). Проведемо природну нормалізацію показника Ap для 30 ТНК за період 2005-2019 за формулою:

(2) де i – номер ТНК за табл.1.

У додатку П. табл. П.9 представлено нормалізовані за формулою (3) значення Ap , для 30 ТНК за період 2005-2019 роки.

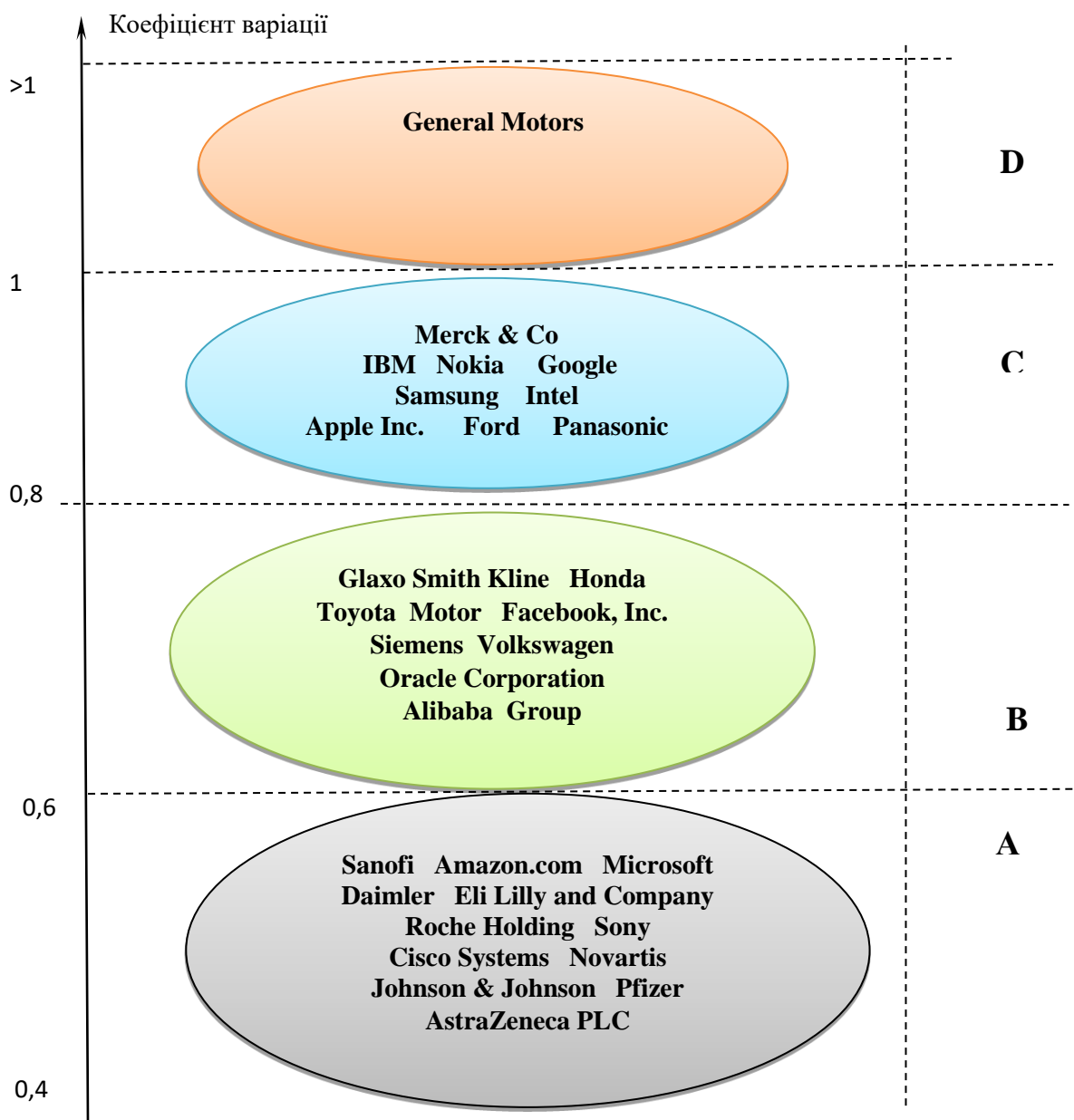


Рис. 4.8 Діаграма кластерів А,В,С,Д за показником T_{cf} , розрахованого у безрозмірному вигляді для 30 ТНК за період

Таким чином обираємо по одній компанії з кожного кластера (чотири ТНК), які за розрахунками характеризують кластери, табл. 4.21

Таблиця 4.21

Характерна група ТНК – представників відповідних кластерів

Діапазон для значень коефіцієнта варіації	КЛАСТЕР	ТНК
(0,4 -0,6)	A	Eli Lilly and Company
(0,6 – 0,8)	B	Toyota Motor
(0,8 – 1)	C	Intel
>1	D	General Motors

Джерело: складено автором

З метою обґрунтування кластеризації та визначення основних ТНК, які характеризують кластери, пропонуємо визначити вимір індексів капіталу.

Таблиця 4.22

Рівні управління знаннями ТНК

Вимір	Індекси
1. Людський капітал <i>НС</i>	
1.1 індивідуальний людський капітал <i>НС 1</i>	
(0, 100)	-індекс задоволеності умовами праці
(0,10)	-індекс цифрової грамотності
(0,50)	-індекс задоволеності персоналу
1.2 людський капітал компанії <i>НС 2</i>	
(0,1)	-індекс ініціативності
(0,1)	-індекс розвитку людського потенціалу
(0,1)	-індекс інноваційності
1.3 національний людський капітал <i>НС 3</i>	
(0,1)	-індекс гендерної нерівності
(0,100)	-індекс лояльності eNPS
(0,10)	-індекс залученості співробітника
2. Структурний капітал	
2.1 Споживчий капітал	
(0,1)	-індекс рентабельності РІ
(0,100)	-індекс ефективності процесів
(0,100)	-індекс ділової репутації
2.2 Організаційний капітал	
(0,1)	-індекс інтелектуального потенціалу
(0,1)	-індекс людського розвитку
(0,100)	-індекс якості робочої сили
(0,100)	-індекс свободи освіти
3. Інноваційний капітал	
3.1 інноваційно-технологічний капітал	
(0,10)	-індекс розвитку ІКТ
(0,100)	-індекс інноваційної спроможності
(0,100)	-глобальними індекс інноваційної активності
(0,100)	-індекс інформаційних можливостей
3.2 Креативний капітал	
(0,1)	-індекс мережевої готовності
(0,100)	-індекс конкурентоспроможності талантів
(0,33)	-індекс технологічної готовності
(0,1)	-індекс креативної готовності
4. Капітал відносин	
1.1 Капітал фаховості	
(0,100)	-індекс продуктивності роботи
(0,1)	-індекс освіти
1.2 Капітал бренду	
(0,100)	-індекс "щастя співробітників"
(0,1)	-імідж компанії

Джерело: сформовано автором

Кластеризація компаній за обраними показниками наведено у додатку П., табл.П.10. Відносне відхилення балів від ідеального стану індексів для обраної групи ТНК, як представників кластерів наведено у додатку П., табл.П.11. Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості та вагомість індексів у групі для 3-го рівня наведено у додатку П., табл.П.12.

У таблиці 4.23 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 3-го рівня ієрархії

Таблиця 4.23

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 3-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
	-0,15247	-0,1312	-0,09928	-0,11347
	-0,09697	-0,16162	-0,1293	-0,1293
	-0,08376	-0,10954	-0,03222	-0,05799
СУМА	-0,33321	-0,40236	-0,2608	-0,30076
	-0,12092	-0,06046	-0,15115	-0,09069
	-0,10949	-0,10949	-0,14599	-0,073
	-0,16636	-0,13309	-0,16636	-0,09982
СУМА	-0,39677	-0,30304	-0,4635	-0,2635
	-0,09959	-0,16599	-0,13279	-0,09959
	-0,1425	-0,13519	-0,10962	-0,11327
	-0,09079	-0,15132	-0,12105	-0,12105
СУМА	-0,33289	-0,4525	-0,36346	-0,33392
	-0,18024	-0,18024	-0,24032	-0,12016
	-0,08583	-0,07385	-0,05389	-0,0499
	-0,07784	-0,07385	-0,07784	-0,05788
СУМА	-0,34391	-0,32794	-0,37206	-0,22794
	-0,14715	-0,07357	-0,18394	-0,11036
	-0,08386	-0,13976	-0,11181	-0,08386
	-0,0746	-0,07129	-0,05637	-0,05637
	-0,03392	-0,03218	-0,03305	-0,03392

СУМА	-0,33953	-0,3168	-0,38516	-0,28451
	-0,15607	-0,15607	-0,2081	-0,26012
	-0,11085	-0,09322	-0,07306	-0,08566
	-0,07115	-0,0696	-0,05723	-0,06032
	-0,03511	-0,02414	-0,03511	-0,03072
СУМА	-0,37318	-0,34303	-0,3735	-0,43682
	-0,16285	-0,20356	-0,16285	-0,12213
	-0,08478	-0,07295	-0,0552	-0,06309
	-0,08364	-0,06572	-0,09559	-0,07169
	-0,02864	-0,03819	-0,03819	-0,04774
СУМА	-0,35991	-0,38041	-0,35183	-0,30466
	-0,27785	-0,25532	-0,18774	-0,22528
	-0,09962	-0,04981	-0,12453	-0,07472
СУМА	-0,37747	-0,30513	-0,31226	-0,3
	-0,28667	-0,24667	-0,18	-0,16667
	-0,15329	-0,12263	-0,15329	-0,15329
СУМА	-0,43995	-0,36929	-0,33329	-0,31995

Джерело: авторські розрахунки

Для знаходження вагомості у кожній групі індексів 2-го рівня ієрархії складаємо обернено-симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості з урахуванням критеріїв адекватності випадкових матриць, знаходимо вагомості індексів у групі для 2-го рівня (див.табл.4.24)

Таблиця 4.24

Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості та вагомості індексів у групі для 2-го рівня

	Обернено-симетричні експертні матриці				Вагомості індексу в групі W_i
HC1	1	4	0,33		0,354588619
HC2	0,25	1	4		0,32324624
HC3	3	0,33	1		0,322165141
SC1	1				0,600804
SC2	0,33				0,199598
IC1	1				0,407116
IC2	0,33				0,197155
RC1	1				0,750941035
RC2	0,33				0,249058965

Джерело: авторські розрахунки

У табл. 4.25 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії.

Таблиця 4.25

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Вагомість
-0,33321	-0,40236	-0,2608	-0,30076	0,354588619
-0,39677	-0,30304	-0,4635	-0,2635	0,32324624
-0,33289	-0,4525	-0,36346	-0,33392	0,322165141
-0,34391	-0,32794	-0,37206	-0,22794	0,600804
-0,33953	-0,3168	-0,38516	-0,28451	0,199598
-0,37318	-0,34303	-0,3735	-0,43682	0,407116
-0,35991	-0,38041	-0,35183	-0,30466	0,197155
-0,37747	-0,30513	-0,31226	-0,3	0,750941035
-0,43995	-0,36929	-0,33329	-0,31995	0,249058965

Джерело: авторські розрахунки

Добуток відносних відхилень балів від ідеального стану індексу помножене на вагу для 2-го рівня представлено у табл. 4.26

Таблиця 4.26

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 2-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
-0,11815	-0,14267	-0,09248	-0,10665
-0,12825	-0,09796	-0,14982	-0,08518
-0,10725	-0,14578	-0,11709	-0,10758
-0,20662	-0,19703	-0,22354	-0,13695
-0,06777	-0,06323	-0,07688	-0,05679
-0,15193	-0,13965	-0,15206	-0,17784

-0,07096	-0,075	-0,06937	-0,06007
-0,28346	-0,22913	-0,23449	-0,22528
-0,10957	-0,09197	-0,08301	-0,07969

Джерело: авторські розрахунки

Переходимо до 1-го рівня ієрархічної схеми. У табл. 4.27 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії.

Таблиця 4.27

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії для обраної групи ТНК – представників кластерів

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	
-0,11815	-0,14267	-0,09248	-0,10665	
-0,12825	-0,09796	-0,14982	-0,08518	
-0,10725	-0,14578	-0,11709	-0,10758	
-0,35365	-0,38641	-0,3594	-0,2994	СУМА
-0,20662	-0,19703	-0,22354	-0,13695	
-0,06777	-0,06323	-0,07688	-0,05679	
-0,27439	-0,26026	-0,30041	-0,19373	СУМА
-0,15193	-0,13965	-0,15206	-0,17784	
-0,07096	-0,075	-0,06937	-0,06007	
-0,22289	-0,21465	-0,22142	-0,2379	СУМА
-0,28346	-0,22913	-0,23449	-0,22528	
-0,10957	-0,09197	-0,08301	-0,07969	
-0,39303	-0,32111	-0,3175	-0,30497	СУМА

Джерело: авторські розрахунки

Для знаходження вагомості елементів 1-го рівня ієрархії складаємо обернено-симетричну експертну матрицю попарного порівняння елементів групи за 5-бальною шкалою важливості з урахуванням критеріїв адекватності випадкових матриць, знаходимо вагомості індексів у групі для 1-го рівня (табл. 4.28)

Таблиця 4.28

Симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою та вагомості індексів у групі для 1-го рівня

НС	Обернено-симетричні експертні матриці			Вагомості індексу в групі W_i
	1	2	3	
				0,367871

SC	0,5	1	2		0,279521
IC	0,33	0,5	1		0,165787
RC	0,5	0,25	0,3		0,086978

Джерело: авторські розрахунки

У табл. 4.29 представлено розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу помножене відповідно на вагу для елементів 1-го рівня ієрархії .

Таблиця 4.29

**Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу для
для обраної групи ТНК – представників кластерів**

Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Вагомість елемента у групі
-0,35365	-0,38641	-0,3594	-0,2994	0,367871
-0,27439	-0,26026	-0,30041	-0,19373	0,279521
-0,22289	-0,21465	-0,22142	-0,2379	0,165787
-0,39303	-0,32111	-0,3175	-0,30497	0,086978

Джерело: авторські розрахунки

Переходимо до результативного оцінювання рівня управління знаннями ТНК (0-й рівень ієрархічної схеми) (Табл.4.30)

Таблиця 4.30

Оцінка рівня управління знаннями ТНК- 0-й рівень

	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
	-0,1301	-0,14215	-0,13221	-0,11014
	-0,0767	-0,07275	-0,08397	-0,05415
	-0,03695	-0,03559	-0,03671	-0,03944
	-0,03418	-0,02793	-0,02762	-0,02653
СУММА Оцінка рівня управління знаннями ТНК- 0-й рівень	-0,27793	-0,27841	-0,28051	-0,23026

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 4.9 представлена геометрична візуалізація рівнів управління знаннями в обраній за кластеризації групи 4 ТНК, де значення 0 – ідеальне значення рівня оцінки.

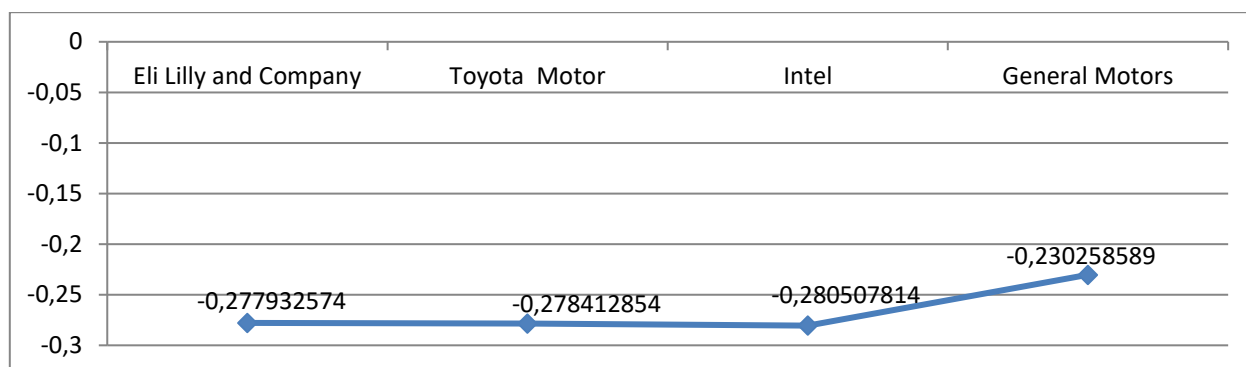


Рис. 4. 9 Оцінювання рівня управління знаннями ТНК

Джерело: авторські розрахунки

Проаналізувавши вищезазначене можна стверджувати, що комплементарність між вимірюванням системи управління знаннями та інтелектуальний капітал значною мірою визнана, забезпечення необхідності заповнення існуючої прогалини між ними[403]. Модель, представлена в цьому дослідженні є спробою заповнити цю прогалину, показуючи внесок системи управління знаннями в вимірюванні інтелектуального капіталу. Модель встановлює залежність між нематеріальними активами, які приносять конкурентну перевагу та систему управління знаннями, які можуть підтримати їх розвиток, тобто, це полегшує вибір найбільш відповідних систем управління знаннями відповідно до потреби та стратегії транснаціональної корпорації. З іншого боку, це дозволяє більш автоматизовано та систематично вимірювати нематеріальні активи за допомогою заходів, які можуть бути передбачені за допомогою системи управління знаннями або інших систем для кількісної оцінки вибраних показників.

Резюмуючі вищезазначене, доцільно зазначити, що на початку ХХІ століття яскраво виражені риси набуває глобальний тренд перетворення транснаціональних корпорацій в головні драйвери науково-дослідної діяльності та світового інноваційно-технологічного прогресу. Це обумовлено як потужним впливом ТНК на структурну динаміку сучасної інформаційної та технологічної революції, так і нарощуванням рівня інтернаціоналізації корпоративних досліджень і розробок, формуванням глобальних мереж створення знань. В сучасних умовах домінує знаннєва модель розвитку -

економічна модель розвитку, заснована на знаннях, які сприятимуть створенню продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому ринку.

Саме глобальний формат знанневих стратегій та бізнес-моделей ТНК в даний час є пріоритетним фактором забезпечення їх світового конкурентного лідерства, перш за все, завдяки значній активізації інтернальних і екстернальних механізмів корпоративних НДДКР, диверсифікації чинного інструментарію їх локалізації і передачі знань національним компаніям приймаючих країн, а також широкого впровадження транснаціональними бізнес-структурами субконтрактних неакціонерних форм операцій у сфері досліджень і розробок. Потужним драйвером розвитку знанневих стратегій і бізнес-моделей транснаціональних корпорацій стала інформаційна революція і «вибухового» розвиток комунікаційних технологій, які заклали міцний фундамент не тільки якісних трансформацій інтернаціоналізації господарського життя, але і формування економіки нового постіндустріального типу. Інноваційні технології сформували стійкі міжкорпоративні і наднаціональні взаємозв'язку, завдяки яким інформація легко долає державні кордони, формуючи глобальне кіберпростір.

Висновок до розділу 4:

1. Глобалізація може призвести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску в користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати більш значний обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати більш широкий фінансовий інструментарій на зростанні кількості ринків. Глобалізація створює серйозну основу для вирішення загальних проблем людства, в першу чергу, екологічних, що обумовлено об'єднанням зусиль світової спільноти, консолідацією ресурсів, координацією дій в різних сферах.

2. В умовах формується економіки знань, що характеризує зовнішнє середовище ТНК як відкритих соціально-економічних систем, виникає

необхідність пошуку нових підходів до стратегічного управління. Розроблена автором модель відображає стратегію розвитку ТНК, засновану на концепції динамічних здібностей і створення ціннісної конкуренції, де корпоративні знання розглядаються як стратегічний ресурс, спрямований на формування ключових компетенції, що забезпечують стійкі конкурентні переваги в сучасних соціально-економічних умовах. Відповідно до даного підходу, управління знаннями, як вид функціональної діяльності в структурі корпоративного управління, спрямоване на формування інтелектуальних активів, включаючи організаційний, споживчий і людський капітал ТНК.

3. В умовах розвитку економіки знань активи, засновані на знаннях, перетворюються на ключовий фактор розвитку ТНК. Відповідно, здатність компанії управляти своїм інтелектуальним капіталом є однією з визначальних компетенцій, що дає їй змогу забезпечити зростання вартості для власників бізнесу. Таким чином, перспективи розвитку ТНК в економіці знань значною мірою залежать від її здатності керувати інтелектуальним капіталом. У зв'язку з тим, що частка матеріальних активів у ринковій капіталізації компаній на розвинених ринках до початку 2019-х років зменшилася до 16% (наприкінці 2000-х вона становила 52%), актуальність дослідження інтелектуального капіталу як ключового фактору успіху транснаціональних корпорацій буде тільки зростати. Очевидно, що в різних галузях ступінь впливу окремих елементів інтелектуального капіталу на результати діяльності ТНК буде різною, адже навіть на розвинених ринках інтелектуальний капітал може відігравати різноманітну роль в діяльності транснаціональних корпорацій.

4. В умовах глобалізації та розвитку економіки знань управління знаннями в транснаціональних корпораціях (ТНК) стає особливо актуальним. Матеріальні ресурси сучасних ТНК широко доступні для копіювання, тому джерело конкурентної переваги повинен бути результатом деяких внутрішніх і нематеріальних специфічних факторів, так званим «організаційним знанням». Японський теоретик управління знаннями І. Нонака стверджує, що організаційна спроможність створювати, впізнавати, широко

розповсюджувати і реалізовувати знання в нові товари і технології є критичною при зіткненні з мінливими ринками, стрімким старінням продукції і гіпер – конкуренцією 5. Вимірювання інтелектуального капіталу фокусується на нематеріальних активах зі стратегічної точки зору з метою демонстрації їх впливу на створення вартості та переваги для організацій. Воно охоплює такі нефінансові активи, як, наприклад, інноваційні можливості, творчий підхід співробітника або задоволеність клієнта, і орієнтоване на майбутнє, а саме на створення вартості та основних здібностей, які надають конкурентну перевагу. З цієї точки зору вимірювання інтелектуального капіталу необхідно для перевірки здібностей організації при досягненні стратегічних цілей[203]. З іншого боку, управління знаннями в основному зосереджено на управлінні організаційними знаннями з метою максимізації ефективності, пов'язаної зі знаннями. У цьому контексті система управління знаннями відіграє важливу роль, підтримуючи та посилюючи організаційні процеси створення, зберігання та пошуку знань, їх поширення та застосування. Проте вимірювання управління знаннями та інтелектуальний капітал зазвичай розглядаються окремо, без з'єднання та зв'язку.

6. Діючі виробничо-інвестиційні моделі транснаціонального бізнесу розробляються і імплементуються виключно на інноваційно-технологічних передумови. Йдеться, перш за все, про глибоку інтеграцію господарських операцій транснаціональних корпорацій в систему реалізації інноваційних проектів національного, регіонального та глобального рівнів, матеріальним ядром яких є інновації як механізм досягнення ними високих конкурентних позицій на міжнародних ринках.

При цьому міжнародна конкурентоспроможність корпоративних бізнес-структур безпосередньо залежить як від наявності у них ресурсного потенціалу (інтелектуального, фінансового, трудового, виробничо-інвестиційного, сировинного, енергетичного, організаційно-економічного, управлінського і ін.), так і від здатності ТНК ефективно інтегрувати його в транснаціональні мережі. Ті компанії, які в числі перших здатні освоїти

передові інноваційні розробки, отримують конкурентні ринкові переваги і витісняють з ринків своїх найближчих конкурентів, чітко вимальовуються ключові вектори світового інноваційного прогресу. Його ядро сформує такі напрямки, як штучний інтелект, робототехніка, нанотехнології, гена інженерія, клітинні технології, самоврядний роботизований транспорт, інтернет речей, нові матеріали і організми з заданими властивостями.

6. Розвиток уявлень про управління знаннями відбувалося від розуміння цієї діяльності як управління експертами базами даних, якими може скористатися співробітник організації, до уявлень про саморегульовані і самообучаючі мережі. Важливою категорією менеджменту знань є категорія моделі управління знаннями, основними елементами якої є цілі, процеси, люди, технології і здатності організації. Досягнення конкурентоспроможності підприємства можливо за рахунок розвитку важливих компетенцій, наприклад здатності вчитися на помилках або вирішувати проблеми. Модель перетворення процесів управління знаннями в компетенції підприємства може допомогти йому поліпшити обмін інформацією і знаннями, розвинути важливі компетенції і таким чином підвищити конкурентоспроможність.

7. Резюмуючи можна зазначити, що ефективного управління людськими ресурсами в соціально-економічних системах поки не склалося, так як не виявлено вплив головною їх складовою - людського капіталу та трудового потенціалу (освіта, професіоналізм, здібності, активність, творчі здібності та ін.). Ми вважаємо, що в практичній діяльності системи управління підприємством необхідно використання комплексу показників, які враховують оцінку результативності виробничої діяльності та стимулюють ріст продуктивності праці, а також пріоритетність їх застосування в залежності конкретних умов функціонування господарюючих суб'єктів.

Основні результати розділу опубліковані у наукових працях автора: [321], [330], [344], [350], [355], [363], [366], [379], [380].

РОЗДІЛ 5

ПОТЕНЦІАЛ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНАННЄВОГО РЕСУРСУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ

5.1. Конкурентний статус України в економіці знань

Формування економіки на рівні регіонів як принципово нової системи соціо-економічного устрою обумовлено особливою роллю знань в сучасному цивілізаційному розвитку. Розвиток регіональної економіки знань, обумовлено дією ряду факторів: людським, що визначає соціально-економічні відносини; технологічним, який інтенсивно розвивається під впливом науки; інформаційним, що генерує, перерозподіляє та накопичує нові знання. Для країн, в яких спостерігається обмеженість власних природних ресурсів, єдиним раціональним вирішенням цієї проблеми є розробка більш ефективних методів використання наявного потенціалу. До такого потенціалу можна віднести інтелектуальний капітал, який згодом буде джерелом економічного розвитку суспільства.

До найбільш ефективних методів використання людського капіталу можна віднести економіку, основу якої складають знання. Безумовно, Україна відноситься до країн з обмеженим доступом до ресурсів. Однак відмінність України від інших країн «напівпериферія» полягає в напрацюванні великого матеріалізованого ресурсного потенціалу за роки існування в складі СРСР. Водночас, доцільно зазначити, що Радянський Союз, разом з США, Німеччиною та Японією, був країною-лідером у становленні третього технологічного укладу[404]. Однак імперський характер держави, революції, світові війни призвели до того, що вже на четвертому технологічному етапі, відставання СРСР стало помітним, а до моменту переходу до шостого, – катастрофічним. Україна в передумовах до формування «економіки знань» володіла потенціалом та можливостями, які помітно перевершували інші

союзні республіки. В її розпорядженні була багатовікова традиція освіти та наукової діяльності, вкорінена в менталітеті і національній психології творча господарська етика, розвинена система освіти та наукових досліджень, потужний потенціал наукоємного (за критеріями другої половини минулого століття) виробництва.

В Україні розроблялися ракети, літаки, антибіотики, комп'ютери. Але реформи останніх років існування СРСР і перших десятиліть незалежності, замість того, щоб привести до посилення економіки на тлі необхідних політичних і соціальних реформ, відновлення власної незалежної державності, призвели, багато в чому до протилежних наслідків.

Суперечлива логіка формування економіки знань в Україні пострадянського періоду пов'язана з тривалим періодом спаду в результаті неефективних ліберально-ринкових реформ і нерівномірним рухом в режимі наздоганяючого розвитку по відношенню до провідних економік світу. Тому українська економіка проходить постіндустріальний та інформаційний етапи, характерні для розвинених країн, прискореними темпами, що ускладнює адаптацію інститутів економіки знань і знижує їх ефективність[405].

Сучасні проблеми економічного розвитку регіонів України пов'язані із формуванням нової парадигми науково-технічного розвитку. Складовими нової економіки виступають інновації, зростання соціальної спрямованості створюваних технологій, загальний характер доступності та використання знань, технологій, інноваційних продуктів і послуг. Тобто довгострокова конкурентоспроможність регіональної економіки забезпечується переходом до «економіки знань», пріоритетами якої є розвиток та поширення інформаційних технологій, а також розробка та широке впровадження інновацій та інвестицій у формування людського капіталу.

Побудова економіки знань в Україні визначається основним шляхом підвищення конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і країн, забезпечення нової якості життя населення. Здатність регіону виробляти знання, зокрема наукові, впроваджувати їх та ефективно використовувати для

досягнення ефективного соціально-економічного розвитку стають зараз основними факторами, що забезпечують позитивну динаміку економічного розвитку регіонів поряд з традиційними джерелами – інвестиціями та людською працею.

Слід констатувати наявність певних дій держави в руслі «першого наближення» до формування в Україні економіки знань: в векторах економічного розвитку України 2030 декларовано перехід до інноваційного, соціально орієнтованого типу економічного розвитку країни; затверджені Пріоритетні напрямки розвитку науки, технологій і техніки в Україні, прийнята Державна програма України «Розвиток науки і технологій» на 2020-2030р. ; створені опорні елементи національної і регіональних інноваційних систем.

При цьому ключовою проблемою залишається дефіцит і некомплексність інституційного забезпечення науково-освітнього комплексу та інноваційно-активного бізнесу - чітких правил, гнучких регулятивних механізмів, системи бюджетних пріоритетів та ін. [406]. Інститути економіки знань покликані забезпечити міцне з'єднання і стійке взаємодія суб'єктів господарювання в процесах генерації, поширення, використання, комерціалізації та капіталізації знань. У зв'язку з цим представимо авторське бачення стратегічних напрямків і траєкторії інституційного розвитку економіки знань в Україні.

До найбільш значущих інституціональним проблемам впровадження моделі економіки знань в сучасних умовах відносяться:

- в сфері генерації знань - відставання рівня оплати праці працівників науки і освіти від середнього по економіці; деформована мотивація професорсько-викладацького складу (дефіцит часу на наукові дослідження в силу «надзайнятість» за сумісництвом); недостатнє фінансування державних наукових фондів і відставання від розвинених країн за обсягами грантової підтримки НДР; збереження мовного бар'єру і нерозвиненість міжнародних дослідницьких проектів; низький престиж та імідж природно-наукових напрямів підготовки бакалаврів і магістрів;

- у сфері комерціалізації - дефіцит інфраструктури венчурного фінансування і трансферу інновацій. Пріоритети України правової грамотності дослідників і винахідників в області захисту і передачі прав інтелектуальної власності, нерозвиненість компетенцій бізнес-планування, маркетингу та промислового дизайну; переважання НДР неповного циклу, продуктом яких є експериментальний зразок; неузгодженість інтересів і асиметрія інформації суб'єктів наукової та інвестиційної сфер;

- в сфері впровадження — інерція низький попит на інноваційні розробки з боку крупного бізнесу і неефективність податкових інструментів його стимулювання; невизначеність правового статусу інноваційно активних підприємств і некомплексність їх підтримки; жорстка конкуренція на ринках збуту високотехнологічної продукції і дефіцит маркетингової підтримки наукомісткого бізнесу на федеральному і регіональному рівнях

Розглядаючи становлення економіки знань в Україні (етапи становлення та розвитку економіки знань в Україні подано у додатку Р., табл. Р.1.) на початку 20 століття, слід проаналізувати розвиненість інформаційно-комунікаційних технологій, які значною мірою впливають на розвиток інтелектуального капіталу. За даними міжнародної організації, Україна відстає від розвинених країн за рівнем розвитку ІКТ, що пояснюється, передусім низьким рівнем розвитку інноваційної інфраструктури, неналежним фінансуванням науково-дослідницької діяльності, неготовністю населення, підприємницьких структур до створення і використання нових інформаційно-комунікаційних технологій.

У зв'язку з цим спостерігається невисокий рівень використання персональних комп'ютерів, мережі інтернет, а також мобільного зв'язку порівняно з іншими країнами. За даними Держкомстату України, загальна кількість абонентів мережі Інтернет за 2019 р. склала 27970,1 тис., з них 79,2% – домашні користувачі, за 2010 р. – 3661,2 тис., з них 83,7% - домашні абоненти.[407]

Необхідно зазначити, що Україна має досить високі показники розвитку мережі інтернет порівняно з іншими країнами Європи. При цьому 56% інтернет-аудиторії склали чоловіки, 44% – жінки. Найбільше інтернетом користуються люди у віці 15 – 25 років – 36%; менше всіх – люди пенсійного віку – 4%.

На жаль, на початку XXI століття за рівнем конкурентоспроможності Україна займає 89-те місце з 139 країн світу, за індексом технологічної готовності – 83 - те місце, за індексом мережевої готовності – 90 (хоча в кінці 2018 р. – 62-те місце), за готовністю до впровадження ІКТ – 122-гу позицію з 138 країн, але щодо використання ІКТ урядом на 75-му місці з 138 можливих позицій (додатку Р., табл. Р.2).

Аналізуючи рівень освіти, треба зазначити, що в економіці знань існує два протилежно спрямовані процеси. З одного боку – виробництво фундаментальних знань, які концентрується в кількох центрах, з іншого – прикладне знання і його споживання миттєво поширюється по всьому світу. Виробниками фундаментального знання є п'ять країн світу – США, Японія, Франція, Великобританія і Німеччина. У країнах-виробниках зосереджені і найбільші наукові центри. Всесвітньо відомі центри виробництва знань – це штати Массачусетс і Каліфорнія в США, університетські міста Кембридж і Оксфорд у Великобританії, Париж у Франції. У розвинених країнах в сфері науки і високих технологій сьогодні зайнято 25% трудових ресурсів. Близько 40% від загальносвітових витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) припадає на США.

Участь приватного капіталу у фінансуванні НДДКР у країнах ЄС досягає 55%, а в США – 67% [408]. До традиційних виробників знань в останні роки додалися Австралія, Фінляндія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур тощо. Такі країни, як Малайзія, Китай і Чилі, демонструють швидкий прогрес при реалізації послідовної стратегії з метою створення для країни можливостей для генерування, отримання і використання знань. Тож не дивно, що підвищенню освітнього рівня населення у високорозвинених країнах приділяється велика

увага. Зараз багато країн (Німеччина, США, Японія тощо) впроваджують загальну вищу освіту, що безпосередньо сприяє підвищенню інтелектуального потенціалу країни як одного з основних виробничих факторів.

Україна, на відміну від розвинених країн, не взяла на себе відповідальність за вирішення проблем розвитку освіти – основного фактору виробництва, становлення якісної робочої сили. Не дивно, що в країнах так званого «золотого мільярда», вищу освіту мають від 40 до 60% працівників, тоді як в Україні – всього лише 20,7%, а в сільській місцевості – 8,2%. Примітно, що Україна останні двадцять років має надзвичайно високі темпи зростання чисельності студентів. Якщо в 1995/96 навчальному році кількість студентів ВНЗ I – IV рівнів акредитації склала 1,5 млн осіб, то вже в 2017/18 навчальному році – 6,8 млн. Однак у зв'язку з демографічною кризою далі скоротилося і склало в 2019/20 навчальному році – 2,6 млн осіб.

Безумовно, в ринкових умовах на розвиток освіти впливає попит. Однак величезне значення мають і обсяги фінансування. Останнім часом абсолютні та відносні показники фінансування освіти збільшуються. Якщо в 2000 р. загальні витрати на освіту склали 7085 млн грн, то в 2019 році – 66773,6 млн грн, що в 9,4 раза більше. Величина ВВП за цей період зросла з 4,2% до 7,7%. Істотно збільшилася і частка ВВП на вищу освіту, досягнувши в 2019 році 2,3%. Але це значно менше, ніж в інших країнах Європи (наприклад, в Ісландії аналогічний показник досяг 8,4%, в Данії – 7,1%, в Швеції – 7%). Недофінансування освіти з боку держави в Україні негативно позначається на її економічному розвитку[409].

З моменту здобуття незалежності Україна перетворилася на стабільного донора інтелектуальних ресурсів для розвинених країн світу (США, Ізраїль, Німеччина, Канада тощо). З 2002 по 2019 країну залишили 974 провідні вчені, 60% з яких були докторами фізико-математичних, медичних і технічних наук.

Серед цих концепцій оцінювання економіки знань найбільш комплексним і доступним підходом, на нашу думку, є методологія Knowledge Assessment Methodology (КАМ), розроблена Світовим банком.

Основне припущення методології полягає в тому, що побудова національної економіки знань ґрунтується на економічному та інституційному режимах країни, ефективній інноваційній системі освіти та якості людського капіталу і, нарешті, сучасній інформаційно-комунікаційній інфраструктурі. Сутність застосування методології КАМ полягає в тому, що за її допомогою можна визначити Індекс знань (KI) та Індекс економіки знань (KEI) для різних країн і створити відповідні рейтинги.

Основні дослідження, що проводяться стосовно економіки знань, присвячені оцінюванню цього явища на національному рівні, що пов'язано із складністю збирання даних у регіональному розрізі. Для вирішення такого роду проблем Європейською комісією було розроблено набір показників оцінки інноваційності регіонів (Regional Innovation Scoreboard – RIS), який можна адаптувати для оцінювання економіки знань у регіонах України, використовуючи наведений набір із КАМ (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Адаптована структура змінних значень Індексу економіки знань*

Група значень (сфера)	Змінні значення (Індикатори)
Загальні показники розвитку регіонів	Річний темп приросту валового регіонального продукту, %; Величина валового регіонального продукту на душу населення, тис. грн./ос.
Надання якісної освіти та розвиток людського капіталу	Індекс освіти за методикою розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу Відношення кількості осіб, які здобувають середню освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються Відношення кількості осіб, які здобувають вищу освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються
Ефективна інформаційно-комунікаційна інфраструктура	Забезпеченість телефонними апаратами (основні телефонні апарати міської та сільської мережі) Кількість персональних комп'ютерів на 1 тис. ос. у домогосподарствах Кількість інтернет-користувачів на 1 тис. ос.
Ефективна науково-інноваційна система	Кількість наукових співробітників на 10000 осіб; Кількість заявок на отримання охоронних документів на 1 млн осіб

Джерело: створено автором на основі [410],[411].

З метою більш чіткого розуміння ситуації щодо рівня розвитку економіки знань в регіонах України необхідно об'єднати індекс знань, який пов'язаний з

інноваціями, освітою та інформаційно-комунікаційними технологіями та вимірює, відповідно, здатність країн застосовувати, створювати і поширювати знання та індекс економіки знань, який є розширенням індексу знань та враховує також здатність країн створювати умови для поступального розвитку знань, включаючи показники групи «економічні стимули і інституційний режим». Мета побудови індексу – виявити регіони України, в яких склалися оптимальні умови для формування економіки знань.

Розроблена методологія Світового банку є базою, проте потребує адаптації показників до українських реалій. Для розуміння основних особливостей процесу розвитку економіки знань необхідно простежити динаміку основних індикаторів за десять останніх років, за які представлена відповідна статистична інформація (див. додаток С., табл. С.1), тобто з 2006 по 2019 рр., включаючи складний економічний період у зв'язку з військовими діями на сході країни.

Таким чином, розрахунок українського Індексу економіки знань (УкрІЗ, UkrKI) розраховується за такою формулою: (4.1),

$$UkrKI = \frac{GRPgr + GRPpc + EI + Es_{pc} + Eh_{pc} + PC + Int + Sc + SD}{9}, \text{ де}$$

$GRPgr$ – річний темп приросту валового регіонального продукту, %;

$GRPpc$ – величина валового регіонального продукту на душу населення, тис. грн./ос.;

EI – індекс освіти за методикою розрахунку індексу розвитку людського потенціалу;

Es_{pc} – відношення кількості осіб, які здобувають середню освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються;

Eh_{pc} – відношення кількості осіб, які здобувають вищу освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються;

PC – кількість персональних комп'ютерів на 1000 осіб у домогосподарствах;

Int – кількість інтернет-користувачів на 1000 осіб;

Sc – кількість наукових співробітників на 1000 осіб;

SD – кількість заявок на отримання охоронних документів на 1 млн осіб.

Важливу роль при адаптуванні методики розрахунку Індексу економіки знань відіграє підбір адекватних національних статистичних показників за регіонами, які зберігали б початковий зміст оригінального індикатора та були в офіційній статистичній звітності. Наприклад, Індекс економічного стимулювання та інституційного режиму відсутній серед показників, оскільки немає потреби розглядати його в регіональному розрізі з огляду на те, що показники цього виміру (тарифні та нетарифні бар'єри, якість управління та законодавство) мають загальнонаціональний характер та однакове значення для всіх регіонів України [412].

Оскільки показники, що входять до інформаційного наповнення Індексу економіки знань, мають різні одиниці виміру та різні діапазони значень, то необхідно навести процедуру нормалізації за методикою Світового банку, яка передбачає такі кроки. По-перше, необхідно проранжувати регіони в порядку від найкращого (максимального значення показника серед порівнюваних регіонів) до найгіршого (мінімального значення показника серед порівнюваних регіонів) за кожним із показників спрощеного інформаційного наповнення. Діапазон можливих значень аналізованих показників буде визначатися відрізком [413].

При цьому «0» відповідатиме найгіршому, а «10» – найкращому значенню нормалізованого показника. Нормалізація показників здійснюється за формулою 2 [413]:

$$P_{\text{норм}} = 10 \times \left(1 - \frac{K_B}{K}\right), \text{ де}$$

$P_{\text{норм}}$ – нормалізоване значення показника P ;

K_B – кількість регіонів, які мають вищий ранг (місце в рейтингу), ніж регіон

із показником P ;

K – кількість порівнюваних регіонів [414].

Результати розрахунків Індексу економіки знань і рейтинг регіонів за цим індексом у 2006 – 2018 рр. наведено в Додатку С., табл.С. 2.

Згідно з європейськими рекомендаціями, до розрахунку Індексу економіки знань усі регіони повинні розподілитися відповідно до отриманих даних за десятьма інтервалами у такий спосіб, щоб найбільші відсоткові інтервали регіонів із найкращим значенням Індексу потрапили до першого та другого інтервалів. Так, першу групу складуть 15% регіонів ($8,50 < IEZ \leq 10$), другу групу – 20% регіонів ($6,50 < IEZ \leq 8,49$). Наступні групи регіонів розподіляться відповідно до кращих значень Індексу з такими інтервалами: 10% регіонів складе 3 група ($5,50 < IEZ \leq 6,49$), 10% – 4 група ($4,50 < IEZ \leq 5,49$), 10% – 5 група ($3,50 < IEZ \leq 4,49$) та усі інші регіони потраплять до 6 групи ($< 3,5$).

У результаті розподілу, наведеного в табл. 4,4, до першого інтервалу ($8,50 < IEZ \leq 10$), та, відповідно групи «Лідери» у період 2006 – 2018 рр. потрапила лише одна адміністративно-територіальна одиниця – м. Київ, який закономірно виявився територією з найкращими умовами для розвитку економіки знань, в якій формуються та з яких поширюються нові знання в Україні, що відбувається завдяки центральному адміністративному розташуванню цієї одиниці.

До другої групи ($6,50 < IEZ \leq 8,49$) в період 2006 – 2018 рр. увійшло чотири регіони: Харківський, Одеський, Дніпропетровський та Запорізький. Ці регіони характеризуються як високорозвинені, що мають достатні умови для розвитку економіки знань. Важливою особливістю даних регіонів є той факт, що свої достатні умови вони сформували в період 2006 – 2008 рр., коли спостерігався активний процес запозичення нових знань та технологій.

Третій інтервал ($5,50 < IEZ \leq 6,49$) включає три регіони: Миколаївський, Полтавський та Львівський, що позиціонуються як території, на яких активно сформувалися окремі умови для розвитку економіки знань.

Четвертий інтервал ($4,50 < IEZ \leq 5,49$) включає в себе Чернівецький, Сумський, Херсонський регіони, де умови для розвитку економіки знань впродовж 2006 – 2016 рр. формувалися фрагментарно та з різною

інтенсивністю. Доцільно звернути на увагу на те, що регіони такої групи володіють високою часткою галузей низьких технологічних укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин тощо).

П'ята група, що налічує недостатньо розвинені території в контексті економіки знань, є найбільшою за період 2006 – 2018 рр. та містить Вінницький, Чернігівський, Тернопільський, Черкаський, Хмельницький, Івано-Франківський та Рівненський регіони, в яких сформувалися всього декілька умов для розвитку економіки знань та превалюють галузі низьких технологічних укладів.

Завершальну шосту групу, до складу якої входять аутсайтери розвитку економіки знань, складають чотири регіони: Кіровоградський, Закарпатський, Житомирський та Волинський, що, безперечно, свідчить про слабкий рівень формування умов для розвитку економіки знань на теренах даних одиниць.

Загалом проведені розрахунки дають змогу стверджувати про серйозний дисбаланс розвитку економіки знань в Україні впродовж 2006 – 2016 рр., що зумовлено низкою проблем загальнодержавного та регіонального рівня. Так, невисока якість інновацій, диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів, домінування низькотехнологічних галузей виробництва, сировинна домінанта виробничої структури, ірраціональна система розподілу бюджетних ресурсів (особливо в контексті наукових досліджень) є каталізаторами для подальшої втрати інноваційного потенціалу кожного регіону та держави в цілому, що у кінцевому рахунку послаблює її міжнародні позиції та, у свою чергу, унеможлиблює співпрацю наукових установ та інноваційних підприємств з відповідними інституціями різних країн світу.

З наведених даних табл. 5.2 можна побачити, що в цілому регіони з великими агломераціями знаходяться серед перших двох груп, що узгоджується з уявленнями про наявність агломераційних ефектів, а також концентрації людського капіталу та інституцій у великих містах. Результати розрахунків доводять, що регіони з найбільш диверсифікованою економікою

перебувають в числі лідерів, а серед аутсайдерів переважають аграрні та, здебільшого, моноспеціалізовані регіони.

Аналіз динаміки Індексу економіки знань в Україні показав, що протягом 2006 – 2018 років кількість регіонів, де формувалися умови для розвитку економіки знань, суттєво не змінилася. Так, у 2018 році серед лідерів можна побачити м. Київ (UkrKI 8,64), Харківський (UkrKI 8,13), Одеський (UkrKI 7,65) та Дніпропетровський регіони (UkrKI 7,41). Практично однакову рейтингову картину можна було спостерігати й в 2006 році, додаючи до перерахованих вище регіонів ще й м. Севастополь, яке на сьогодні знаходиться на непідконтрольній українській владі території [415].

Розрахунки унеможливаються через відсутність повних офіційних статистичних даних у зв'язку з проведенням на цій території операції спеціальних сил; розрахунки представлено за офіційними статистичними даними без урахування тимчасово непідконтрольної території регіону.

Таблиця 5.2

Типологія регіонів України за середнім значенням індексу знань (UkrKI)

упродовж 2006 – 2019 рр.*

Регіони**	Середній показник UkrKI за період 2006 – 2019 рр.	Група регіонів
м. Київ	8,54	1 група. Регіони - генератори (UkrKI >8,50) – регіони з найкращими умовами для розвитку економіки знань, в яких формуються та з яких поширюються нові знання в Україні
Харківський	8,07	2 група. Високорозвинені регіони (UkrKI 8,49 – 6,50) – регіони, що мають достатні умови для розвитку економіки знань
Одеський	7,59	
Дніпропетровський	7,26	
Запорізький	6,60	
Миколаївський	5,98	3 група. Розвинені регіони (UkrKI 6,49–5,50) – регіони, на території яких активно сформувалися окремі умови для розвитку економіки знань
Полтавський	5,76	
Львівський	5,68	
Чернівецький	4,74	4 група. Регіони-утилізатори (UkrKI 5,49–4,50) – регіони, в яких сформувалися окремі умови для розвитку економіки знань, проте високою є частка галузей низьких технологічних
Сумський	4,73	
Херсонський	4,69	
Київський	4,50	

		укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин тощо)
Вінницький	4,44	5 група. Недостатньо розвинені регіони (UkrKI 4,49–3,50) – регіони, в яких сформувалися всього декілька умов для розвитку економіки знань та превалюють галузі низьких технологічних укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин, легка промисловість тощо)
Чернігівський	4,29	
Тернопільський	4,24	
Черкаський	4,16	
Хмельницький	4,12	
Івано-Франківський	3,91	
Рівненський	3,51	
Кіровоградський	3,27	
Закарпатський	3,04	6 група. Аудсайтери (UkrKI <3,5) – регіони, в яких дуже слабо формуються умови для розвитку економіки знань
Житомирський	2,93	
Волинський	2,62	

*розраховано автором

** наступні регіони не враховувалися через відсутність повних офіційних статистичних даних в період з 2014 по 2019 рр.: АР Крим, Донецький, Луганський, м. Севастополь.

Досить динамічний розвиток економіки знань впродовж 2018 року отримали Миколаївський, Полтавський та Львівський регіони, хоча в 2012 – 2014 роках на їх територіях відбувалася стагнація розвитку знаннєвої економіки. Кіровоградський, Закарпатський, Житомирський та Волинський регіони неочікувано показали слабкі та невпевнені тенденції розвитку економіки знань як впродовж 2018 рр., так і протягом усього досліджуваного періоду, оскільки розташовані або недалеко від столиці, або на заході країни, де традиційно значно активніше за інші територіальні центри формуються міжрегіональні та міжнародні зв'язки, що визначає серйозні диспропорції у розвитку порівняно з іншими[416].

Загалом, досліджуючи структуру Індексу економіки знань за 2018 р., можна проаналізувати крайні показники (що мають найбільші та найменші значення в регіонах): безперечно, показником з найнижчими значеннями майже на території всіх регіонів України є кількість заявок на отримання охоронних документів (патентів, авторських свідоцтв тощо) на 1 млн осіб.

Так, середньо регіональне нормалізоване значення цього показника складає всього 4,08 балів із 10, що свідчить про відносну низьку кількість

спеціалістами в майбутньому. На жаль, ці тенденції мають й іншу сторону: стрімке розростання системи вищої освіти спричиняє руйнацію системи професійно-технічної освіти, збільшуючи дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей.

Фактично впродовж періоду 2006 – 2019 рр. регіони-лідери (що складають перші три рейтингові групи) демонстрували нарощення потенціалу для ефективного розвитку економіки знань. Нестабільний стан соціально-економічної сфери життєдіяльності по всій країні змушує регіони пристосовуватися та знаходити інші можливості для розвитку. Так, регіони-лідери за рівнем розвитку економіки знань (м. Київ, Харківський, Одеський, Дніпропетровський, Миколаївський, Львівський, Запорізький та Полтавський) одними з перших зрозуміли необхідність пошуку нових ринків збуту товарів, освоєння нових видів продукції, тому почали перепрофілювання виробництва у зв'язку з нестабільною загальноекономічною ситуацією в країні. Важливо зазначити, що в умовах формування економіки знань інноваційна спроможність суб'єктів господарства регіонального рівня виступає ключовим чинником підвищення рівня їх конкурентоспроможності на як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Разом з тим цілі, масштаби та темпи сучасних наукових досліджень та розробок у провідних високотехнологічних сферах виробництва (нанотехнології, гена інженерія, біотехнології, фармацевтика, аерокосмічна, інформаційно-комунікаційна) потребують акумуляції колосальних фінансових, технічних та кадрових ресурсів, що можливо лише за умов використання спільних зусиль окремих компаній.

Цю гіпотезу також підтверджує приклад: найбільш успішні на національному та світовому ринку підприємства сфери ІТ в Україні розташовані саме у м. Києві, Харківському та Дніпропетровському регіонах, що є лідерами розрахованого Індексу економіки знань. Крім цього, ці адміністративно-територіальні одиниці активно включились у формування

інформаційної економіки на терені країни та досить успішно трансформують зовнішню відкритість і участь у міжнародних проектах [417].

У цілому результати розрахунку українського індексу знань багато в чому збігаються з результатами регіональних рейтингів розвитку. Так, згідно з рейтингом соціально-економічного розвитку регіонів Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за останні два роки, перші місця займають м. Київ та Харківська область, в якій найнижчий в Україні рівень безробіття (методологія МОП) – 6,1%, найвища частка енергії, виробленої з альтернативних джерел, і рівень впровадження енергозберігаючих технологій – 30,4 і 72% відповідно тощо.

Порівнюючи отримані під час дослідження розрахунки та рейтинг конкурентних переваг регіонів (проведений науковцями Інституту регіональних досліджень ім. Долішнього НАН України), що включає й інноваційний компонент, також можна побачити схожості серед вісімки лідерів:

- у Запорізькій області впродовж 2015-2019 рр. промисловість досягла високого рівня таких конкурентних переваг, як виробнича і експортна активність, а також економічна ефективність. У 2019 році в області відбулось зменшення рівня капітальної активності (із середнього до низького), тоді як інші конкурентні переваги промисловості цього регіону залишились на середньому рівні. У Запорізькій області серед видів промислової діяльності порівняно значну частку (71,7% у 2016 році) займала переробна промисловість;

- позиція Дніпропетровської області у рейтингу знизилась у 2018 році порівняно з попереднім періодом внаслідок зменшення (до низького рівня) інвестиційної активності та ресурсної ефективності її промисловості. Натомість інноваційна активність у цій області досягла високого рівня, а економічна – середнього;

- Полтавська область, яка у 2014 році була лідером рейтингу за рівнем конкурентних переваг промисловості, у 2015-му опустилась до третього місця

серед регіонів України, а у 2016-му – до п'ятого, незважаючи на стабільно високий рівень виробничої активності і ресурсної ефективності. Втрата позицій у рейтингу зумовлена зменшенням до низького рівня капітальної та інноваційної активності, а також економічної ефективності промисловості цього регіону;

- Харківська область зберегла сьому позицію у рейтингу, якої досягла у 2016 році (порівняно з 9-ю у 2014-му) внаслідок зростання виробничої активності досягнення найвищого серед регіонів України темпу приросту обсягу реалізованої промислової продукції. У 2019 році капітальна активність промисловості цієї області зросла до середнього рівня, але експортна активність зменшилась до низького. Інноваційна складова є чи не найбільшою у 2016 році серед усіх регіонів країни [249],[250].

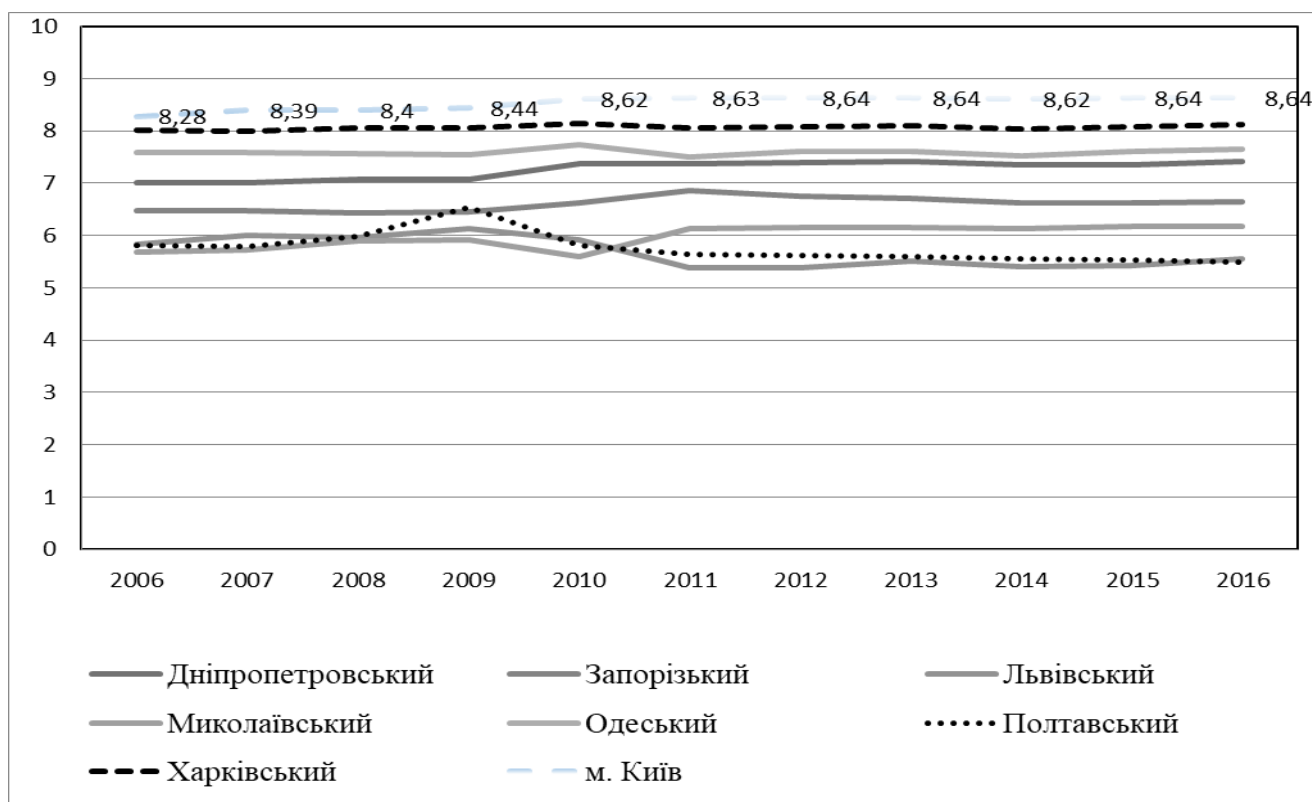


Рис. 5.2. Динаміка Індексу економіки знань регіонів-лідерів України впродовж 2006 – 2016 рр.*

* Джерело: сформовано автором.

Розрахунки унеможливаються через відсутність повних офіційних статистичних даних у зв'язку з проведенням на цій території операції спеціальних сил.

Результати проведеного дослідження доводять, що економіка знань в Україні ще в цілому не набула ефективного розвитку. Фрагментарне покращення структурних елементів індексу економіки знань свідчить про наявність в нашій країні серйозної конкурентної переваги у вигляді досить розвиненої системи середньої та вищої освіти. Натомість сильна асиметрія у розвитку знаннєвої економіки на мезорівні викликає занепокоєння, адже вона жодним чином не сприяє подоланню соціально-економічних диспропорцій у розвитку окремих регіонів і країни загалом, що на сьогодні є ключовим питанням державного управління у цій сфері.

Нерівномірність регіонального розвитку обумовлена об'єктивними (географічним та природно-кліматичним становищем; ступенем забезпеченості сировинними ресурсами, інфраструктурними передумовами економічного розвитку тощо) та суб'єктивними факторами (політика регіональної влади, яка визначає якість управління економічними процесами та фінансово-бюджетною сферою).

Саме диспропорції в економічному і соціальному аспектах є основним індикатором послаблення результативності й ефективності функціонування суб'єктів державного управління різного рівня. Головним наслідком диспропорцій є постійно зростаючі потреби бюджетних асигнувань, затрати на пошук нових форм організаційного, правового, ресурсного забезпечення розвитку депресивних територій, значні непрямі втрати, пов'язані зі зниженням конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону тощо [417].

Слід зауважити, що адаптований до українських реалій перелік показників, що входять до складу індексу економіки знань, не є вичерпним та не дає можливості глибоко оцінки спроможності кожної адміністративно-територіальної одиниці України до створення та впровадження економіки

знань. Для реального розуміння особливостей процесу становлення і розвитку знаннєвої економіки необхідно досліджувати регіональні територіальні утворення в їх зовнішньому контексті, з'ясовуючи, якою мірою вони обмежують або, навпаки, відкривають шляхи для альтернатив економічного зростання в країні загалом. Оскільки економіка знань є однією зі складових, що приймають забезпеченню сталого розвитку в Україні, то вказані вище дослідження вимагають також проведення моніторингу швидкості та конкретних напрямів розвитку даної сфери в кожному регіоні.

Важливо та доцільно здійснювати цей процес на основі єдиної методології та системи індикаторів, які мають бути запроваджені органами виконавчої влади (через проблематику адаптації закордонних методик до можливостей вітчизняної статистичної бази) за допомогою вчених-економістів, що обумовлює необхідність подальшої науково-дослідної роботи в цьому напрямі.

На загальнодержавному рівні також існують певні методичні рекомендації, а саме: Міністерства фінансів України, Міністерства з промислової політики України, Міністерства освіти і науки України щодо розроблення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня, які за набором показників оцінки та їх характером є, швидше оцінкою інноваційної діяльності регіону. З огляду на це, потребують подальших досліджень питання адаптивності систем оцінювання регіонального розвитку економіки знань та розроблення ефективного механізму визначення оптимальних просторових структур та типологізації регіонів за рівнем інноваційного та знаннєвого розвитку[418].

Методика розсилки Індекса знань Всемирного банку, як оригінальна, така і адаптована авторами, має суттєві методичні обмеження. Методика була розроблена ще в 2004 році, і за сучасним часом її можна зважати на кілька устаревих. Ізначально вона була призвана оцінює потенційну здатність країн генерувати та розповсюджувати нові знання. Інші слова, методика оцінює необхідні, але не достатні умови для розвитку економіки знань, виховує

головний спосіб використання її становлення - система освіти, система досліджень та розробок, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури.

Більш перспективна, на наш погляд, є методикою, що оцінює не тільки среду для виникнення економіки знань, але і її кінцевий результат, вплив нової економіки. Наприклад, високе число користувачького телефону або мережі Інтернет, з однієї сторони, може сприяти створенню знань, покращенню доступу до нового знання та т. п. З іншого боку, сама по собі забезпеченість мобільним зв'язком або Інтернетом не є необхідною та достатньою умовою для становлення економіки знань та підвищення ефективності дії соціально-економічної моделі. Інтернет може використовуватися для доступу до знань, самостійно, якщо ви отримаєте інформацію, що надає інформацію про збільшення часових видань, необхідних для її пошуку та обробки[419].

По-перше, результат становлення економіки знань - це забезпечення високої якості життя на певній території. Сьогодні людський капітал в глобальній конкуренції вибирає місця, що забезпечують не стільки рівень, скільки якість життя. Крім того, можна виявити і непрямий ефект - чим більше розвинений доступ до знань та інформації, тим активніше суспільство пред'являє попит на якісні суспільні блага - екологію, доступ до чистої води і повітря і т. П. На нашу думку, перспективний напрямок розвитку економіки знань - це перехід до моделі сталого розвитку, яка враховує потреби майбутніх поколінь і параметри якості життя.

По-друге, економіка знань неможлива без інвестицій в людський капітал. Тут також можна знайти непрямий зв'язок - людина, володіючи доступом до інформації, робить, як правило, більш раціональний вибір - починаючи від якісних і корисних продуктів харчування до місць відпочинку. На державному рівні розвиток знань також сприяє знаходженню найбільш оптимального рішення, що максимізує сукупну суспільну корисність. У європейських країнах на сьогоднішній день активно впроваджуються стандарти «доказової

державної політики» - необхідності наукового обґрунтування вибору альтернатив регулювання або найважливіших національних проєктів. Наприклад, розвиток технологій екологічно чистого швидкісного громадського транспорту поряд з наявністю науково-обґрунтованих даних про його порівняльні переваги дозволило створити в більшості європейських столиць ефективні системи громадського транспорту, який скоротив сукупні транспортні і екологічні витрати[420].

Нарешті, ефективний розвиток економіки знань означає радикальне зниження витрат взаємодії (трансакційних витрат), перш за все, між суспільством і державою, між суспільством і виробниками, а також в цілому між невизначеним колом зацікавлених добровольців. Це досягається через ефективне впровадження технологій і інструментів прямої демократії, спільної роботи влади і суспільства, технологій громадської самоорганізації для вирішення суспільно-значущих завдань (крауд і вікітехнологій), розвитку інтернет-сервісів. Користувачі інтернет-магазинів, знаходячи товар за мінімальною ціною, економлять на його вартості, користувачі сервісів електронних державних послуг, економлять на витрачений час. Якщо припустити, що заощаджений час було відведено роботі, і помножити на середню вартість одиниці праці, то вигоди для економіки виявляються значними.

Ключовим фактором гальмування процесу розвитку економіки знань є недостатня системність державної політики, яка проявляється в наступних формах:

- нечіткість термінології і розмитість стратегічних імпульсів: в прийнятих основоположних документах (наприклад в Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні) економіка знань некоректно ототожнюється з постіндустріальною економікою, а в якості головного напрямки її формування розглядається активізація використання інформаційних та телекомунікаційних технологій, що спотворює суть даної моделі інституційного пристрою;

- стохастичною зміна пріоритетних інституційних форм розвитку національної і регіональних інноваційних систем: якщо на початку XXI ст. головна роль в модернізації відводилася бізнес-інкубаторів та технопарків, то з середини 2000-х рр. пріоритет був зміщений на інноваційні територіальні кластери, а з 2011 р - на технологічні платформи, що вносить елемент невизначеності в стратегії інноваційного розвитку на регіональному рівні і ускладнює середньострокове планування і регулювання даного процесу;

- превалювання технократичної ідеології: так, в переліку критичних технологій України і пріоритетні напрями розвитку науки, технологій і техніки в Україні (2018 р) відсутні соціальні та економічні (в тому числі управлінські, маркетингові, статистичні, фінансові, логістичні та ін.) технології, що по суті відводить суспільних наук периферійну позицію в науково-технічному розвитку країни, хоча саме соціальні технології є «провідниками» і адаптори нових технологічних укладів, мінімізуючи трансакційні витрати їх вкорінення в господарських системах.

У той же час слабкість вітчизняної прикладної науки - у відсутності зв'язку між освітою, наукою і виробництвом. Внаслідок цього в науку практично не приходять молодь, а наукові розробки не знаходять практичного використання. Організувати такі зв'язки може вітчизняний бізнес, зацікавлений, наприклад, в інноваціях. Для того щоб в країні заробив інноваційний ринок, необхідно створити венчурну інфраструктуру, яка включає наукові організації, вузи, венчурні компанії, відповідні державні структури і приватні компанії.

Або це зроблять іноземні венчурні компанії: в Україні багато розробок, придатних до використання на міжнародному ринку, а як раз зараз можна очікувати нову, «четверту» хвилю венчурних інвестицій.

Незважаючи на важке економічне становище в Україні, особливу увагу слід приділяти розвитку науки і освіти, як головних економічних агентів, здатних забезпечити належний рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Провести реорганізацію найбільш перспективних НДІ

пов'язаних з розробками нанотехнологій, біоінженерних технологій як найбільш перспективних напрямків діяльності. Майбутнє України бачиться в занятті свого місця під сонцем у світовій економічній системі, через розвиток перерахованих вище напрямків, які найбільше відповідають економіки, основу якої складають знання[421].

Дана ситуація є наслідком відсутності стратегії становлення економіки України на інноваційний шлях розвитку, формування національної інноваційної системи, яка забезпечувала б його реалізацію, неналежного використання методів планування на всіх рівнях управління (системного аналізу, прогнозування, оптимізації, програмноцелєвих методів управління і т. д.), недостатнього рівня інноваційної культури працівників органів державної влади.

Як показує досвід розвинених країн світу, перехід до економіки знань можливий тільки за умови узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоторговельною політикою і за умови досягнення єдності інтересів і встановлення злагоджених стосунків між суспільством, державою, владою, бізнесом та іншими громадськими і науковими установами. Таким чином, поточна ситуація в сферах, які забезпечують розвиток економіки знань говорить про необхідність розробки такої державної політики, яка забезпечувала б якісний розвиток і гідне фінансування освіти, науково-дослідного та дослідно-конструкторській сферах, а також сфери інформаційно - комунікаційних технологій.

5.2. Корпоративні виміри знаннєвого ресурсу національної економіки

На початку XXI століття можна стверджувати, що формування українських корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови створення відповідного зовнішнього середовища, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки і за

рахунок ексклюзивних можливостей національних корпорацій дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Початок процесу транснаціоналізації сучасного українського бізнесу можна віднести до кінця 80-х років, а саме після прийняття Постанови Ради міністрів СРСР в грудні 1988 року «Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших громадських підприємств, об'єднань, організацій», з 1 квітня 1989 року презентували право самостійного виходу на зовнішній ринок та ведення на ньому оперативно-комерційної діяльності всім підприємствам і організаціям. У результаті основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу СРСР стало підприємство. У радянський період у межах соціалістичної співдружності існувала порівняно розвинена система поділу праці та відповідна їй міжнародна кооперація. Інтернаціоналізація господарської діяльності радянських підприємств здійснювалася на державних підприємствах з подібними суб'єктами господарювання в системі зовнішньоекономічної діяльності[422].

У СРСР великі державні підприємства виступали більше в ролі вертикально інтегрованих багатонаціональних утворень, здійснюючи повний контроль над ланцюгом поставок через всю мережу підприємств держав «демократичної співдружності». Однак вся система була порушена у зв'язку з розпадом СРСР, що в підсумку зруйнувало ланцюг поставок та ліквідувало існуючі відносини кооперації між суб'єктами господарювання. В результаті однієї з першорядних завдань, з якою зіткнулися компанії незалежної суверенної держави Україна з початком перехідного періоду, стало відновлення ланцюга поставок і пошук нових ринків збуту з метою використання надлишкових виробничих потужностей. На появу і характер діяльності корпорацій на ринку України впливають насамперед об'ємний

внутрішній ринок; адекватна структура «вільної» робочої сили (регіон у своєму розпорядженні має значні ресурси як кваліфікованих кадрів, так і дешевої робочої сили, необхідної для організації масового виробництва; традиційно тісні економічні зв'язки між країнами СНД)[423].

На початку XXI століття формування українських корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови створення відповідного зовнішнього середовища сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки і за рахунок ексклюзивних можливостей корпорацій певною мірою сприятиме захисту національних економічних інтересів, подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Таким чином, необхідність становлення і розвитку корпорацій в Україні в період, починаючи з кінця XX ст., обумовлена такими тенденціями: інтернаціоналізація господарського життя, подальша транснаціоналізація діяльності великих господарюючих суб'єктів; лібералізація державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; посилення впливу науково-технічного прогресу на економічні процеси, результатом якого є реструктуризація вітчизняної економіки; інтернаціоналізація НДДКР і активне переміщення ноу-хау, ліцензій, наукових розробок; скорочення життєвого циклу багатьох товарів при одночасному зростанні вимог споживачів до новизни, якості, дизайну, упаковки та інших параметрів продукції; посилення тенденції до вирівнювання умов попиту і стилю споживання в Україні порівняно з іншими країнами; загострення конкуренції на багатьох сегментах внутрішнього ринку промислової продукції, зокрема з імпортними товарами.

На початку 2020-х років вже зроблені перші кроки, спрямовані на транснаціоналізацію українського бізнесу: здійснено перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності, купуються частки в іноземних компаніях, що

призводить до створення вертикально інтегрованих структур, що володіють міжнародною конкурентоспроможністю.

Діяльність корпорацій контролюється державою, також існують певні міжнародні угоди. Міждержавний економічний комітет країн СНД розробив Конвенцію про транснаціональні корпорації в країнах СНД, яку підписано в березні 1998 року керівниками урядів семи країн СНД (Вірменії, Білорусі, Киргизії, Молдови, Росії, Таджикистану й України). Її мета-сприяти формуванню транснаціональних виробничих структур в країнах СНД, здійсненню активної промислової політики, залученню інвестицій [424]. Загальним базовим нормативно-правовим документом вважається підписана в 1994 р. Угода про сприяння у створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань. Нормативно-правову базу регулювання інвестиційних процесів в Україні складають Закон України «Про промислово-фінансові групи», Закон України «Про господарські товариства», Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про іноземні інвестиції».

Резюмуючи зазначене вище, важливо визначити фактори та їх характер впливу корпорацій на економіку України, які наведені у таблиці 5.3

Таблиця 5.3

Фактори і характер впливу корпорацій на економіку України

Фактори		Характер впливу	
		Сприятливий	Негативний
Ринкові	- конкуренція	підвищення рівня конкуренції і поява на ринку компаній зі світовим ім'ям	придушення своєї міццю місцевих фірм, захоплення ринку
Техніко Екологічні	- технології - якість - екологія	сучасні ефективні технології; міжнародні системи управління якістю	використання у приймаючих країнах застарілих технологій; забруднення навколишнього середовища
Інвестиційні	-інвестори	прямі інвестиції (у формі матеріальних активів)	набуття контролю над національними підприємствами
Фінансові	Оподаткування, ціноутворення	податкові надходження від корпорацій	прагнення до зниження податкового тягаря шляхом

		забезпечують поповнення бюджетів різних рівнів; сучасні інструменти ринкового ціноутворення і контролю цін	перекачування доходів з однієї країни в іншу; трансфертне ціноутворення, що приводить до відтоку фінансових ресурсів
Соціальні та кадрові	- трудові ресурси	Корпорації сприяють зайнятості місцевого населення, гарантують більш високу заробітну плату і пакет соціальних послуг	орієнтація на дешеву робочу силу
Менеджмент	- рівень підготовки керівників	навчання керівників сучасним методам вирішення складних інженерних і технологічних завдань на базі наукомістких технологій	нав'язування корпоративних схем, які не враховують національної ментальності

Джерело: сформовано автором на основі [425],[426]

На початку XXI століття актуальним для України є створення спільних підприємств, зокрема найбільш великі капіталовкладення зробив шведсько-швейцарський електротехнічний концерн «ACEA-Braun-Bovery» (ABB). На базі трьох спільних підприємств (в Києві, Харкові, Рівному), на яких зайнято близько 1,5 тис. осіб, організовано виробництво сучасної електротехнічної продукції. Особливий акцент робиться на поставку частини комплектуючих виробів на материнську компанію (вироблена продукція зазвичай на 40% дешевше), що забезпечує більш швидкий вихід на світові ринки.

Аналогічної моделі «інвестування» дотримуються і деякі інші великі закордонні виробники цього сектора. Це, наприклад, шведська компанія «Tetra-Pak», яка створила спільну компанію в Києві для випуску пакувальних матеріалів; а також шведський шарикопідшипниковий концерн «SCF», який придбав контрольний пакет акцій найбільшого українського шарикопідшипникового підприємства в Луцьку.

В інших галузях важкої індустрії умови для залучення прямих іноземних інвестицій менш сприятливі. Інвестиційні потреби металургії оцінюються в 7 млрд дол., хімічної та нафтохімічної – в 3,5 млрд дол. Вкладення іноземного капіталу в ці сектори має форму кредитно-фінансового сприяння. На таких

умовах, наприклад, австрійська «Feast Alpine» модернізувала комбінат «Азовсталь», американська «Dou Chemical» придбала контрольний пакет акцій компанії «Азот».

Першою іноземною компанією, яка створила два спільних підприємства з видобутку нафти і газу під Полтавою, стала британська компанія «Gay Kay Ache Oil and GEC». У 2005 році спільно з англійською фірмою «Revsco» було підписано додаткову угоду про розширення діяльності цього «найбільшого іноземного інвестора» в нафтогазовому секторі (близько 10–12% всього національного видобутку). З 2004 року створено кілька підприємств для розробки родовищ нафти і газу спільно з англо-американською компанією «Shell-Pectin», американськими «MARATON» і «Faunti Oil». У такій ситуації основна увага приділяється розробці морського шельфу.

Створена ще в 1993 р спільна «Кримська нафтова компанія» (за участю англійської «Geu-Picanni») веде розвідку нафти на чорноморському шельфі. Надзвичайно активізувалися зусилля по реалізації великого інвестиційного проекту, пов'язаного з будівництвом нафтопроводу Одеса-Броди.

Нова нафтова магістраль повинна стати продовженням грузинсько-азербайджанського трубопроводу для транспортування каспійської нафти в Західну Європу. В Одесі створюється нафтовий термінал (9-10 млн т щорічно) загальною вартістю близько 420-450 млн дол. (одним з учасників проекту є Європейський банк реконструкції та розвитку). На цьому тлі все більшого значення набувають дві інші стратегічні тенденції розвитку інвестиційних пріоритетів зі створення експортоорієнтованого та імпортозаміщуючого виробництва.

Так, було схвалено залучення іноземного капіталу в українське автобудування: придбання корейською автомобільною компанією «Daewoo» українського «АвтоЗАЗ» (чисельність зайнятих - 16 тис. осіб, обсяг передбачуваних інвестицій складе 1,3 млрд дол.); німецькою фірмою «Mega-Motors» - блокуючого пакета акцій (25,01%) кременчуцького автозаводу «АвтоКрАЗ», що спеціалізується на випуску вантажівок-самоскидів. Більш

успішно іноземний капітал діє в імпортозамісних виробництвах і сфері послуг[427].

За даними Державної служби статистики, на них припадає більше половини всіх прямих іноземних інвестицій. На першому місці знаходиться харчова промисловість (близько 20-21%), потім роздрібна та оптова торгівля (16-17%), громадське харчування тощо. За оцінками західних фахівців, найбільш масштабним було вторгнення іноземного капіталу в тютюнову індустрію (близько 300-350 млн дол., що означає контроль над 70-80% всього ринку) [428].

Представлено підрозділи більшості міжнародних лідерів. Список очолюють американська «Reynolds» (контрольний пакет акцій Львівської та Кременчуцької тютюнових фабрик); американський «Fillip Morris» (пакет акцій Харківської тютюнової фабрики, будівництво найбільшого тютюнового комбінату в Криму з обсягом інвестицій в 200 млн дол.); Британський тютюновий концерн «Бритіш Американ Тобакко» (контрольний пакет акцій Прилуцької фабрики) і німецька «Remtsma» (контрольні пакети тютюнових фабрик в Києві і Чернігові). Зазначена галузь все більше набуває експортоорієнтованого характеру, забезпечуючи щорічне ввезення в Україну близько 20 млрд сигарет.

Аналогічним шляхом іде проникнення транснаціонального іноземного капіталу в пивоваріння: консорціум скандинавських фірм «Baltic beverage» (власник відомого російського заводу «Балтика») контролює близько 40% пивоварного виробництва України; бельгійська пивоварна фірма «Inter-bru» придбала контрольний пакет акцій пивоварного заводу «Десна» (Чернігів) і розпочала реалізацію інших проектів. Швидко зміцнює свої позиції у випуску прохолодних безалкогольних напоїв американська ТНК «Coca-Kola». Після введення в лад в Києві (лютий 1999 р.) найбільшого в Європі комбінату з виробництва цього напою (обсяг капіталовкладень - близько 100 млн. дол.) ця фірма стала найбільшим іноземним інвестором в Україні. За три роки

загальний обсяг інвестицій склав 270 млн дол. Дохід компанії в 1999 р - 209,1 млн. грн. [429].

Іноземні компанії представлені і в інших галузях харчової промисловості: в м'ясомолочній - німецька «Annoys Fliesh», офшорна фірма «Lodam oversees management» та інші; в кондитерській - швейцарські компанії «Kraft-Yacobs-Suxard» і «Nestle», американська - «Mars». Особливий інтерес проявляють іноземні компанії до текстильної промисловості (виділяється німецька компанія «Billerbec international») і системи громадського харчування («Macdonald's»).

Новим напрямом для іноземних інвестицій стають підрозділу виробничої та ринкової інфраструктури, особливо створення системи сучасних телекомунікацій. У 2003 році була створена перша спільна компанія «UMS» («Український мобільний зв'язок») за участю німецького, голландського і данського капіталів. За перші три роки діяльності вона вклала 72 млн дол. У створення єдиної системи зв'язку всіх обласних центрів і автомагістралей республіки.

У ринковій інфраструктурі все більшого значення набуває банківський сектор. На початку 2000 року в Україні діяло, за даними Держкомітету по статистиці, понад 15 банків з іноземним капіталом. Їх власність оцінюється в 30-32 млн дол., що становить близько 4-5% загальної суми банківських капіталів. Таким чином, при існуючій великій кількості точок зору щодо включення України в транснаціональні світогосподарські зв'язку безсумнівно те, що державі, що знаходиться на перехідному етапі і відчуває дефіцит капітальних ресурсів, а також обмеженість міжнародних економічних зв'язків, необхідно приділяти першочергову увагу максимальному використанню сучасних тенденцій міжнародного економічного розвитку.

Крім спільних підприємств, треба звернути увагу і на стратегічні альянси – не новий феномен для України. Так першим спільним підприємством, подібним до сучасних стратегічних альянсів, зокрема за критерієм участі корпорацій, було радянсько-англійське спільне підприємство (м. Бориспіль,

Київська обл.), утворене у 1988 р. за Угодою між Головним аптечним управлінням Міністерства охорони здоров'я УРСР та компанією «Tambrands Ltd.» (світовий виробник засобів особистої гігієни для жінок)[430].

Реалізація співпраці низки українських компаній зі світовими ТНК часто набуває окремих критеріїв стратегічних альянсів, хоча український партнер представлений не корпораціями, а потужною вітчизняною бізнес-структурою (див. Додаток С, табл.С.3). Галузями поширення стратегічних альянсів в Україні є автомобілебудування, металургія, фармацевтика, харчова та хімічна промисловість, страховий та фінансовий сектор.

Наприклад, за допомогою спільних підприємств на ринок України увійшли ТНК у тютюнову галузь: було створено 6 спільних підприємств між українськими компаніями та Reemtsma, Phillip Morris та Reynolds [250]. До стратегічних альянсів належать контракти на постачання обладнання. У цьому напрямі активно є діяльність ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»: 2014 р. – для Steel & Industrial Forgings Limited (Індія), ВАТ «Уральская кузница» (Росія); 2013 р. – Соколовсько-Сарбайське гірничо-збагачувальне виробниче об'єднання (Казахстан), що входить до складу Eurasian Natural Resources Corporation PLC (Великобританія), Група Компаній «Южноуралзолото», ВАТ «Ашинський металургійний завод», МК «Северсталь» та ВАТ «Сибірська вугільна енергетична компанія» (Росія), Fuhrlander Wind Technology (Німеччина); 2012 р. – ТНК «Норильський нікель», Polyus Gold International, ВАТ «Силові машини» та Машинобудівна корпорація «Уралмаш» (Росія), ТОВ «Казцинк» (Казахстан); 2011 р. – ТНК «Мечел» (Росія), Arcelor Mittal Temirtau (Казахстан); 2010 р. – Kobe Steel (Японія).

Віднесення співпраці зазначеного вище заводу з іноземними партнерами до числа стратегічних альянсів є умовним, оскільки має переважно короткостроковий, а не довгостроковий характер, а обладнання, що постачають, часто, хоча не завжди, можна замінити на аналогічне від інших постачальників[431].

Крім того, більшість українських корпорацій сформовані у не найбільш альянсомістких галузях економіки. За таких умов у національній економіці України можна виокремити тільки кілька стратегічних альянсів ТНК (табл. 5.4), до того ж у них український партнер – нерівноправний партнер. Позитивними тенденціями є використання стратегічних альянсів ТНК вітчизняними корпораціями для виходу на іноземні ринки та реалізації співробітництва у третіх країнах

Таблиця 5.4

Стратегічні альянси ТНК в Україні (один з партнерів – українська національна компанія)

Українська ТНК	ТНК партнер	Вид альянсу та специфіка взаємодії
«УкрАвто» (ПАТ «ЗАЗ»); до 2001 р. «АвтоЗАЗ» (автомобілебудування та дистрибуція автомобілів)	Daewoo (1998) Hirsch&CIE (2003 р.) Adam Opel GmbH, Daimler AG, GM DAT, VAZ, TATA, Chery, KIA	Спільне підприємство «АвтоЗАЗ-Daewoo» утворено шляхом внесення сторонами до статутного фонду по 150 млн дол. США у грошовій формі: для ПАТ «ЗАЗ» – впровадження нового способу виробництва, доступ до технологій, залучення фінансових ресурсів та досвіду управління, що стимулювало розвиток НДДКР на заводі; для Daewoo – доступ до нового ринку збуту. Hirsch&CIE викупила частку Daewoo у ЗАТ «ЗАЗ». Система контрактів (дистриб'юторська угода, спільна виробнича діяльність): ПАТ «ЗАЗ» – інвестиції для освоєння велико- та дрібноузлового виробництва автомобілів модельного ряду провідних компаній; іноземні компанії – доступ до нового ринку збуту
«УкрАвто» (автомобілебудування та дистрибуція автомобілів)	General Motors Daimler AG Toyota Motor Corp	Спільне підприємство на базі Fabryka Samochodow Osobowych (Польща). Угода про дистрибуцію автомобілів «Mercedes-Benz» у Казахстані (2008 р.). Спільне підприємство «Автосаміт ЛТД», яке отримало статус офіційного дилера Toyota [17]
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (металургія)	Duferco Italia Holding Spa	Спільне підприємство (50:50) для реалізації проекту з модернізації Алчевського металургійного комбінату вартістю 140 млн дол. США (2004 – 2007 рр.). Угода про дистрибуцію продукції «ІСД», яка включала створення спільної дистриб'юторської мережі, – доступ «Індустріального союзу Донбасу» на закордонні ринки

Джерело: сформовано автором на основі [432],[433]

Співробітництво вітчизняного бізнесу з іноземними ТНК через формування стратегічних альянсів супроводжується низкою переваг: доступ національних компаній до ресурсів та нових ринків, завантаження виробничих потужностей та забезпечення обсягів виробничої діяльності, інтеграція у

світову економіку та систему світогосподарських зв'язків, доступ до технологій, інновацій (переважно сфери управління), досвіду та сучасної практики ведення бізнесу. Але отримання максимальних синергетичних ефектів унеможлиблюється за рахунок відставання у технологічності та розвитку вітчизняних бізнес-структур від світових ТНК лідерів. Це зумовлює й той факт, що у багатьох випадках співпраця для української сторони є стратегічно важливою, а для ТНК – ні.

Формування стратегічних альянсів стримується негативними чинниками розвитку національної економіки України. Основними з них є: бюрократія, корупція, недосконалість законодавства та судової системи, потенційні можливості до маніпуляцій, що здійснюють негативний вплив на економіку. Ці чинники зумовлюють і негативні ефекти від реалізації співробітництва у стратегічних альянсах. Підтвердженням слугують приклади створення СП «Світоч» та вимоги щодо видобутку сланцевого газу, що висувалися до Chevron, ExxonMobil та Royal Dutch Shell.

Так, починаючи з 2017 року, на різних рівнях розглядається можливість створення в енергетичній галузі державної вертикально інтегрованої компанії «Нафта України» на базі «Укрнафти», ЗАТ «Укртатнафта» і НПК «Галичина», що мала б у своєму складі 700 – 800 АЗС і контролювала б до 15% ринку світлих нафтопродуктів країни.

Водночас до створення вітчизняної корпорації– інтегрованої нафтової компанії з усіма елементами технологічного ланцюжка «видобуток – переробка – збут» – підійшли Приватбанк та УкрСиббанк. Структури Приватбанку володіють найбільшою в Україні мережею АЗС «Сентоза», контрольним пакетом акцій НПЗ «Нафтохімік Прикарпаття» і більш як 30% акцій НПК «Галичина»[433].

Певних успіхів у плані транснаціоналізації бізнесу домоглася корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД). Основна увага при цьому приділяється побудові вертикально інтегрованих холдингів по ланцюжку «вугілля – кокс – метал». При цьому ІСД створює ТНК не усіченого (без закордонної

інфраструктури), а повного профілю, для чого компанія активно виходить на закордонні ринки, залучає нових партнерів, разом з іноземними фірмами бере участь у створенні консорціумів для просування на зовнішній ринок своєї продукції.

Близька до створення ТНК повного циклу і донецька «Систем кепітал менеджмент», яка зосередила контроль над такими гігантами, як «Азовсталь», Єнакіївський металургійний завод, Авдіївський коксохімзавод, що володіє великими пакетами акцій Керченського меткомбінату, Харцизького трубного заводу, об'єднання «Запоріжжкокс» .

Фактично повний замкнений цикл метвиробництва, властивого ТНК, має і держкомбінат «Криворіжсталь». Значну увагу створенню вітчизняних ТНК, підтримці, розвитку та підвищенню конкурентоздатності на світових ринках продукції українських підприємств приділяють керівництво провідних харківських промислових об'єднань і облдержадміністрація. Така робота в регіоні проводиться на основі пріоритетності за галузевим принципом. У галузі авіабудування потенційними учасниками ТНК є Харківський авіазавод і завод «ФЕД», енергообладнання – ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електроважмаш», електроніки – Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод тощо (табл 5.5)

Згідно з підходом ЮНКТАД окремі компанії України можуть бути віднесені до ТНК, основні з них наведено у табл. 1. Хоча у 2016 році ЮНКТАД до материнських компаній ТНК України зараховувала тільки одну – корпорацію «Індустріальний союз Донбасу». Підхід ЮНКТАД є широким, тому приналежність компаній до ТНК часто визначають за низкою допоміжних ознак. Типовими серед них є: виробництво товарів/послуг не менше ніж у 6 країнах; частка зайнятих у приймаючих країнах не менше 25%; не менше 25% іноземних активів; річний оборот не менше 1 млрд дол.; обсяг реалізації товарів/послуг за межами материнської компанії не менше 20%.

Таблиця 5.5

Бізнес-одиниці України, що згідно з підходом ЮНКТАД можуть бути зараховані до числа ТНК

Компанія	Підрозділи за країнами світу
Корпорація «Граніт» [7] (будівництво)	Hafeera-Granit International W.L.L. (Бахрейн); Skonto Buve (Латвія); Eurus Capital (Польща); мальтійсько-українсько-італійська компанія «Малукіт» (Мальта)
Кондитерська корпорація «ROSHEN» [8] (харчова промисловість)	Липецька кондитерська фабрика (Росія); Клайпедська кондитерська фабрика (Литва); Bonbonetti Choco Kft (Угорщина)
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» [9] (металургія)	ISD-Huta Stali Chestochowa (Польща); ISD-Dunaferr (Угорщина)
«УкрАвто» [10] (автомобілебудування)	Fabryka Samochodow Osobowych (Польща)
Group DG [11] (хімічна промисловість)	АТ «Nitrofert» (Естонія)

Джерело: сформовано автором [434],[435]

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела і ін. (без урахування промислово розвинених країн, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки в разі, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, які функціонують згідно міжнародними аналогами та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Таким чином, створення українських корпорацій сприятиме:

- захисту національних економічних інтересів;
- подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їхнього виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних і трансформаційних процесах;
- впровадженню нових технологій, здійсненню модернізації виробництва;
- зайнятості місцевого населення при збільшенні заробітної плати і поліпшенні соціального забезпечення працюючих, підвищенню кваліфікації

працюючих і загального рівня освіти населення країни-розташування дочірніх структур;

- підключенню національних виробників до системи міжнародного поділу праці, при чому посиляться міжнародна кооперація і спеціалізація виробництва.

У зв'язку з зазначеним в умовах формування економіки знань необхідним, з нашою погляду, є транснаціоналізація національних компаній та глобалізація національного виробництва. Саме тому доцільно розділити процес транснаціоналізації українських корпорацій на кілька етапів, не пройшовши які національні компанії не можуть вважатися дійсно транснаціональними, та виокремити 6 етапів транснаціоналізації українських корпорацій. Трансгенція економічних інтересів наведена у додатку С, табл.С.5.

На першому етапі визначається наявність у компанії передумов для транснаціоналізації якими можуть виступати:

- по-перше, наявність у компанії специфічних (унікальних) переваг в порівняно з національними фірмами приймаючої країни. Такими перевагами є: технологічні переваги (можливість впровадження нового продукту або нового виробничого процесу); переваги міжнародного виробництва (можливість досягнення ефекту масштабу від розміщення окремих ланок виробничого ланцюжка в різних країнах); управлінські переваги (здатність менеджерів компанії до розробки і реалізації глобальної стратегії діяльності); переваги унікального доступу до джерел сировини;

- по-друге, виникнення ситуації, в якій компанії вигідніше використовувати дані переваги завдяки транснаціоналізації діяльності, а не експорту товарів, послуг, технологій національними фірмами;

- по-третє, саме завдяки транснаціоналізації діяльності компанія може більш ефективно використовувати наявні у неї унікальні ресурси. При одночасному збігу трьох передумов транснаціоналізація національної компанії буде вважатися доцільною.

На другому етапі здійснюється комплексне оздоровлення існуючої корпоративної структури (яке необхідно для більшості українських корпоративних утворень), заходи щодо якого наведені на рис.5.3.

Першим аспектом такого оздоровлення є організаційно-правовий аналіз реформованої компанії, вичленення конкурентоспроможної сфери і структури. Технологічний аспект економічного оздоровлення корпоративних фінансів передбачає, по-перше, перегляд наявних досягнень науково-дослідної діяльності. По-друге, необхідне прийняття рішень про перспективну виробничу структуру, яка відповідає вимогам ринку.



Рис 5. 3 Заходи щодо оздоровлення національних корпорацій

Джерело: створено автором на основі [436],[437]

Серед заходів державної підтримки, спрямованих на реструктуризацію та реформування корпоративних структур, можна виділити такі:

- по-перше, розширення внутрішнього товарного ринку та його захист від експансії іноземних конкурентів;
- по-друге, реструктурування заборгованості і активів підприємств;

- по-третє, стимулювання розвитку фондового ринку щодо привабливих з інвестиційної точки зору промислових регіонів, галузей, підприємств;
- по-четверте, більш активний вплив федеральних органів управління на промисловий розвиток в таких аспектах, як антимонопольна, антидемпінгова політика, сертифікація продукції, ліцензійна діяльність тощо;
- по-п'яте, посилення інвестиційної політики в промисловій сфері, що включає в себе надання гарантій приватним інвесторам, розробку рейтингів інвестиційної привабливості фірм і підприємств, впорядкування режиму ввезення і вивезення іноземного капіталу і більш широке залучення іноземних кредитів на основі доведення інформації про інвестиційні проекти до зарубіжних інвесторів .

Передусім необхідно взяти до уваги той факт, що практично всі країни, в економіці яких спостерігається стабільне зростання, проводили активну політику підтримки процесів створення фінансово-промислових корпоративних об'єднань. У результаті в США близько 100 найбільших корпорацій виробляють 60% ВВП, створюють близько 50% робочих місць, здійснюють 90% науково-дослідних розробок. В Японії 5 провідних корпорацій контролюють до 80% національного ринку тощо. .

Серед причин, що перешкоджають формуванню транснаціональних корпорацій на базі українських фінансово-промислових груп, можна виділити три ключові. Перша полягає в нерегульованості акціонерних відносин у межах корпоративних утворень, низький рівень консолідації власності, нерозвиненість холдингових принципів організації спільної діяльності. Керуючі компанії функціонують як консультативні служби, а не як центри стратегічного планування або координації фінансових потоків[438].

Другою проблемою є обмеженість інвестиційних можливостей. Недостатність інвестиційного потенціалу для реалізації великих проектів модернізації виробництва спостерігається навіть в групах, сформованих навколо провідних українських банків.

Третьою проблемою можна вважати низьку якість корпоративного управління. У комплексі цієї проблеми виділяються помилки у виборі складу учасників ФПГ, відсутність попередньої розробки внутрішньокорпоративної стратегії, програми її реалізації. Довгострокова інтеграція і співпраця на сьогодні не отримала достатньо широкого поширення, а багато угод про створення ФПГ мають загальний характер і не передбачають зобов'язань взаємодіючих сторін.

Проте для найбільш успішно функціонуючих корпоративних структур (зокрема, ФПГ), створених банками, фінансовими і торговими компаніями, характерні такі загальні риси.

По-перше, у них спостерігається прагнення до оптимального співвідношення фінансової і промислової складових. По-друге, наявність всередині розглянутих структур великих успішно діючих промислових підприємств, що мають великий експортний потенціал. У більшості випадків до них можна віднести нафтові, газові, енергетичні компанії, підприємства металургійної галузі, а також підприємства військово-промислового комплексу. Практично всі корпоративні освіти прагнуть до диверсифікації і розширення діяльності в займаних ними сферах економіки. По-третє, спостерігається проникнення провідних ФПГ в галузі, що задовольняють попит внутрішнього індивідуального споживача (харчову і легку промисловість, імпорт продовольства і товарів широкого споживання, торгівлю нафтопродуктами, виробництво будівельних матеріалів).

Це пояснюється необхідністю отримання максимально можливої норми прибутковості. По-четверте, виявляється експансія (поки ще в незначних масштабах) у високотехнологічні галузі (які поки неприбуткові, але визначають перспективи зростання економіки в майбутньому - електроніку, телекомунікації тощо). По-п'яте, спостерігається прагнення до пошуку на зовнішніх ринках не тільки споживачів своєї продукції і контрагентів по поточній діяльності, а й стратегічних інвесторів і партнерів [439].

Таким чином, за допомогою орієнтації на найбільш успішно діючі українські корпоративні освіти при реалізації заходів лояльною державної підтримки, можливо оздоровлення існуючих корпоративних структур в українській економіці і перехід їх на наступний етап в процесі транснаціоналізації.

На третьому етапі необхідно надати корпорації офіційний статус транснаціональної або міждержавної фінансово-промислової групи.

Заходи щодо модифікації українських корпорацій представляють особливу важливість, оскільки на сьогодні більшість реально функціонуючих українських корпоративних утворень (в тому числі і транснаціональних) фактично є незареєстрованими фінансово-промисловими групами. У такій ситуації для них створюються певні труднощі при виході на світовий ринок, оскільки відсутність у них статусу офіційно визнаного корпоративного (які вважаються партнерами держави в реалізації стратегії підвищення стійкості і зростання української економіки) знижує їх привабливість для зарубіжних партнерів. Саме для зарубіжних партнерів надзвичайно важлива прозорість процесів формування і функціонування корпоративних утворень, особливо якщо ці аспекти гарантуються державним участю[440].

Держава не обов'язково має брати участь в капіталі ФПГ, вона повинна певним чином засвідчувати факт створення корпоративної структури і гарантувати «чистоту» її походження. В цьому аспекті надзвичайно важливою проблемою є визнання державою найбільш успішно функціонуючих корпоративних утворень (зокрема транснаціональних) і надання їм статусу офіційних фінансово-промислових груп. Найбільш значним є надання їм певних преференцій, завдяки яким повинна досягатися найбільш успішна реалізація як корпоративних, так і національних інтересів країни базування корпорації в межах всієї світової економіки.

Отже, як найбільш пріоритетний напрям дій держави має бути не стільки прагнення сформувати нові фінансово-промислові групи за допомогою угод (які часто залишаються лише на папері), скільки стимулювання діяльності

лідерів серед українських корпорацій при обов'язковому узгодженні корпоративних інтересів і інтересів національної економіки. Розвиток українських транснаціональних корпорацій може, на основі даних припущень, здійснюватися двома шляхами[257].

По-перше, за допомогою утворення потужних національних корпорацій (офіційних і неофіційних ФПГ) з подальшим їх розширенням в рамках світового господарства.

По-друге, на базі наявної системи поділу праці та відповідній їй кооперації виробництва між країнами СНД шляхом створення транснаціональних і міждержавних ФПГ за участю фінансово-економічних ресурсів партнерів.

На початковому етапі транснаціоналізації корпорацій певні переваги можуть належати другому підходу. Це частково пояснюється нестачею власних ресурсів для швидкого створення потужних інтегрованих корпоративних структур. Більш того, створення ТФПГ і МФПГ сприяє підтримці сформованої кооперації промислового виробництва господарюючих суб'єктів країн СНД, а також відновлення та розвитку інтеграційних процесів між ними.

На четвертому етапі транснаціоналізації українських корпорацій здійснюється вибір приймаючої країни.

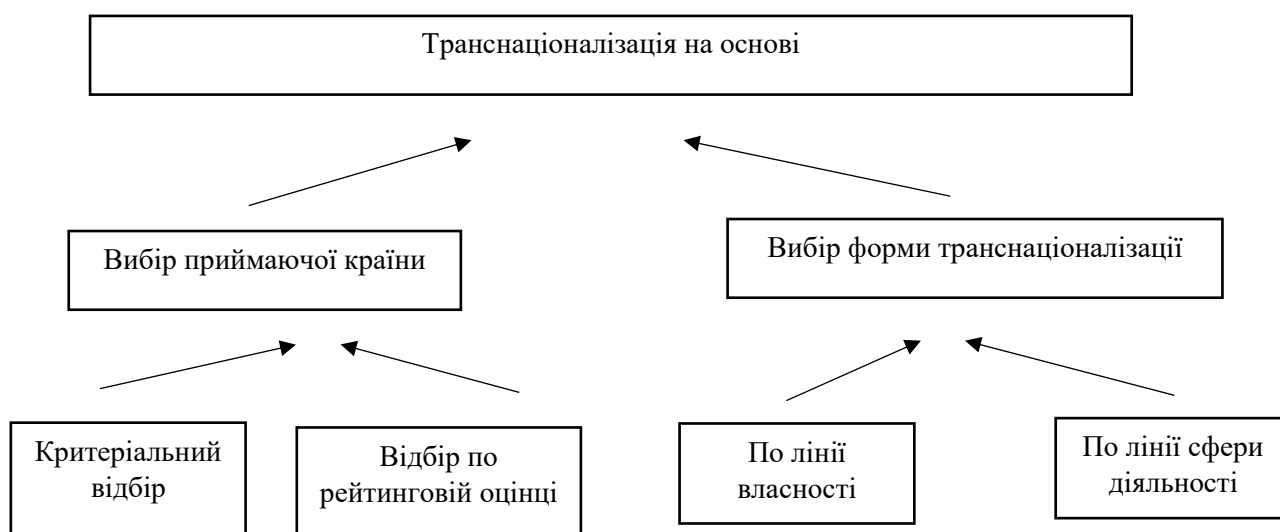


Рис 5.4. Основа для транснаціоналізації національних корпорацій

Джерело: створено автором на основі [441],[442]

На основі співвідношення привабливості країни перебування і режиму сприяння впровадженню корпорацій в її економіку визначається форма транснаціоналізації корпорації. Формами розширення діяльності корпорацій є: прямі іноземні інвестиції, в результаті здійснення яких виникають асоційовані підприємства, дочірні компанії та філії (у вигляді постійного представництва або офісу іноземного інвестора; приватного підприємства або «Джойнт-венчур» (спільного підприємства) між іноземним інвестором і однією або більше фірмами; землі, споруди (за винятком що знаходяться в державній власності) і/або нерухомого майна (обладнання) або предметів, які належать іноземному резиденту, а також рухомого майна або обладнання (судів, літаків, бурових платформ), що оперує за межами країни іноземного інвестора).

Усі перераховані вище форми зарубіжних підрозділів корпорацій є типом взаємозв'язку материнської і дочірньої компанії по лінії власності. Однак на сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій одержують все більш широке поширення тип взаємозв'язку з лінії сфери діяльності. До цього типу можна віднести ліцензійні, управлінські, орендні угоди, промислову кооперацію, підряди, франшизу, інжиніринг, консалтинг.

Таким чином, навколо материнської компанії ТНК повинна бути створена господарська зона власності різного характеру, що складається із зарубіжних підрозділів з регульованим ступенем контролю як по лінії власності, так по лінії сфери діяльності. Підрозділи, пов'язані з материнською компанією по лінії сфери діяльності, формально не входять до складу ТНК, і показники їх діяльності не відображаються в консолідованих балансах корпорації, тим не менш, вони вносять значний вклад в результати діяльності ТНК в цілому і практично не піддаються контролю з боку державних органів приймаючих країн[443].

За кордоном може здійснюватися виробнича діяльність, тому що ввезення певних товарів і послуг в країну може бути ускладнено через митні обмеження, а також через специфіку виробленого продукту (наприклад,

обслуговування будь-якої техніки можливо тільки на місці її базування). Отже, замість нарощування виробництва в країні базування материнської компанії з метою подальшого експорту продукції, у приймаючих країнах створюється мережа дочірніх підрозділів різної спрямованості (виробничих, збутових, обслуговуючих тощо). Така форма розширення діяльності є більш оптимальною порівняно з нарощуванням експорту, що має бути підтверджено на базі порівняння ефективності різних форм експансії.

Вибір країни, що приймає, в процесі транснаціоналізації діяльності корпорації здійснюється за принципом критеріального відбору або на основі рейтингової оцінки потенціалу можливих кандидатів. Вибір повинен бути здійснений на користь тієї країни, де можлива найбільш повна реалізація цілей корпорації.

У разі здійснення прямого іноземного інвестування за основу береться оцінка інвестиційного клімату в країні, що приймає, режим залучення прямих іноземних інвестицій. Оцінку інвестиційного клімату в країні, що приймає, можна зробити з використанням методики індексу Беррі, який розраховується за формулою:

$$I_B = (0,12PS + 0,06A_{FDI} + 0,06P_{rp} + 0,06P_{DEV} + 0,06PB + + 0,04Greg + 0,1R_{EG} + 0,1Conv + 0,06N_S + 0,08P_L + 0,02P_{SL} + + 0,04Infr + 0,04Part_{EST} + 0,08STL_{posS} + 0,08LTL_{Poss}) 100 \quad (5.3.1),$$

де PS - рівень політичної стабільності;

AFDI - політика щодо іноземних інвестицій;

P_{rp} - ймовірність реприватизації;

P_{dev} - ймовірність девальвації національної валюти;

PB - стан платіжного балансу країни;

Greg - ступінь державного втручання в економіку;

R_{EG} - темпи економічного зростання («1» - від 1 до 3%, «2» - 3-6%, «3» - 6-10%, «4» - більше 10% в рік);

Conv - конвертованість національної валюти;

Ns - складності, пов'язані з національними особливостями країни (мовними, культурними);

Рь - вартість робочої сили (з урахуванням продуктивності праці);

Рбь- наявність в країні доступних висококваліфікованих трудових ресурсів; Іп - стан інфраструктури (транспорту, зв'язку тощо);

Ра11Е8т- оцінка числа національних компаній - потенційних партнерів;

БТьрс ^ - можливість короткострокового кредитування;

1Л'Ро55 - можливість довгострокового кредитування.

Відповідно до зазначеної методики кожен з перерахованих показників оцінюється за шкалою від «0» (неприйнятно) до «4» (найбільш сприятливо). Кількість набраних балів множиться на питому вагу показника в індексі і підсумовується з відповідними значеннями інших показників. Неприйнятне значення індексу Беррі одно «0», а найбільш сприятливий - «400», що відповідає максимальній кількості балів по кожній з його складових. Чим ближче значення індексу до максимального, тим менший ризик загрожує прямим іноземним інвестиціям і тим менша норма прибутку потрібно для залучення прямих іноземних інвестицій [444].

На п'ятому етапі транснаціоналізації українських корпорацій їх діяльність повинна мати яскраво виражений міжнародний характер з усіма ознаками - міжнародним виробництвом, міжнародним збутом, обслуговуванням, маркетингом тощо. У результаті глобального характеру діяльності корпорації отримують специфічні конкурентні переваги, якщо використовуватимуть певні прийоми і технології (рис. 5.5).

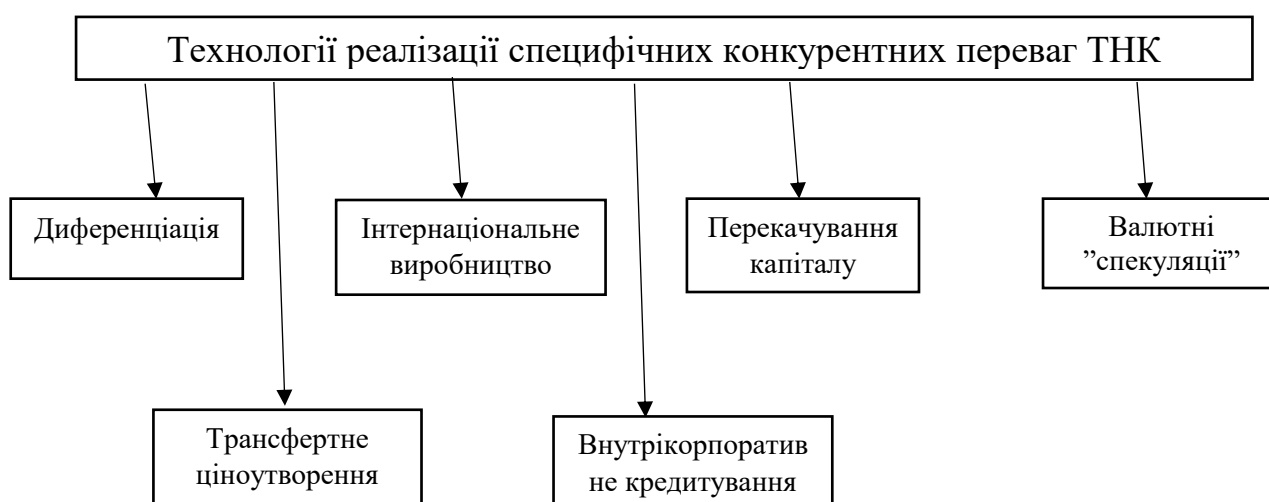


Рис. 5.5 Технології реалізації специфічних конкурентних переваг

Джерело: створено автором на основі [445],[446]

Завдяки використанню переваг глобального масштабу діяльності забезпечується стійкість ТНК до кризових явищ у світовій економіці і національній економіці (приймаючої країни або країни базування). Під стійкістю ТНК розуміється довгострокове досягнення стабільного результату діяльності (відсутність різких коливань показників прибутковості, рентабельності тощо).

Саме міжнародні комерційні операції підвищують стійкість корпорації. Механізм цього явища полягає в покритті збитків підрозділів корпорації в одних країнах прибутком підрозділів в інших. Таким чином, завдяки прибутку, отриманого одними зарубіжними підрозділами, ТНК можуть звести мінімізувати збитки, які несуть інші або материнська компанія в країні базування.

Розглянемо більш детально методи і технології, за допомогою яких корпорація в процесі транснаціоналізації діяльності може досягти більш високої стійкості порівняно з національними корпоративними утвореннями. Одним із способів підвищення стійкості функціонування ТНК служить диверсифікація виробництва у межах корпорації.

В результаті диверсифікації дочірні підрозділи ТНК піддаються спаду різного ступеня у зв'язку з неоднаковим впливом кризи на галузі їх функціонування в різних країнах. Диверсифікація проводиться не тільки залежно від країни, а й за видами продукції, що випускається, що також покращує результати реалізації антикризової стратегії.

Наявність виробничих та інших філій (підрозділів) за кордоном дає змогу ТНК використовувати такий спосіб зміцнення позицій ТНК в світовій економіці, як валютні спекуляції. Однак валютні спекуляції ТНК істотно відрізняються від аналогічних в біржовій діяльності, оскільки вони безпосередньо інтегровані з виробничою і торговою діяльністю транснаціональних корпорацій. При існуванні численних філій за кордоном, в

яких акумулюються значні ресурси (в тому числі, кредитно-фінансові), частина підрозділів корпорації отримує вигоду при сприятливих змінах обмінного курсу валют. При цьому реального збитку у інших філій не спостерігається. Наприклад, виручка американських філій української ТНК надходить в доларах.

Очевидно, що зростання курсу долара щодо гривні збільшить надходження (виручка залишається незмінною) при вираженні їх у національних грошових одиницях. Американські підрозділи, в свою чергу, не будуть нести втрат. Протилежна зміна курсу долара буде несприятливим лише формально, оскільки при перерахунку в рублі розміри прибутку дочірніх компаній знизяться. Однак у дійсності операції здійснювалися в доларах і виручка, виражена в американських грошових одиницях, не знизилася. Грошові потоки, відповідно, можна не направляти в Україну, а реінвестувати прибуток за кордоном.

Таким чином, транснаціональна корпорація завдяки наявності філій у різних країнах може здійснювати прибуткові валютні спекуляції шляхом перекачування вільних фінансових ресурсів між країнами в моменти найбільш сприятливих співвідношень валютних курсів.

Проте у періоди гострих криз зміни курсів обміну валют можуть не завжди приймати вигідний для ТНК характер. З огляду на цей чинник схеми перерозподілу коштів між філіями по суті можуть реалізовуватися у вигляді внутрішньокорпоративних кредитів з метою отримання валютної прибутку. У будь-який момент часу певні філії ТНК будуть перебувати в країнах з підвищеним обмінним курсом національної валюти і виступати так званими кредиторами, які вкладають кошти в загальну масу фінансових ресурсів корпорації [447].

Подібним чином транснаціональна корпорація має права застосовувати відмінності в процентних ставках і рівнях інфляції країн базування підрозділів ТНК і материнської компанії. Так, при високому рівні інфляції в країні базування номінальні обсяги прибутку філії ростуть і можуть бути переведені

на рахунки материнської компанії за кордон. Оскільки знецінення грошей всередині країни не завжди викликає падіння курсу валюти, прибуток філії може бути конвертована в більш стабільну валюту.

Більш стійке становище транснаціональних корпорацій в моменти криз має фінансову основу. Причина цього криється в функціонуванні корпорації як єдиного цілісного механізму. Тобто переваги будуть виникати тільки на рівні ТНК в цілому, в той час як окремі її філії можуть перебувати в гіршому становищі [448].

Що стосується безпосередньо виробничої діяльності ТНК, то подібна стратегія стабілізації мало зачіпає цю галузь, оскільки філії встановлюють обсяги випуску відповідно до сприятливих умов для їх діяльності. Сукупний стабілізаційний ефект обумовлюється розгалуженою структурою транснаціональних корпорацій, деякі компоненти яких піддаються впливу кризи, а деякі, навпаки, перебувають в умовах сприятливої економічної кон'юнктури.

Аналогічна ситуація складається зі змінами обмінних курсів валют, різницею в темпах інфляції, процентних ставках. ТНК заздалегідь не націлює масштаби виробництва на ті чи інші коливання валютних курсів, однак у моменти найбільш вигідних співвідношень обмінних курсів валют корпорація виробляє оптимальний перерозподіл ресурсів. Завдяки міжнародній структурі ТНК має можливість здійснити такий перерозподіл практично в будь-який момент часу [449].

Розглянемо технології, за допомогою яких здійснюється переміщення кредитно-фінансових ресурсів у межах транснаціональних корпорацій з метою стабілізації їх функціонування. Їх переміщення всередині ТНК традиційно відбуваються з використанням таких технологічних прийомів: безпосередній переклад капіталу, переклад дивідендів, оплата наданих послуг, оплата ліцензій, застосування трансфертного ціноутворення при внутрішньокорпоративної торгівлі, внутрішньокорпоративне кредитування і страхування.

З перерахованих методів переміщення фінансових ресурсів лише безпосередній переклад капіталу і переклад дивідендів адекватно відображаються в звітах транснаціональної корпорації. Вони використовуються в періоди відносно сприятливої кон'юнктури, коли у корпорації не виникає необхідності приховувати реальні цілі переміщення фінансових ресурсів.

У цій ситуації переклад капіталу в зарубіжні країни буде пов'язаний з запуском інвестиційного проекту (відкриття філії або експансія на нові ринки), а переклад дивідендних платежів з іноземних філій розглядається як нормальний результат їх діяльності.

При виникненні загрози стійкості транснаціональні корпорації вдаються до використання так званих «прихованих» методів перерозподілу кредитно-фінансових ресурсів, які зовні виглядають як обмін товарами (послугами) між відділеннями корпорації. Практика трансфертного ціноутворення при торгівлі між філіями ТНК в різних країнах - найбільш поширена методика. Суть такої операції полягає в тому, що корпорація сама продає товар і сама ж його купує, в результаті чого відбувається просто зустрічне переміщення товарів (послуг) та платежів за них між підрозділами транснаціональної корпорації. І товар, і грошові ресурси залишаються у власності компанії.

На практиці ця методика застосовується в такий спосіб - для переказу коштів з країни з високим рівнем оподаткування в офшорну зону необхідно просто продати товар філії, яка знаходиться в офшорі, за заниженою ціною або ж придбати у офшорної компанії продукцію за завищеною ціною. Підрозділ, що розташований в зоні з високим оподаткуванням, в результаті операцій зазнає збитків, проте це дасть змогу досягнути максимального реального прибутку корпорації в цілому.

Обмін послугами, внутрішньокорпоративними ліцензіями здійснюється за подібним механізмом і має ряд переваг, оскільки меншою мірою, ніж встановлення занижених (завищених) цін, привертає увагу регулюючих державних органів [450].

Однак практично всі офшори є держави (Багамські, Антильські острови тощо), в економіку яких повному обсязі інвестувати отримані прибутки не вигідно. Корпорації корпорації знаходять вихід з цієї ситуації за допомогою кредитних операцій, в результаті здійснення яких офшорні підрозділи корпорації надають іншим філіям кошти у вигляді низьковідсоткових і безвідсоткових позичок. Компанія, яка перебуває в країні з високим рівнем оподаткування, використовує отримані кошти як власні, але формально вони виступають як позикові, отже, податок з них не виплачується.

Крім того, і сума кредиту, і процентні кошти повертаються після закінчення терміну в офшорні філії. В результаті прибуток корпорації концентрується в тих структурах, де їм не загрожують високі податки, а формальна структура капіталу, що використовують різні філії, все більшою мірою є позиковою. На практиці ж кошти належать офшорній філії, а знаходяться в розпорядженні всієї транснаціональної корпорації [451].

ТНК широко застосовують нові форми кредитування у вигляді безпроцентних внутрішньокорпоративних позик на срок 364 дні. На основі спеціально розрахованого терміну до погашення отримання і повернення кредиту відображається в одному річному балансі. З юридичної точки зору зараз кредит не існує, оскільки не має значного впливу на баланс корпорації.

Не менш ефективним є і переміщення прибутків з використаних спеціальних прийомів страхування. У цьому випадку створюються фінансові схеми, за якими в офшорах організуються дочірні необхідні для планування фірми, де страхується за завищеними ставками все майно корпорації. У зворотньому напрямі кошти повертаються у вигляді кредитів. У підсумку, транснаціональна корпорація досягає стабільності шляхом фінансових маніпуляцій на основі наявності у неї чисельних дочірніх підрозділів у різних країнах світу.

Слід зазначити, що в процесі транснаціональної діяльності корпорації найважливішу роль відіграє орієнтація не на максимізацію прибутку в короткостроковому періоді, а на довгострокове отримання стабільного

прибутку, що сприятливо впливає на економіку країни базування та країни, що приймає.

На шостому (заключному) етапі транснаціоналізації українських корпорацій та патентів можна оцінити ефект їх впливу на економіку приймаючої країни та країни базування материнської корпорації.

Оскільки на сьогодні як основна форма розширення діяльності корпорації за кордон є прямі іноземні інвестиції, необхідно виявити і проаналізувати взаємозв'язок ПІІ в економіці країни в цілому та в її окремих галузях з успішністю (прибутковістю) функціонування. За результатами аналізу необхідно якісно оцінити ефект присутності підрозділів ТНК в економіці країни перебування, вжити відповідних заходів щодо посилення позитивних і мінімізації негативних аспектів впливу ТНК на стан і розвиток економіки приймаючої країни з урахуванням інтересів транснаціональної корпорації

Найважливішою проблемою на завершальному етапі є створення такої ситуації, в якій транснаціональна корпорація стала б інструментом реалізації інтересів країни базування в світовому господарстві і вносила б позитивні зміни у функціонування материнської економіки. В цьому випадку необхідно мінімізувати ймовірність виникнення феномена «англійської хвороби», в результаті якої виникає різке протиріччя між активним ростом та розвитком транснаціональних корпорацій і спадом в економіці країни їх базування [452].

Необхідно розробити систему державних заходів щодо запобігання діяльності транснаціональних корпорацій лише в межах реалізації власного корпоративного інтересу (який, по суті, полягає в максимізації прибутку), спрямовану на виникнення партнерських відносин країни базування і транснаціональної корпорації. Саме на цьому аспекті акцентується увага в українському законодавстві щодо сприяння процесу створення фінансово-промислових груп.

У цілому без успішного узгодження корпоративних і державних інтересів у процесі створення транснаціональних корпорацій в українській економіці, без перетворення ТНК (хоча б частково) у фактор сталого розвитку

та зростання економіки країни базування, перетворення корпорації в транснаціональну не може вважатися завершеним.

Підсумовуючи зазначене, формування вітчизняних корпорацій і їх подальша зарубіжна експансія в умовах глобалізації економіки здатні стати головною рушійною силою, що дає змогу країні зайняти лідируючі позиції в сучасних міжнародних економічних відносинах. Пріоритетність економічних інтересів корпорацій можна розглядати як вищу стадію інтеграції національної економічної системи в глобальну.

Виділимо ключові чинники, що впливають на узгодження (гармонізацію) інтересів корпорацій і національної економіки країни- реципієнта в межах глобальної системи (див. Додаток С, табл.С.6).

Таким чином, на основі схематичного уявлення можна зробити висновок про те, що гармонізація економічних інтересів корпорацій і національної економіки країни-реципієнта повинна сприяти насамперед розвитку її економічної системи в умовах глобалізації, що ґрунтується на формуванні позитивної трансгресії економічного інтересу з глобальної економіки в національну за участю корпорацій.

Це дасть змогу національній економіці використовувати в своїх інтересах вигоди від глобалізації, позиціонувати національні пріоритети в глобальній економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки з урахуванням взаємодії національних суб'єктів з транснаціональними корпораціями на основі трансгресії економічних інтересів [453].

Сприяння генеруванню знаннєвих ресурсів в Україні визначається основним шляхом підвищення конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і держави в цілому. При цьому здатність регіону виробляти знання, зокрема – наукові, їх впроваджувати та ефективно використовувати для досягнення ефективного соціально-економічного розвитку стають зараз основними факторами, що забезпечують позитивну динаміку економічного

розвитку регіонів поряд з традиційними джерелами – інвестиціями та людською працею.

І Україна не виняток, так як з точки зору аналізу передумов формування економіки знань в Україні можна стверджувати, що сучасна вітчизняна економіка знаходиться в новому якісному стані, яке пов'язане зі зміною умов господарювання, обумовленого: впровадженням нових, високого рівня технологій у виробництво, розширенням інформаційного простору, мобільністю капіталу, підвищенням ролі креативності, творчої праці, зростанням ролі теоретичних знань.

В останні десятиліття під впливом процесів технологічної глобалізації найбільші ТНК світу суттєво модернізують свою технологічну політику в напрямку розвитку глобальних інноваційних мереж, імплементації коопераційних форм співпраці з компаніями корпоративного та немонополізованого секторів, формування власних патентних портфелів і блокування наукових досліджень своїх конкурентів, активного використання механізмів технологічного аутсорсингу, придбання зарубіжних підприємств заради «ноу-хау», оптимізації принципів корпоративного стратегічного менеджменту на основі повного врахування найбільш ефективних підходів до ведення міжнародних операцій, комбінуванні етноцентричного і поліцентричного стилів менеджменту, а також інтернаціоналізації НДДКР і концентрації в материнських підрозділах розробок найбільш інноваційних технологій і продуктів.

Інтенсифікація транскордонного переміщення корпоративних виробничо-технологічних, фінансових і інтелектуальних ресурсів призводить, з одного боку, до більш ефективного територіальнопространственному перерозподілу і широкого використання в процесах глобального відтворення суспільного продукту, а з іншого, - до наростання міжкраїнових і міжрегіональних асиметрій в науково-технологічному і інноваційному розвитку. Чим масштабніша є взаємодія країн-реципієнтів з зарубіжними ТНК в інноваційній сфері, а також співробітництво останніх з підприємницькими

структурами та науково-дослідними центрами приймаючих країн, тим масштабніше і позитивніше буде вплив транснаціоналізації на країни-реципієнти, які з часом мають всі передумови для розвитку власних інноваційних розробок, проте вже з значно більшою ціновою конкурентоспроможністю. При цьому системна лібералізація глобальних ринків відкриває транснаціональним корпораціям широкі можливості по встановленню свого безмежного контролю над світовими виробничими ресурсами і, як наслідок, над своїм довгостроковим доходом. У той же час національні економічні системи приймаючих країн виявляються у всебічній залежності від технологій та інноваційних розробок західних ТНК, що дозволяє останнім привласнювати глобальну технологічну ренту.

5.3. Генерування знаннєвого ресурсу розвитку національної економіки України

В умовах розвитку сучасної конкурентоспроможної економіки, заснованої на знаннях, інновації є основою економічного розвитку. Стійке економічне зростання і підвищення рівня життя можуть бути досягнуті тільки за рахунок підвищення продуктивності праці та впровадження нових більш якісних продуктів і послуг, що успішно конкурують на світовому ринку.

На сучасному етапі зростаюча неефективність сформованої економічної моделі, її неадекватність глобальним викликам, що стоять перед нашою країною, вимагають розробки нової парадигми розвитку національної економіки. Тільки формування нової економіки, диверсифікованої і інноваційної, дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність України на світовому ринку.

Можна стверджувати, що на початку XXI століття розвиток знаннєвого ресурсу національної економіки України має велику кількість перешкод, інструменти подолання яких зазначені у таблиці 4.11 світового рейтингу конкурентоспроможності, який щорічно складає Міжнародний інститут

управлінського розвитку в Швейцарії (ІІМД), Україна піднялася на 5 позицій і займає 54 сходинку. Наша країна опинилася між Словаччиною та Перу. Серед пострадянських країн найвищі місця у рейтингу посідають Литва (29), Казахстан (34) та Естонія (35). Загалом у рейтингу 63 країни. Першу сходинку 2019 року посів Сінгапур, який змістив з вершини рейтингу США (ця країна тепер на третьому місці). На другому місці – Гонконг. Підвищення Сінгапуру до першої сходинки було зумовлене розвиненою технологічною інфраструктурою, наявністю кваліфікованої робочої сили, сприятливими законами про імміграцію та ефективними способами створення нових підприємств. Гонконг зайняв друге місце завдяки доброякісній податковій та бізнес-політиці та доступу бізнесу до фінансів.

Натомість конкурентоспроможність найбільшої економіки світу – США – постраждала від підвищення цін на паливо, слабшого високотехнологічного експорту та коливань вартості долара. Останню сходинку рейтингу конкурентоспроможності займає Венесуела. Укладачі звертають увагу на високу інфляцію в країні, поганий доступ до кредитів та слабку економіку [454].

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки 2018-го року, який щороку укладають за різними показниками Світовий економічний форум (WEF) спільно з Євразійським інститутом конкурентоспроможності та консалтинговою компанією Strategy Partners, Україна посіла 83 місце серед 140 країн. До цього вона була 89-ю серед 135 країн.

У світовому рейтингу конкурентоспроможності, який щорічно складає Міжнародний інститут управлінського розвитку в Швейцарії (ІІМД), Україна піднялася на 5 позицій і займає 54 сходинку. Наша країна опинилася між Словаччиною та Перу. Серед пострадянських країн найвищі місця у рейтингу посідають Литва (29), Казахстан (34) та Естонія (35). Загалом у рейтингу 63 країни. Першу сходинку 2019 року посів Сінгапур, який змістив з вершини рейтингу США (ця країна тепер на третьому місці). На другому місці – Гонконг. Підвищення Сінгапуру до першої сходинки було зумовлене

розвиненою технологічною інфраструктурою, наявністю кваліфікованої робочої сили, сприятливими законами про імміграцію та ефективними способами створення нових підприємств. Гонконг зайняв друге місце завдяки доброякісній податковій та бізнес-політиці та доступу бізнесу до фінансів [455].

Натомість конкурентоспроможність найбільшої економіки світу – США – постраждала від підвищення цін на паливо, слабшого високотехнологічного експорту та коливань вартості долара. Останню сходинку рейтингу конкурентоспроможності займає Венесуела. Укладачі звертають увагу на високу інфляцію в країні, поганий доступ до кредитів та слабку економіку. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки 2018-го року, який щороку укладають за різними показниками Світовий економічний форум (WEF) спільно з Євразійським інститутом конкурентоспроможності та консалтинговою компанією Strategy Partners, Україна посіла 83 місце серед 140 країн [456].

Для виконання цієї частини дослідження виокремлено вплив складників економіки знань на конкурентоспроможність України. Для цього із GCI виділено кількісне вираження індексу Inclusive Development Index, якому надано статус залежної величини, яка є рушійною силою конкурентоспроможності (табл. 4.12). Логічний та кількісний аналіз виокремлення складників продемонстрував, що загальний рівень людського розвитку не є причиною зростання конкурентоспроможності України. Можна зробити припущення, що його критична маса, тобто умовна кількість, не перетворюється на якість і не фокусується на сприянні розвитку економіки знань (дотичним поясненням також можуть бути характеристики міграційної безпеки України).

Нелінійна (степенева) парна кореляційна залежність конкурентоспроможності України від значень індексу освіти показала, що значення конкурентоспроможності на 43,75% варіюють саме від зміни цього індексу, а його зміна на 1% може сприяти збільшенню

конкурентоспроможності країни у середньому на 4.054%, що є прямими доказом обґрунтованості додаткових фінансування вітчизняної освіти (попри те, що зазначений індекс якості освіти не враховує).

При виборі складників економіки знань у цій частині дослідження також свідомо було уникнуто вивчення впливу витрат на дослідження. По-перше, через розбіжності у їхньому контенті у вітчизняній та світовій практиці. По-друге, через те, що світовою практикою загалом доведено, що залежно від частки ВВП, яка виділяється на проведення наукових досліджень, наука може виконувати три функції: соціокультурну – за умови, коли показник наукоємності ВВП не перевищує 0,4%, пізнавальну – від 0,4 до 0,9%, економічну – при перевищенні позначки 0,9%.

Це означає, що результати наукових досягнень матимуть вплив на розвиток національної економіки тоді, коли питома вага видатні наукові дослідження і розробки у відсотках від ВВП буде більшою, ніж 0.9%. Отже, на сьогодні в Україні наука ледь перетинає поріг виконання соціокультурної функції і починає виконувати пізнавальну [457].

Отже, якщо умовно прийняти, що індекс Inclusive Development Index X_1 , індекс інноваційності у складі індексу глобальної конкурентоспроможності X_2 , індекс технологічної готовності X_3 , Глобальний індекс інновацій Y .

Рівняння регресії (оцінка рівняння регресії)

$$Y = 5.7084 - 0.2699X_1 + 0.00193X_2 - 0.2663X_3 .$$

У результаті розрахунків було отримано рівняння множинної регресії:

$$Y = 5.7084 - 0.2699X_1 + 0.00193X_2 - 0.2663X_3.$$

Проаналізувавши зазначене, можна стверджувати, що відмінною рисою сформувалася в Україні соціально економічної моделі є те, що вона перманентно продукує різноманітні кризи (економічні, інституційні, конституційні, світоглядні), що розвиваються в руслі трансформаційної кризи, основою якого служить інверсійний характер інституційних трансформацій, започаткованих в 1990-ті роки в Україні. Застосовувані в Україні підходи до

трансформації найважливіших суспільних інститутів (зокрема, держави, власності) порушували еволюційну послідовність або зміст інституційного розвитку [458].

Інститут власності трансформувався з державної і колгоспно кооперативної власності в велику приватну; інститут держави установи - в інститут держави корпорації; нуклеарна радянська сім'я, розвиток якої ґрунтувалося на неформальному контракті з державою, що забезпечує головні соціальні блага, вимушену покладатися на свої власні економічні ресурси і лише частково розраховувати на державне субсидування необхідних соціальних благ. У розвинутій ринковій економіці, яка характеризується зрілими інституційними практиками соціально економічних і політичних відносин, циклічні соціально-економічні кризи сигналізують про загострення внутрішніх протиріч суспільного відтворення і необхідності вдосконалення технологій суспільного виробництва і обміну.

Трансформаційні кризи економіки істотно відрізняються від циклічних криз тим, що виникають при переході від однієї еволюціонує системи до іншої альтернативної системі [459]. Трансформаційні кризи характерні для перехідних економік постсоціалістичних країн і різняться за термінами і масштабами.

Економіка розвинених країн все більше спирається на знання, інновації та нові технології, які на сьогодні вважаються рушійною силою економічного зростання. В умовах розвитку національної економіки України, заснованої на знаннях, при формуванні економічної та науково технічної політики слід враховувати такі фактори, як:

- зростаюча складність продуктів і процесів; збільшення обсягів знань в усіх галузях;
- зростаюче значення ключових компетенцій підприємств, які потрібно координувати, що означає концентрацію на діяльності, що створює більшу додану вартість;

- все більш інтенсивна глобальна конкуренція разом із скороченням життєвих циклів продуктів;
- зростаюча гнучкість і мобільність співробітників, що тягне за собою необхідність розробки концептуальних основ побудови відповідної моделі управління знаннями [460].

Очевидно, що вказані вище чинники повинні бути враховані при формуванні ефективної національної інноваційної системи України (НІС).

Для формування НІС нами пропонується аналітична просторова модель функціонування національної інноваційної системи, в якій відображена динаміка знанневих і інноваційних процесів. Пропонована послідовність побудови така:

I) скласти детальну карту інфраструктури знань (ІЗ), виявити її основних агентів і позначити, якими категоріями знань вони оперують;

II) представити модель НІС як сукупність трьох елементів - політика держави, інститут знань, інституційне середовище;

III) описати взаємозв'язки між вказаними вище елементами за допомогою функціонального підходу.

1. Складання карти інфраструктури знань. Інфраструктура знань (ІЗ) визначається як інституційний комплекс, який об'єднує широкий спектр організацій, інститутів і мереж взаємодії, які вносять вклад у створення та еволюцію знаннєвої бази заданої просторової галузі, а також ресурсів і компетенцій, необхідних для динамічного розвитку її інноваційного потенціалу.

Під просторовою галуззюми розуміємо рівень інноваційної системи - міжнародний, національний, регіональний. Агенти інституту знань розрізняються за своїми ролями і стратегіям поведінки, а також за типом вироблених знань, що накопичуються і передаються.

У результаті аналізу зарубіжного (європейського) досвіду формування ІЗ нами складена така класифікація агентів ІЗ і виділені їх специфічні ролі:

- університети, які є ядром ІЗ, оскільки здійснюють найбільший внесок як в сферу освітніх послуг, так і в наукові дослідження і розробки, виховуючи нові покоління вчених, дослідників, а також керівників дослідницькими проектами. У той же час університети є ключовим елементом інфраструктури фундаментальних досліджень.

- Державні дослідні організації, які діють в мультидисциплінарних галузях, ролі цих організацій відрізняються залежно від країни, однак вони разом з університетами значним чином розвивають наукові, технічні та інші дослідницькі галузі.

- Приватні дослідні організації, які орієнтовані більшою мірою на прикладні дослідження.

- Консалтингові фірми, які відіграють важливу роль у виробництві і розповсюдженні прикладних знань в технічних і управлінських областях; ці фірми особливо важливі при передачі нових технологій, управлінських ідей і моделей у виробничі і сервісні фірми; з ними вони знаходяться в тісній взаємодії в процесі створення і надання наукомістких бізнес послуг.

- Виробничі та сервісні фірми, чия внутрішньофірмова дослідницька діяльність, а також програми розвитку персоналу вносять величезний вклад у збагачення технологічних, управлінських і частково соціальних елементів національної бази знань.

- Організації співробітництва (посередницькі організації), які сприяють створенню спільних підприємств та альянсів, є важливим і новим елементом інфраструктури знань. Їм належить важлива роль в структуруванні всій ІЗ за допомогою побудови зв'язків, взаємозалежностей між різними категоріями організацій та інститутів у межах знанневих і інноваційних процесів [451].

Складена авторами карта ІЗ (табл. 1, наводиться скорочено) містить інформацію про поле діяльності кожного з агентів ІЗ, про його складові частини, формах діяльності і основні тенденції в розвитку.

Множинність агентів, залучених в інноваційні та психологічні процеси, а також їх зростаюча взаємозалежність тягнуть за собою необхідність створення

нових способів інтеракції і координації, для того щоб краще справлятися зі складністю і невизначеністю, що характеризують ієрархічні структури і структури управління ринком.

Це особливо характерно для таких організацій, як мережі і консорціуми, ефективність діяльності яких і обсяг створюваної цінності залежить багато в чому від здатності їх партнерів (а також існуючих і/або потенційних конкурентів) розробляти адаптивні механізми координації та ефективні джерела мотивації для підтримки співпраці і для уникнення конфліктів. До цих механізмів необхідно також залучати інститути; посередників, державні та інші агентства.

Посередницькі інститути можуть приймати безліч форм, таких як: інноваційні центри, міжнародні або регіональні науково-технічні конференції, технічні співтовариства, технологічні форуми, університетські асоціації, дослідні союзи, промислових і бізнес-асоціації, академічні та промислові спілки і тощо.

Подібні інститути можуть бути державними, державно-приватними, некомерційними, приватними. Вони відіграють роль каналів для обміну інформацією, комунікації, ведення переговорів між різними категоріями агентів або організацій, залучених в процесі генерації знань і інновацій. Таким чином, ці інститути стримують конфлікти і в той же час сприяють дифузії нових знань, ідей або моделей. Їх діяльність найбільш важлива на регіональному і локальному (муніципальному) просторових рівнях [452].

Друга категорія інститутів підтримки в ІЗ складається з державних або державно-приватних агентств і політичних структур (інститутів або представників), які мають прямий або опосередкований вплив на такі галузі, як вища освіта; НДДКР та інновації; науку і технології; на промислове і регіональний розвиток. Вони приймають такі форми: національні та регіональні міністерства, агентства і департаменти в кожному секторі (вища освіта, наука і технології, професійна і технічна освіта, промисловий розвиток тощо); державні та державно-приватні фонди (на міжнародному,

національному та регіональному рівнях); міські та місцеві влади; національні та регіональні ради (громадські ради, дослідні поради, торгово-промислові палати тощо). Ці інститути та їх стратегії сприяють координуванню різних агентів ІЗ і в ініціацію угод про співпрацю між ними, а також надають фінансування, адміністративну та технічну підтримку інноваційної діяльності.

Перерахуємо тенденції, які були виявлені нами в результаті складання карти інфраструктури знань.

- Незалежно від сектора діяльності або розглянутого просторового рівня психологічні та інноваційні процеси є багатовимірними, складними і динамічними системами, що включають в себе безліч взаємозалежних агентів і форм взаємодії. Ключові агенти цих систем - це університети, науково-дослідні організації, дослідницькі лабораторії промислових фірм, компанії, що надають наукомісткі послуги; зростає і вплив «змикаючих організацій» - мереж взаємодії, консорціумів, альянсів, партнерств і асоціацій.

- Стратегії та цілі агентів ІЗ можуть відрізнятися, але очевидно, що тісні взаємозв'язки (як формальні, так і неформальні) між різними типами агентів необхідні для ефективного інноваційного процесу, для створення і поширення знань.

- Інституційна та історичне середовище, в якій інновативні агенти взаємодіють один з одним для того, щоб створювати і поширювати нові знання і технології, грають головну роль в формуванні поведінки агентів по відношенню до стимулювання або навпаки придушення знанневих і інноваційних процесів.

Таким чином, найважливіше завдання для агентів ІЗ і політичних структур - визначити і втілити в життя нові координаційні інструменти та схеми, для того, щоб подолати інституційну інертність і пригнічують фактори, просунути вперед структуровані і ефективні механізми взаємодії між взаємодоповнюючими агентами (особливо тими, які становлять ядро З), включеними в психологічні та інноваційні процеси. Отже, ефективна

координація є ключовим фактором конкурентоспроможності фірм, секторів і регіонів.

У процесі дослідження агентів ІЗ ми прийшли до таких висновків щодо процесів створення, нагромадження і поширення знань та інновацій і їх інституційної динаміки.

а) Знання, інновації, навчання і компетенції є ключовими чинниками в економічному і соціальному розвитку; вони визначають економічне зростання і конкурентоспроможність на всіх просторових рівнях.

б) Інститути як загальноприйняті колективні норми поведінки та взаємодії відіграють найважливішу роль в процесах створення, нагромадження і поширення знань та інновацій всередині будь-якого окремо взятого географічного простору. Відзначимо також особливу роль культурного та ідеологічного виміру - ідеологія і культура відіграють важливу роль у функціонуванні національної інноваційної системи, а їх елементи (норми, цінності, моделі поведінки тощо) є контекстом для змін всередині самої системи.

в) Значення просторових чинників велике, особливо в довгостроковій перспективі створення, нагромадження і поширення знань та інновацій. Структурні взаємозв'язку і динамічні координаційні механізми, що функціонують між різними просторовими рівнями, відіграють вирішальну роль в інноваційних та знаннєвих процесах.

г) Незалежно від галузі промисловості, галузі досліджень і знань, географічного розташування не існує єдиної організаційної та поведінкової моделі, універсальної динаміки або траєкторії розвитку, які могли б забезпечити ефективність процесів створення, нагромадження і поширення інновацій та знань.

д) Усі агенти, організації та інститути, залучені в інноваційні процеси є і рушійними силами, і джерелами, і споживачами інноваційної системи. Це означає, що в інноваційній системі не може бути «головного гравця», що

необхідно ретельно вивчати кожного агента, його стратегію і моделі поведінки - скласти карту ІЗ.

е) Велике значення має інституційна природа, специфічні стратегії і тимчасові межі кожного агента ІЗ. Інноваційні і психологічні процеси вимагають часової сумісності всіх агентів ІЗ, інакше виникають конфлікти і труднощі при координації процесів. Для вирішення проблем необхідні посередницькі організації - державні агентства, професійні асоціації, роль яких важлива на всіх просторових рівнях [453].

ж) Структурні взаємозв'язки між усіма агентами ІЗ необхідні. Агентів, що існують автономно, не буває. На теоретичному рівні визнання цього факту необхідно для переходу від статичного, частного, монодисциплінарного підходу до динамічного, системного і мультидисциплінарного при проведенні аналізу інноваційної системи. З практичної точки зору визнання цього факту тягне за собою збільшення ролі посередницькі інститутів, їх роль стає вирішальною.

з) Інноваційна система і системи ІЗ не можуть бути здатними до самоорганізації і саморегульованими. Не існує досконалих ринкових механізмів і процедур, що дають змогу агентам ІЗ ефективно координувати свою діяльність. Ми вважаємо, що в умовах невизначеності і недосконалості інформації з'являється необхідність у гнучких і децентралізованих колективних інституційних формах координації та кооперації, незалежно від галузі промисловості, галузі досліджень або простору. Необхідні також механізми забезпечення мотивації агентів до створення і поширення знань та залучення приватного сектора в інноваційну діяльність.

і) Удосконалення політико-правового середовища важливо на всіх рівнях: міжнародному, національному, регіональному. Серед чинників, що відіграють важливу роль в знаннєвих і інноваційних процесах, відзначимо такі: способи виділення коштів на НДДКР, податкове законодавство, вищу освіту, пріоритетні напрямки досліджень, статус дослідника, умови створення spin-off компаній. Паралельно науково-технічна політика, регулятори повинні

забезпечувати рівновагу між фундаментальними і прикладними дослідженнями, державними і приватними інтересами, довгостроковими і короткостроковими цілями, національними та регіональними (локальними) інтересами.

Усі вказані вище чинники свідчать про багатовимірну і складну природу інноваційних процесів і процесів створення / накопичення / поширення знань. На нашу думку, ступінь взаємодії просторових / інституційних чинників пояснює відмінності між інноваційними процесами в окремих галузях і регіонах.

З нашого дослідження можна зробити висновок, що в цілому динаміка інноваційних та знаннєвих процесів, а також форми взаємодії між агентами ІЗ мають системну природу, яка повторює в тій чи іншій мірі складну багатовимірну природу економічної і соціальної системи.

II. Побудова аналітичної моделі НІС України

Необхідність створення аналітичної інституційно просторової моделі, яка описує інноваційні та психологічні процеси, обумовлена такими факторами:

а) велика кількість типів агентів, організацій та інститутів, залучених до психологічних та інноваційних процесів; різноманітність їх місій, цілей і стратегій і моделей поведінки;

б) сильна взаємозалежність, різні способи взаємодії, які формують відносини між агентами ІЗ;

в) роль історичної, культурної та соціальної динаміки в становленні інституційної та просторового середовища, в якій оперують агенти знаннєвих та інноваційних процесів (залежність від пройденого шляху).

Пропонована аналітична модель України могла б служити інструментом для вивчення НІС, виявлення її відсутніх елементів і слабких сторін, а також для пошуку шляхів її удосконалення.

У розробленій нами аналітичній просторовій моделі відображені інституційні компоненти (і їх динамічні взаємини), необхідні для аналізу структури, функціонування та еволюції інноваційної системи. У ній показані

динамічні взаємозв'язки між різними просторовими рівнями, які структурують інноваційні та психологічні процеси. Нарешті, ми комбінуємо інституційну і просторову динаміку для того, щоб реконструювати системну природу динаміки знань і інновацій і показати, що агенти ІЗ і їх взаємодії грають в ній визначальну роль. Розглянемо по порядку кожен з елементів системи.

Інституційна динаміка. На будь-якому просторовому рівні інституційна динаміка, структурує психологічні та інноваційні процеси, може бути представлена як результат взаємодії трьох головних елементів:

1) природа і спрямованість політики держави, тимчасові межі ступінь впливу на основних агентів, залучених в інноваційні та психологічні процеси, моделі їх взаємодії;

2) інфраструктура знань, її агенти, а також інститути, що їх підтримують, їх мікро- і мезоекономічні стратегії та моделі взаємодії всередині розглянутого інноваційно знаннєвого простору;

3) інституціональне середовище інноваційної діяльності, яка характеризує економічну і соціальну систему даної країни (регіону). У неї включені всі стабільні структури: історично сформовані моделі поведінки, юридична база (закони, норми, правила, форми контрактів, захист інтелектуальної власності тощо); політичні і владні структури; економічні, соціальні та культурні умови; історично сформована роль державного сектора у вищій освіті і науково-дослідницької діяльності.

Динамічні взаємини між компонентами системи. На кожному просторовому рівні три елементи системи динамічно взаємопов'язані наступним чином:

1) в заданий момент часу t інституційне середовище впливає на поведінку агентів ІЗ і форми їх взаємодії, а також на зміст і спрямованість науково; технічної політики держави, яка, в свою чергу, визначає мікро- і макроекономічну стратегії і тактики координації знаннєвих та інноваційних процесів (взаємозв'язку 1 і 2);

2) у процесі здійснення своєї діяльності, прийняття рішень, взаємодії агенти ІЗ і підтримують їх інститути, а також державні органи управління вносять корективи в існуюче інституційне середовище (взаємини 1 і 2). Це означає, що інституційне середовище, в якому діють агенти ІЗ, відіграє часом стримуючу роль. Інноваційні і психологічні процеси породжують потік можливостей і мотивуючих факторів для зміни всієї системи (на мікро-, мезо і макрорівнях) та ініціюють нові форми мислення, моделі взаємодії і координації.[456],[457]

Модель відображає взаємозв'язки 1 і 1': Макро; інституційні структури і динаміка відбуваються в них змін - функції F6 і F7.

Взаємозв'язку 2: Інституційні рамки, політико; правове середовище впливають на поведінку різних типів агентів ІЗ - функції F4, F5.

Взаємозв'язку 2': Дії агентів впливають на формування шляху інституційних змін, а також на розробку і зміст науково технічної політики - функції F1, F2, F3.

Іншими словами, інноваційний процес є результатом інтенсивних взаємодій між різними факторами і тому істотно залежить від внутрішньофірмових трансакцій і відносин фірми з інституціональним середовищем [458].

Інституційне середовище, з одного боку, створює умови для вибудовування взаємодії компаній з іншими факторами щодо пошуку інформації, технологій, знань, досвіду та інших ресурсів; змінюючись в часі, детермінує поведінку інноваційних фірм, створюючи соціокультурні передумови, інституціональні і регулюючі структури, що впливають на процес прийняття рішень.

З іншого боку, інституційне середовище саме є «заручником» чинників інноваційної діяльності та може змінюватися під впливом різних «груп» інтересів (наприклад, спілок, асоціацій та різних об'єднань). Можна припустити, що чим більше формалізовані відносини всередині таких груп, тим сильніше їх вплив на інституційне середовище.

Просторова динаміка. У запропонованій нами аналітичній моделі присутні просторові взаємодії, формують інноваційну та знаннєву систему.

За результатами дослідження можна зробити висновок: незважаючи на те що роль національних чинників (інституційних, економічних або соціальних) на сьогодні є домінуючою в структуруванні інноваційних та знаннєвих систем різних країн і регіонів, існує явна тенденція до збільшення прозорості національних кордонів, посилення впливу транснаціональних компаній. З іншого боку, все більш ефективними і динамічними стають стратегії організації інноваційної діяльності в регіонах.

Таким чином, спостерігається нова просторова реконфігурація інноваційних та знаннєвих процесів. Ця реконфігурація призводить до посилення взаємозв'язків між інновативними агентами, заснованими на територіальній близькості і взаємодоповнюваності.

Інститути і простір: динамічна взаємозв'язок. Інституційна та просторова динаміки, які формують національні та регіональні інноваційні процеси, тісно взаємопов'язані між собою. Їх можна проілюструвати на прикладі Європейського Союзу.

По-перше, політика, яка протягом останніх чотирьох декад привела до конструювання єдиного простору ЄС, трансформувала великий обсяг національних компетенцій на рівень ЄС, що особливо важливо для формування політики фінансування великих НДДКР проектів, гармонізації патентного законодавства, уніфікації основних інституційних правил у основних видах промисловості (фармацевтичній, харчовій, сільськогосподарській тощо), а також в таких доменах, як конкурентна політика, захист навколишнього середовища, контроль якості, здоров'я та безпеку, вищу освіту та академічна мобільність.

Існує також тенденція до гармонізації та уніфікації електричної і газової промисловості, залізниць, системи вчених ступенів в університетах, намітилися передумови до формування єдиного європейського дослідницького простору. Процеси гармонізації та уніфікації зіграли важливу

роль у змінах просторової організації процесів створення, нагромадження і поширення знань та інновацій.

По-друге, більшість європейських країн розгорнули процеси децентралізації своїх політичних і адміністративних структур, передавши більше владних повноважень і відповідальності регіональним і місцевим властям в економічних і соціальних питаннях (зайнятість, реструктурування промисловості тощо, а також в питаннях вищої освіти і НДДКР).

Нарешті процеси глобалізації, швидкі технологічні зміни, зростаюча складність інноваційних процесів сприяли збільшенню технологічної та географічної взаємозалежності і посиленню стратегічної взаємодоповнюваності між різними типами інновативних агентів.

Зараз інновативні агенти в процесі співпраці створюють наукові, технологічні та індустріальні коаліції та мережі, які вимагають розробки нових моделей кооперації та координації на різних просторових рівнях [459].

III. Дослідження інституційної динаміки за допомогою функціонального підходу і виявлення найбільш значущих функцій

Для дослідження інституційної динаміки застосовувався функціональний підхід. Р. Галлі і М. Тьюбал почали працювати в цьому напрямі; їх ідеї були продовжені в роботах А. Джонсона і С. Якобсона [286], Н. Завліна [1] тощо. Першочергова функція інноваційної системи полягає в тому, щоб сприяти розвитку та поширенню інновацій. Часто її називають метою інноваційної системи.

Новизна робіт зазначених авторів полягає в тому, що вони міркували про різні субфункції інноваційної системи, необхідні для її розвитку і для розвитку технологій. У цій роботі ми будемо називати ці субфункції «системними функціями».

С. Якобсон і А. Джонсон розробили концепцію, в якій функція системи визначається як сприяння якогось компонента або ряду компонентів роботи системи в цілому. Вони стверджують, що НІС може бути описана і

проаналізована з точки зору її «функціонального зразка», що показує, яким чином ці функції виконуються [460].

Функції системи належать до характеру і взаємодії між компонентами інноваційної системи, між учасниками (наприклад, компаніями та іншими організаціями), об'єднаннями й інститутами або специфічними для однієї конкретної НІС, або загальними для декількох різних систем.

У нашій роботі ми пропонуємо розглядати такі функції: F1 - підприємницька діяльність; F2 - створення знань (навчання); F3 - поширення знань через мережі взаємодії; F4 - управління дослідженнями, формування очікувань; F5 - формування ринку; F6 - мобілізація ресурсів; F7 - лобювання / протидія опору, змін [461].

У результаті дослідження нами були зроблені висновки, що зазначені нижче.

- Підприємницька активність (1 функція) виявилася головним показником прогресу інноваційної системи. По-перше, ми побачили, що це хороший показник поширення технології. По-друге, активність підприємців виявилася центральною функцією, яка пов'язує інші системні функції, таким чином, підвищує ефективність циклів. Ми часто спостерігали, що за процесом створення знань слідували підприємницькі дії, які, в свою чергу, ініціювали безліч інших системних функцій.

- Створення знань (2 функція) також виявилось важливим чинником у всіх випадках. Часто розвиток знань передував підприємницькій активності або еволюціонував паралельно з нею. Таким чином, підприємці всього лише робили інвестиції в нові траєкторії технологій, в той час як мінімальна база знань вже існувала. Якщо вони все ж інвестували в проекти, то безліч технологічних проблем, з якими вони стикалися, вирішувалося завдяки додатковим зусиллям НДДКР.

- Безпосередньо відстежити роль поширення знань (3 функція) виявилось складніше. Нам вдалося оцінити події, в яких поширення знань було найбільш вірогідним, наприклад, семінари, конференції та науково-технічні

виступи. Однак в основному поширення знань відбувається в процесі двосторонніх відносин і не може бути відображено в літературі. Нам видається, що за допомогою інтерв'ювання учасників інноваційної системи можна отримати більш повне уявлення про виконання даної функції.

- Керівництво дослідженнями (4 функція) виявилось важливою системною функцією. Ми спостерігали, що суворе керівництво мотивувало підприємців до виходу на новий технологічний ринок, безпосередньо впливало на кількість ресурсів, що вкладаються в розвиток знань.

При цьому відсутність керівництва призводило до небажання підприємців вкладати інвестиції. Зміна позитивного і негативного управління відбивалася на зростанні або спаді підприємницької діяльності. Крім того, велика частина розчарувань підприємців в інноваційних системах була пов'язана саме зі стрімкою зміною стилю керівництва; набагато менший вплив справляла, наприклад, наявність капіталу.

- Формування ринку (5 функція) у більшості випадків виявлялося на останньому місці в списку функцій, які сприяють зростанню інноваційної системи. Дуже часто до неї звертаються в останню чергу, після чого формування системи значно прискорюється [462].

- Мобілізація ресурсів (6 функція) була присутня в кожній інноваційній системі.

Нарешті, лобювання (7 функція) виявилось в найвищого ступеня важливим фактором. Це життєво необхідна функція, яка сприяє адаптації інститутів до потреб учасників інноваційної системи. Ми спостерігали, що відсутність цієї системної функції часто була показником слабо розвиненої інноваційної системи, а також відсутності участі інститутів у задоволенні потреб [463].

При більш детальному розгляді динаміки ефективних циклів стає очевидним, що деякі системні функції відіграють особливо важливу роль. Зростання підприємницької активності (1 функція) спостерігається, коли

добре виконуються такі системні функції, як керівництво дослідженнями (4 функція) і формування ринку (5 функція).

У деяких випадках позитивне керівництво (4 функція) сприяє посиленню підприємницької активності (1 функція), але прориву не відбувається, поки не сформується ринок (5 функція), який забезпечує підприємцям та інвесторам стабільну, довгострокову перспективу.

На чітке керівництво та успішне формування ринку, в свою чергу, впливає той факт, що підприємці отримують певні повноваження. Життєво важливим фактором тут є добре організована група підприємців, яка здатна формувати очікування щодо нової технології, успішно впливати на уряд і адаптувати інституційні умови так, щоб вони більше відповідали їхнім потребам [464].

Таким чином, нами запропонована аналітична модель національної інноваційної системи, яка складається з трьох просторових рівнів і враховує динаміку, що відбувається серед інноваційних та знанневих процесів. Оцінка динамічної взаємодії між елементами системи здійснена з використанням функціонального підходу.

Очевидно, що стратегічний розвиток регіону, галузі в майбутньому також можливо лише на інноваційно-інвестиційній основі. При цьому держава повинна забезпечити єдність управління економікою з урахуванням раціональних територіальних, структурних і економічних пропорцій, індикативного планування, більш широкого делегування регіонам повноважень з управління власністю, підприємствами, господарським комплексом в цілому. В даний час територіальні державні органи управління несуть відповідальність перед населенням регіону, колективами підприємств та центральними органами управління, не маючи реальних важелів впливу на економічну ситуацію, тим більше на стратегічний розвиток. Вони не володіють достатньою самостійністю, фінансовими ресурсами. Тому важливим є зміщення соціально-економічної політики держави в регіони, на місця. Саме в цьому напрямку має відбуватися процес передачі частини прав і

відповідальності, посилюватися тенденції розвитку самоврядування. Регіони повинні активніше працювати в напрямку залучення інвестицій, як внутрішніх, так і іноземних. Регіональні інвестиційні інтереси сприятимуть стабільної діяльності підприємств усіх форм власності, впровадження інновацій.

Основною метою регіональної стратегічної інноваційної політики повинні стати: досягнення економічного зростання; використання інновацій; інвестиційна підтримка наукомістких виробництв, в тому числі малих підприємств, що займаються розробками інновацій.

Цього можна досягти за умови єдності державної і регіональної інвестиційної політики, скоординованого розвитку сучасної структури управління, єдності планування, на основі інтеграції, розробки державної концепції стратегічного розвитку економіки.

Саме на основі державної концепції регіони повинні розробити регіональну програму стратегічного розвитку на найближчу перспективу. Підводячи підсумки проведеного дослідження, необхідно відзначити, що прискорення процесу утвердження в Україні інноваційної моделі розвитку економіки неможливо без гармонійного розвитку інноваційної діяльності підприємства, галузі, регіону і держави в цілому.

На жаль, на сьогоднішньому етапі розвитку в Україні інноваційна сфера характеризується в більшості випадків негативними тенденціями і низкою складних проблем, вирішення яких дозволило б нашій країні зайняти гідне місце в новому постіндустріальному суспільстві, де знання відіграють ключову роль. Ігнорування ж їх ускладнює і без того важкий стан економіки і поступово перетворює Україну на сировинний придаток високорозвинених країн світу.

Виявлено різні тенденції зміни показників, що відображають пряму їх взаємозв'язок і взаємозалежність. Зокрема, загальний рівень економічної результативності знизився в 2,4 рази, що вплинуло на індекс співвідношення темпів зростання продуктивності над зростанням оплати праці - його

перевищення знизилося на 16%. При цьому індекс соціальної ефективності підвищився на 67% (крім надбавок за стаж). Однак абсолютні значення всіх показників цієї групи склалися незначними і не виконують функції мотивуючого впливу на процес підтримки стійкості темпів зростання результативності виробничої діяльності та продуктивності праці. В результаті склалися тенденції загальний індекс ефективності управління персоналом знизився на 21%. Виникає необхідність виявлення факторів зниження ситуації, що склалася, для чого і проведено детальний аналіз показників всередині груп.

У першій групі показників, перш за все, слід відзначити співвідношення темпів зміни розміру виручки з витратами і вкладеннями. Їх зростання склало 12-13%, тобто на одному рівні. це свідчить про відсутність формування умов відтворювального процесу. Даний висновок підтверджується зниженням розміру прибутку на 10%, валового доходу – на 44, рентабельності продажів - на 24%, а окупність активів - в 9,9 рази. Видно, що основою склалася ситуації є скорочення доходів унаслідок значного зниження ділової активності в сфері використання основного і оборотного капіталу в внутрішньої і ринкової - у зовнішньому середовищі. Це призвело до зниження зайнятості і відтоку працездатного населення. Скорочення чисельності працівників дозволило підвищити розмір оплати праці, але не привело до зростанню його продуктивності. Крім того як було сказано вище, підвищення соціальної складової не зробило істотного впливу на загальні показники ефективності управління персоналом.

Отже, по суті можна говорити про те, що ефективного управління людськими ресурсами в соціально-економічних системах поки не склалося, так як не виявлено вплив головною їх складової - людського капіталу та трудового потенціалу (освіта, професіоналізм, здібності, активність, творчі здібності та ін.). Ми вважаємо, що в практичній діяльності системи управління підприємством необхідно використання комплексу показників, які враховують оцінку результативності виробничої діяльності та стимулюють

ріст продуктивності праці, а також пріоритетність їх застосування в залежності конкретних умов функціонування господарюючих суб'єктів.

Висновки до п'ятого розділу

На основі проведення комплексних досліджень потенціалу забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій, варто вказати на основні контексти:

1. Дослідження потенціалу та «бар'єрів» формування економіки знань в Україні показало, що економіка знань має можливості адаптуватися до нових умов. Ці можливості обумовлені, в першу чергу, високим освітнім потенціалом населення України, можливостями інноваційного процесу і досить розвиненою матеріально-технічною базою національної інноваційної системи. У той же час своєрідним гальмом, стримуючим просування України по шляху економіки знань, залишаються недостатньо досконала законодавча база інноваційної діяльності, низька ефективність державного управління і регулювання економіки, нерозвиненість венчурного бізнесу. За оцінками фахівців законодавча база України регламентує інноваційну діяльність щодо визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, фінансового забезпечення, правил функціонування технопарків та трансфер технологій, проте вони діють частково.

2. За останні роки суттєвих зрушень в національній економіці не спостерігалось через цілого ряду факторів, в тому числі і внаслідок малоефективною інноваційної діяльності. Все це говорить про деградацію практично всіх елементів економічного потенціалу України в цілому, і особливо - потенціалу економіки знань. Саме потенціал економіки знань - це можливості країни і її регіонів ефективно створювати і використовувати у виробництві знання. Таким чином, перешкодами переходу до економіки знань є: - процеси глобалізації, які призводять до збільшення розриву в розвитку

економік розвинених і країн, що розвиваються. Ця закономірність проявляється на всіх рівнях, в тому числі і в процесі формування економіки знань; - в світовому господарстві відсутні рівноправні відносини, які повинні характеризуватися, перш за все, еквівалентним обміном, вільною конкуренцією і рівномірної ефективністю для всіх що беруть участь в ньому суб'єктів; - недостатній і постійно знижується рівень фінансування вітчизняної науки; - законодавчою базою інноваційної діяльності, що діє частково, з виключенням окремих статей і навіть цілих розділів; - скорочується освоєння нових видів техніки, знижується частка інноваційно-активних промислових підприємств, спостерігається низька ефективність державного управління і регулювання національної економіки, нерозвиненість венчурного бізнесу та ін.

3. Головними проблемами розвитку інноваційної моделі на Україні є: слабка інноваційна політика, спрямована на збереження економічної відсталості; незацікавленість держави в проведенні заходів по прискоренню науково-технічного розвитку країни, зміцненню її наукового потенціалу. Всі останні роки економічні реформи були спрямовані на побудову ринкових інститутів, держава зовсім не приділяла увагу розвитку наукової сфери. У той же самий час розвинені країни за минулий період не тільки активно залучали наших фахівців, а й ретельно займалися розвитком свого наукового сектора як головного стратегічного напрямку своєї національної економіки.

Для подолання розриву в розвитку економіки в порівнянні з розвиненими країнами необхідно: позначення пріоритетів в національній економіці, зокрема щодо розвитку високотехнологічного виробництва; забезпечення достатнього рівня фінансування вітчизняної науки, хоча б на рівні 1,7% ВВП; освоєння нових видів техніки і технологій, збільшення частки інноваційно-активних промислових підприємств; розвиток венчурного бізнесу. У зв'язку з тим, що модель інноваційного розвитку являє собою модель повного інноваційного циклу - від формування інноваційної ідеї до масового виробництва готового продукту, то вона повинна включати в себе всі

компоненти інноваційної системи: фундаментальну і прикладну науку, дослідження та розробки, виробництво досвідченого зразка і масове виробництво. Проте, її міцність залежить від освіти, наукових досліджень і розробок.

4. Глобальні техніко-технологічні та соціально-економічні зміни, які відбуваються в результаті прискорення темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають розробки нової філософії національного відродження, нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів країни. Основною проблемою інноваційного розвитку України, незважаючи на наявність значного інтелектуального та ресурсного потенціалу, є відсутність механізму, який міг би об'єднати існуючі ресурси і сконцентрувати їх в найбільш перспективних напрямках для української економіки. У зв'язку з цим доцільно вивчати і використовувати міжнародний досвід, зокрема кластерний підхід, який набув широкого застосування в розвинених країнах.

5. За результатами проведеного авторами дослідження за період 2015- по теперішній час варто зазначити, що позиції регіонів є неоднорідними за рівнем розвитку економіки знань та її компонент, що пов'язано з макроекономічними показниками розвитку регіонів і особливостями їх формування; зі спеціалізацією по конкретних напрямків діяльності.

Основні результати розділу опубліковані у наукових працях автора: [429], [430], [437], [438], [448], [451], [452], [465], [473], [480], [483], [486], [495], [502], [503].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення важливої наукової проблеми - поглиблення теоретико-системного дослідження транснаціонального вектору у розвитку економіки знань та обґрунтування стратегічних напрямів інноваційного розвитку українських корпорацій у глобальному просторі. Результати дослідження дозволили сформулювати теоретико-методологічні та науково-практичні висновки, спрямовані на вирішення завдань дисертаційної роботи.

1. Однією з найважливіших світових тенденцій формування сучасного суспільства є перехід від сировинної та індустріальної економіки до нової економіки, що базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях. Нова економіка, що формується, відіграє визначальну роль у розвитку як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, про що свідчить зростання щорічного обороту на світовому ринку високих технологій та інноваційної і знанневої продукції, який суттєво перевищує оборот ринку сировини, включаючи енергоресурси. Виробництво, розподіл та використання знань складають основу нової економіки. Посилення ролі знань, інтелектуальної праці, інноваційних технологій, комп'ютеризація, розвиток комунікаційних мереж призвели до модифікації існуючої економічної системи. Зміна соціально-економічного порядку, в свою чергу, сприяла виникненню нових видів економічної діяльності, прискорений розвиток яких послужив поштовхом до формування нової економіки. Таким чином, нова економіка являє собою унікальну фазу соціально-економічного розвитку, ключову роль в якій відводять синергії знань та креативності. Ринок знань, в свою чергу, сприяла безперервному і постійному розвитку знань, що обумовлено необхідністю їх постійного оновлення до більш високого та відповідного запитам споживача рівня. Ринок знань формує у споживачів таке ж ставлення до знань, як і до будь-якого іншого товару.

2. Елементи економіки знань історично присутні у всіх суспільно-економічних формаціях і цивілізаціях, але лише в умовах глобалізації проявляються з найбільшою виразністю. Логіка розвитку економіки знань обумовлена тим, що «постіндустріальна економіка», що базується на домінуванні сфери обслуговування та транснаціональному аутсорсингу обробних виробництв, в результаті бурхливого прогресу інформаційно-комунікаційних технологій еволюційно трансформувалася у модель «інформаційної економіки»; широка експансія та зниження стратегічної значущості інформаційних технологій призводять до їх інтеграції в якості інфраструктури нового технологічного укладу, обумовлюючи пріоритетну роль людського капіталу (інтелекту й креативних компетенцій) та перехід до економіки знань. При цьому в знаннєвій парадигмі теорії конкуренції зберігається зміст традиційної ринкової парадигми і одночасно виникають нові якісні ознаки і властивості, пов'язані з пріоритетністю знаннєвого розвитку на основі конструктивної взаємодії учасників в умовах розгортання «нової» технологічної революції і глобалізаційних процесів, адже знаннєва парадигма починає співіснувати з традиційною ринковою парадигмою, наповнюючи її новим змістом.

3. Наявність ресурсів є необхідною умовою існування корпорації, але не достатньою для перемоги в конкурентній боротьбі. Ефективне використання ресурсів та їх комбінація дає змогу транснаціональній корпорації формувати конкурентні переваги щодо інших учасників ринку. Конкурентний потенціал визначає конкурентні можливості, в основі яких лежать матеріальні і нематеріальні ресурси компанії. За відсутності ресурсної бази корпорації не здатні функціонувати. Успішне функціонування та розвиток суб'єктів господарювання в ринковій економіці вимагає відповідного підходу до формування їх конкурентних стратегій, виявлення їх конкурентних переваг, а це, в свою чергу, передбачає необхідність визначення пріоритетної ролі конкурентного потенціалу в діяльності міжнародної компанії.

4. На початку 2000-х років лідируючі позиції на світовому ринку займали транснаціональні корпорації, які орієнтувалися на конкурентні переваги, що сприяли розвитку сучасного технічного оснащення, кваліфікованого персоналу та гарантованого доступу до необхідних матеріальних ресурсів. Однак з розвитком нових технологічних укладів у результаті глобальних політичних та економічних процесів головною умовою успіху конкурентоспроможності ТНК стає наявність у корпорації нематеріальних активів, орієнтованих на превалювання інтелектуального капіталу. Адже складність ведення бізнесу в сучасному світі обумовлена багатьма факторами, зокрема постійно зростаючою конкуренцією (яка стала глобальною), використанням нових технологій, скороченням життєвого циклу продуктів, гнучкістю функціонування організації та бізнесу як ключового фактору розвитку, демографічними тенденціями. Можливість конвертації інтелектуальних ресурсів у товари і послуги, що володіють суспільною корисністю та додатковою вартістю, стає важливою компетенцією в сучасному бізнесі. У зв'язку з цим управління інтелектуальним капіталом з метою отримання прибутку та забезпечення ринкової конкурентоспроможності стало актуальним напрямом у діяльності сучасних компаній. Економіка, заснована на використанні та активному поширенні знань, характеризується стрімким зростанням наукомісткої продукції; скороченням життєвого циклу товарів і актуальних професійних навичок; інтелектуалізацією використовуваних технологій, що забезпечують підвищення продуктивності праці; формуванням великого сегменту ринку інтелектуальних продуктів і послуг (з таких як патенти, ліцензії, консалтинг).

5. В умовах розвитку нової економіки єдиним ресурсом, який має значення є знання: знання потреб споживача та знання про те, як побудувати ефективну партнерську мережу; знання досягнень науки та знання про те, як реалізувати їх в продуктах та технологіях. Корпорації, які спираються на традиційні фактори виробництва (фінансовий капітал, дешева робоча сила та природні ресурси), витісняються на економічну периферію. До особливостей

становлення нової економіки віднесено і зміну моделі ринку (зокрема, об'єктом купівлі-продажу ринку в новій економіці є мережеві блага, які вирізняються тим, що їх можна відтворювати при практично нульових граничних витратах і вони породжують мережеві зовнішні ефекти для споживачів). При цьому основні параметри ринку в новій економіці (а саме попит і пропозиція) функціонують нетрадиційним чином. Феномен нової економіки пов'язаний, з одного боку, зі стиранням кордонів та бар'єрів, а з іншого - з появою великих монополій, що породжує масу принципово нових особливостей макроекономічного характеру. Комбінація ефекту масштабу з боку пропозиції і з боку попиту посилює монопольні тенденції на ринку.

6. Корпоративне знання визначено як розподілений набір принципів, фактів, навичок, правил, що інформаційно забезпечують процеси прийняття рішень, поведінку та дії в корпорації. Корпоративне знання являє собою мінливе комплексне поєднання структурованого досвіду, цінностей, відомостей будь-якої транснаціональної корпорації або організації та служить основою для оцінки і засвоєння нового досвіду та інформації. В корпораціях знання існують не лише в документах або корпоративних сховищах, але й в напрацьованих прийомах, процесах, практиках і нормах. З 1990-х років сформувалися два відносно незалежних напрямки дослідження ролі корпоративних знань: перше пов'язане з вивченням такого феномена, як інтелектуальний капітал транснаціональної корпорації, який розглядається в основному з економічної точки зору; друге - з управлінням корпоративними знаннями як однієї з дисциплін загального менеджменту. Сутність управління корпоративними знаннями полягає в цілеспрямованому впливі відповідних суб'єктів управління на розвиток корпоративного, людського капіталу з метою розширеного відтворення нових знань та продуктів, що забезпечують організації стратегічні конкурентні переваги.

7. Концепція управління знаннями істотно змінила уявлення про традиційні економічні процеси, висуваючи на передній план інтелект співробітників та «невловимі» активи корпорацій. Головною економічною

передумовою виникнення потреби в «управлінні знаннями» стало перетворення знань в цінний ринковий актив та прагнення ТНК використовувати його для посилення своїх конкурентних переваг. У сучасному менеджменті різні форми знань розглядаються в якості найважливішого організаційного ресурсу. При цьому на передній план при аналізі процесів та механізмів управління знаннями останнім часом виходить стратегічна проблематика, тобто пошук найбільш ефективних довгострокових інструментів та методів використання знанневих ресурсів в реальній практичній діяльності компаній і організацій. Виникла парадоксальна ситуація: з одного боку, окремий індивідуум не в змозі охопити всю масу існуючих знань; з іншого боку, людство постійно їх поповнює в розширеному обсязі з більшою швидкістю. Управління знаннями, як вид функціональної діяльності в структурі корпоративного управління, спрямоване на формування інтелектуальних активів, включаючи організаційний, споживчий, людський та креативний капітали ТНК.

8. Вимірювання інтелектуального капіталу фокусується на нематеріальних активах з метою демонстрації їх впливу на створення вартості та переваги для корпорації. Воно охоплює такі нефінансові активи як, наприклад, інноваційні можливості, творчий підхід співробітника або задоволеність клієнта, і орієнтоване на майбутнє, а саме на створення вартості та основних здібностей, які надають конкурентну перевагу. З цієї точки зору вимірювання інтелектуального капіталу необхідно для перевірки здібностей організації при досягненні стратегічних цілей. З іншого боку, управління знаннями в основному зосереджено на управлінні корпоративними знаннями з метою максимізації ефективності, пов'язаної зі знаннями. У цьому контексті система управління знаннями відіграє важливу роль, підтримуючи та посилюючи організаційні процеси створення, зберігання та пошуку знань, їх поширення і застосування. Проте вимірювання управління знаннями та інтелектуальний капітал зазвичай розглядаються окремо, без взаємозв'язку. В умовах формування економіки знань, що характеризує зовнішнє середовище

ТНК як відкритих соціально-економічних систем, виникає необхідність пошуку нових підходів до стратегічного управління. Пропонована універсальна модель управління знаннями ТНК, заснована на аналізі знаннєвої компоненти конкурентоспроможності, забезпечує стійкі конкурентні переваги в сучасних соціально-економічних умовах.

9. Аналіз результативності моделі управління знаннями ТНК дає підставу стверджувати, що модель, представлена в дослідженні, показує внесок системи управління знаннями у вимірювання інтелектуального капіталу. Модель встановлює залежність між нематеріальними активами, які приносять конкурентну перевагу, та системою управління знаннями, яка стимулює їх розвиток, тобто полегшує вибір найбільш відповідних систем управління знаннями відповідно до потреби та стратегії транснаціональної корпорації.

10. Суперечлива логіка формування економіки знань в Україні пострадянського періоду пов'язана з тривалим спадом в результаті неефективних ліберально-ринкових реформ та нерівномірним рухом в режимі наздоганяючого розвитку по відношенню до провідних економік світу. Тому українська економіка проходить постіндустріальний та інформаційний етапи, характерні для розвинених країн, прискореними темпами, що ускладнює адаптацію інститутів економіки знань і знижує їх ефективність. Нерівномірність регіонального розвитку обумовлена об'єктивними (географічним та природно-кліматичним становищем; ступенем забезпеченості сировинними ресурсами; інфраструктурними передумовами економічного розвитку тощо) та суб'єктивними факторами (політика регіональної влади, яка визначає якість управління економічними процесами та фінансово-бюджетною сферою). Саме диспропорції в економічному і соціальному аспектах є основним індикатором послаблення результативності й ефективності функціонування суб'єктів державного управління різного рівня. Головним наслідком диспропорцій є постійно зростаючі потреби у бюджетних асигнуваннях, затрати на пошук нових форм організаційного, правового, ресурсного забезпечення розвитку депресивних територій, значні

непрямі втрати, пов'язані зі зниженням конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону тощо.

11. У роботі запропоновані напрями транснаціоналізації українських корпорацій, адже гармонізація економічних інтересів корпорацій та національної економіки повинна сприяти насамперед розвитку економічної системи в умовах глобалізації, що ґрунтується на формуванні позитивної трансгресії економічного інтересу з глобальної економіки в національну за участю корпорацій. Це дасть змогу національній економіці використовувати в своїх інтересах вигоди від глобалізації, позиціонувати національні пріоритети в глобальній економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки з урахуванням взаємодії національних суб'єктів з транснаціональними корпораціями на основі трансгресії економічних інтересів.

12. Формування українських ТНК може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка, за умови створення відповідного зовнішнього середовища, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки і за рахунок ексклюзивних можливостей національних ТНК дозволить певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме розвитку розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах. Інновації є основою економічного розвитку конкурентоспроможної економіки, заснованої на знаннях. Стійке економічне зростання і підвищення рівня життя можуть бути досягнуті тільки за рахунок підвищення продуктивності праці та впровадження нових більш якісних продуктів і послуг, що успішно конкурують на світовому ринку. На сучасному етапі зростаюча неефективність сформованої економічної моделі, її неадекватність глобальним викликам, що стоять перед Україною, вимагають розробки нової парадигми розвитку національної економіки. Тільки формування нової

економіки, диверсифікованої і інноваційної, дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність України на світовому ринку. З метою підвищення ефективності розвитку національної економіки запропонована аналітична модель національної інноваційної системи, яка складається з трьох просторових рівнів і враховує динаміку, що відбувається серед інноваційних та знаннєвих процесів.

Основні результати дослідження використовуються у діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Національної Енергетичної Компанії “Укренерго”, Департаменту економічного розвитку, курортів і туризму Хмельницької обласної державної адміністрації, мережі торговельних центрів ”Епіцентр”, ГО ”Агенція сталого розвитку ”Астар”, ГО “Нова економічна політика”, компаній «Iqvia Technology Solutions Ukraine» і «Skyworth Україна», а також у навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Див.Додаток Ц).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hellstrom C., Hellstrom T. Highways, alleys and by-lanes: Charting the pathways for ideas and innovation in organizations. *Creativity and Innovation Management*. Vol. 11 (2). 2002. P. 107–114.
2. Van Dijk C., Van den Ende J. Suggestion Systems: Transferring Employee Creativity into Practicable Ideas. *R&D Management*. 32 (5). 2002. P. 387–395.
3. Georgdottir A., Getz I. How Flexibility Facilitates Innovation and Ways to Manage it in Organizations. *Creativity and Innovation Management*. 13 (3). 2004. P. 166–175.
4. Berends H., Boersma F., Weggeman M. The Structuration of Organizational Learning. *Human Relations*. 56 (9). 2003. P. 1035–1056.
5. Bakker H., Boersma F., Oreel S. Creativity (ideas) management in industrial R&D organizations: A crea-political process model and an empirical illustration of Corus RD&T. *Creativity and Innovation Management*. 15 (3). 2006. P. 296–309.
6. Anderson D., Anderson L. *Beyond Change Management: Advanced Strategies for Today's Transformational Leaders*. San Francisco: Jossey-Bass /Pfeiffer, 2001. P. 345–360.
7. Адизес И. *Управляя изменениями*. Спб.: Питер, 2010. С. 224.
8. Майклз Эд., Хэндфрилд-Джонс Х., Экселрод Э. *Война за таланты*. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. С. 200–222.
9. Вебер А. В., Данилов А. Д., Шифрин С. И. *Knowledge-технологии*. СПб: Наука и техника, 2003. С. 39–45.
10. Beckman T. Expert system applications: designing innovative business systems through reengineering. *Handbook of Applied Expert Systems*. CRC Press. 1998. P. 516–555.
11. Bukowitz W., Williams R. *The Knowledge Management Fieldbook*. Prentice Hall, Financial Times. 1999. P. 72–79.
12. Chowdhury S. *Organization 21C: Someday All Organization Will Lead This Way*. Prentice Hall. 2003. P. 83–90.

13. Davenport T. H., Prusak L. *Working Knowledge*. Boston: Harvard Business School Press, MA, 2000. P. 120–125.
14. Despres C., Chauvel D. *Knowledge Horizons*. Newton: Butterworth-Heinemann, MA, 2000. P. 431–450.
15. Drucker P. Planning for uncertainty. *The Wall Street Journal* (June 22). 1992. P. 56–57.
16. Fuller S. *Knowledge Management Foundations*. Newton: Butterworth-Heinemann, MA, 2002. P. 43–62.
17. Бусарева Т.Г. Конкурентоспроможність брендів у парадигмі економіки знань. *Економіка & Держава*. 2018. № 6. С. 64–67
18. Liebowitz J., Beckman T. *Knowledge Organizations*. St. Lucie Press. 1998. P. 54–60.
19. Nonaka I., Takeuchi H. *The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. N.Y.: Oxford University Press, 1995. P. 178–195.
20. Penrose E. *The Theory of the Growth of the Firm*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 1995. P. 21–26.
21. Prusak L. *Knowledge in Organizations*. Newton: Butterworth-Heinemann, 1997. P. 543–560.
22. Prusak L., Cohen D. *Knowledge Buyers, Sellers and Brokers: the Political Economy of Knowledge*. Working Paper. Ernst and Young Center for Business Innovation. 1997. P. 87–88.
23. Stapleton J. *Executive's Guide to Knowledge Management*. N.Y.: John Wiley and Sons, 2003. P. 33–39.
24. Stewart T. *Intellectual Capital*. London: Nicolas Brealey Publishing, 1997. P. 316–325.
25. Sveiby K. *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets*. San Francisco: Berrett-Kochler Publishers, 1997. P. 442–450.

26. Wiig K. Knowledge Management Foundations: How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge. Arlington: Schema Press, 1993. P. 251–255.
27. Wiig K. Knowledge Management: The Central Management Focus for Intelligent Acting Organizations. Arlington: Schema Press, 1994. P. 53–75.
28. Wiig K. Knowledge Management Methods: Practical Approaches to Managing Knowledge. Arlington: Schema Press, 1995. P. 12–35.
29. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М., 1999. С. 51–56.
30. Гуриева Л.К. Система стратегий в государственном регулировании инновационной деятельности. М.: Инновации, 2006. № 3. С. 34–36.
31. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. М., 2007. С. 118.
32. Елдышев Ю.Н. Экономика знаний. Экология и жизнь. 2003. № 1. С. 48–49.
33. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России. Вестник РАН. Том 73. № 5. 2003. С. 218.
34. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С. 28–29.
35. Бусарева Т.Г. Методологічні засади формування інформаційної економіки. Літні наукові читання: зб. наук. пр. за матер. 6-ї Міжнар. конф. (м. Київ, 31 лип. 2018 р.). Київ: Центр наукових публікацій, 2018. С. 24–28
36. Busarieva T.G. The development of the concept of “innovation”. Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 30 берез. 2019 р.). Полтава, 2019. Ч. 1. С. 10–11
37. Porat M. The Information Economy. Vol. 1. Washington, 1977. P. 204.
38. Miles I. The Statistical Analysis of the Information Economy: Why an Accounting Framework is needed? Matthews. 1989. P. 2–23.

39. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994. С. 687.
40. Логачев В.А. Неоиндустриальная парадигма на фоне «постиндустриальной» тематики. *Экономист*. № 7. 2011. С. 37–44.
41. Ферова И.С. Составляющие индекса «экономики знаний». *ЭКО*. № 12. 2006. С. 59–66.
42. Бусарева Т.Г. Розвиток тіньового сектору нової економіки. *Агросвіт*. 2018. № 14. С. 27–30 (0,26 д.а.).
43. Godin B. The Knowledge Economy: Fritz Maclup's Constructions of a Synthetic Concept. Project of the History and Sociology of S&T Statistics. Working Paper № 37. 2008. P. 32. URL: http://www.csiic.ca/PDF/Godin_37_pdf (дата звернення 11.06.2020).
44. Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Paris, 2002. P. 48. URL: http://www.tubitak.gov.tr/tubitac_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati.pdf. (дата звернення 11.06.2020).
45. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994. С. 687.
46. Суровцев Л.К., Шалабин Г.В. Экономические вопросы реализации концепции устойчивого развития. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 5, вып. 1. 1995. С. 54–60.
47. Tisseau G. Intelligence artificielle: problèmes et méthodes, PUF (coll. Psychologie et science de la pensée). Paris, 1996. P. 58.
48. Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. Краткий словарь когнитивных терминов. М.: МГУ, 1997. С. 24–25.
49. Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton University Press. 1962. P. 118–125.
21. Colin A. Economie du savoir. Paris, 1972. P. 33.
50. Busarieva T.G. The role of the category “quality” in the development of TNC. Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та

управління: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 13 квіт. 2019 р.). Київ, 2019. С. 9–11

51. Научно-техническая революция и социалистическая система хозяйства. М.: Экономика, 1983. С. 218–219.

52. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. М.: Экономика, 1986. С. 32–35.

53. Анчишкин А.И. Экономические проблемы развития науки. Известия АН СССР. Сер. экон. 1987. № 5. С. 405–407.

54. Stigler G. The Economics of Information. Journal of Political Economy. 1961. №3 (69). P. 212–225.

55. The Knowledge-based Economy. Organisation for economic co-operation. URL: <http://www.oecd.org/sti/scitech/1913021.pdf> (дата звернення 11.06.2020).

56. Макаров В.Л. Контуры экономики знаний. Экономист. № 3. 2003. С. 115–116.

57. Сергеев В.М. Экономика знаний. Роль образования и науки в современном мире. Доклад, сделанный на семинаре ИГПИ 09.09.2002 г. С. 15. URL: http://www.igpi.ru/center/seminars/party_6-09_02/party_6-09_02-sergeev.html (дата звернення 12.08.2020).

58. Houghton J., Sheehan P. Primer on the Knowledge Economy. Victoria University: Centre for Strategic Economic Studies. Melbourne, 2000. P. 77–79

59. Godin B. The New Economy: What the Concept Owes to the OECD. Project on the History and Sociology of S&T Statistics. Working Paper № 21. 2003. P. 15.

60. Godin B. Technological Gaps: Quantitative Evidence and Qualitative Arguments. Project on the History and Sociology of S&T Statistics. Working Paper № 23. 2003. P. 43.

61. Busarieva T.G. The correlation between the concepts of “knowledge” and “information”. Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. № 5. Т. 31 (70). С. 21–26

62. Бусарева Т.Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. Бізнес-навігатор. 2018. № 4 (47). С. 9–13 (0, 29 д.а.).

63. Sorokin P. The Basic trends of our time. New Haven: College & University Press. 1964. P. 208.
64. Drucker P. The Age of Discontinuity. Guidelines to our Changing Society. New York: Harper & Row, 1969. P. 62.
65. Миндели Л.Э., Пипия Л.К. Как сохранить российскую фундаментальную науку? Вестник РАН. Т. 72. № 2. 2002. С. 20.
66. Atkinson R. The Innovation Economy. A New Vision for Economic Growth in the 21st Century. Policy Report. 2003. P. 55–57. URL: <http://www.neweconomyindex.org> (дата звернення 13.11.2020).
67. Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. OECD, Paris, 2005. P. 31.
68. Niosi J. Internationalization of Industrial R&D. From Technology Transfer to Learning Organization. Research Policy 28. 1999. URL: www.er.uqam.ca/nobel/r21010/document P. 166–167. (дата звернення 13.11.2020).
69. Бусарева Т.Г. Диспропорція глобального економічного розвитку. Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва: матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м.Тернопіль, 20–21 жовт. 2015 р.). Тернопіль: Крок, 2015. С. 227–229
70. Дятлов С.А., Колесова В.П., Толстопятенко А.В. Информационно-сетевая экономика в XXI веке. М.: Изд-во МГУ, 2001. С. 111–114.
71. Кадомцева С.В., Манахова И.В. Современная парадигма социально-экономического развития. Часть 1: Информационная революция. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 5 (69). 2017. С. 17–24.
72. Busarieva T.G. Imperatives of the formation of the information economy. International security in the frame of modern global challenges : collection of scientific works Mykolo Romerio Universitates. 2018. P. 145–151
73. Манахова И.В. Трансформация потребления в информационной экономике: автореф. дис. ... доктора экономических наук. М.: МГУ, 2014. С.27

74. Манахова И.В. Трансформация потребления домохозяйств в информационной экономике. Часть 2: Эмпирический анализ. Вестник МГУ. № 6. 2013. С. 13–24.
75. Медушевский А.Н. Экономика и общество в информационную эпоху. Экономический журнал ВШЭ. 2001. № 1. С. 113–123.
76. Попова М. Цифровая экономика. VCG, 2017. С. 78
77. Стрелец И.А. Инновационная экономика. М.: МГОУ, 2012. С. 99–104.
78. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество. И. Дубинский. INT Пресс, Киев. С. 81
79. Московін В.М. Розвиток методології оцінки економіки знань. Міжнародна економіка. №4. 2011. С. 59–75
80. Toffler A. War and Antiwar Survival at the Dawn of the 21-st Century. N. Y., 1994. P. 14.
81. Truch E. Knowledge Management: Auditing and Reporting Intellectual Capital. Journal of General Management. Vol. 26, №3. 2001. P. 26.
82. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1934. P. 255.
83. Скворцов А.О. Экономическая природа интеллектуального капитала. Журнал экономической теории. № 1. 2009. С. 223–226.
84. Бусарева Т.Г. Специфічні риси формування світового ринку знань. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2019. Вип. 34. С. 7–12
85. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1973. P. 14, 175.
86. Скворцова В.А. Становление сектора наукоемких отраслей промышленности. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. №1. 2013. С. 163–169.
87. Melnikas B. Knowledge Economy: Synergy Effects, Interinstitutional Interaction and Internationalization Processes. Inzinerine Ekonomika Engineering. 2013. P. 53

88. Скворцова В.А. Интеллектуальная собственность: экономическая трактовка. Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. № 6. 2006. С. 49–54.
89. Скворцов А.О. Институциональная форма функционирования интеллектуального капитала. Журнал экономической теории. № 4. 2008. С. 248–252.
90. Бусарева Т.Г. Імперативи становлення глобальної економіки знань. Причорноморські економічні студії. 2018. № 33. С. 22–27 (0,36 д.а.).
91. Truch E. Knowledge Management: Auditing and Reporting Intellectual. Journal of General Management. Vol. 26, №3. 2001. P. 26.
92. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Knowledge economy indexes. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2018. Вип. 20. С. 12–17
93. Скворцов А.О. Экономическая природа интеллектуального капитала. Журнал экономической теории. № 1. 2009. С. 223–226.
94. Скворцова В.А. Интеллектуальный капитал в условиях становления постиндустриальной экономики: автореф. дис. ... доктора эконом. наук Скворцова В. А. Московский государственный областной университет. 2004. С. 49.
95. Абдрахманова Г.И., Ковалева Г.Г. Тенденции развития информационных и коммуникационных технологий. Форсайт. № 4 (12). С. 44–55.
96. Скворцова В. А. Роль образования в экономике: становление системы категорий. Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. № 28. 2012. С. 566–568.
97. Абдрахманова Г.И. Статистика информационного общества – современное состояние и перспективы развития. Вопросы статистики. №1. 2008. С. 20–31.
98. Абдрахманова Г.И., Ковалева Г.Г. Использование ИКТв экономике: тенденции развития в 2008 году. Вопросы статистики. № 11. 2009. С. 53–58.

99. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. М., 2004. С. 71.
100. Коляда С.В. Коммуникативная компетенция руководителя. Бизнес ключ. №10. С. 82. URL: http://www.bkworld.ru/archive/y2007/n10 - 2007/n - 10 - 2007_241.html (дата звернения 15.12.2019).
101. Лукашенко А.М. Профессиональные компетенции руководителя. Современная конкуренция. №6. 2009. С. 19
102. Ярыгин О.Н. Эмерждентные свойства аналитической деятельности: компетентность. Вектор науки ТГУ. №1(15). 2011. С. 33
103. 78. Байрамукова А.С. Информация в структуре факторов производства. Современные научные исследования. №11. 2012. С. 44–48.
104. Bessen J., Hunt R. An empirical look at software patents. Work. Pap., Federal Reserve Bank of Philadelphia Black SE. What's driving the new economy: the benefits of workplace in-novation. Work. Pap., Natl. Bur. Econ. Cambridge, MA Black, 2001. P.14.
105. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономическая школа, 2008. С. 312.
106. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б. Предпринимательство. Учебник. 5-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. С. 600–602.
107. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. М.: ЮНИТИ, 2001. С. 145.
108. David Burnett. The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. 2018. P. 3. URL: <http://technopreneurial.com/articles/history.asp> (дата звернения 5.06.2020).
109. Гапоненко М.Л. Экономика, основанная на знаниях. Учебное пособие. М.: РАГС, 2006. С. 330
110. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. С.77.
111. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента. М.: ООО «ИздательскоКонсалтинговое Предприятие «ДеКа», 2004. С. 554.

112. Виханский О.С., Менеджмент. М.: Гардарики, 1998. С. 25.
113. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Sica E. Creativity as a new production factor of the world economy. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 1 (41). P. 127–134. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/issue/view/24>
114. Osterwalder A. *The Business Model Ontology: A Proposition in a Design Science Approach*, PhD dissertation, Universite De Lausanne, Lausanne. URL: http://www.hec.unil.ch/aosterwa/PhD/Osterwalder_PhD_BM_Ontology.pdf (дата звернення 15.09.2020).
115. Mustafa R., Werthner H. Business Models and Business Strategy — Phenomenon of Explicitness. *International Journal of Global Business and Competitiveness*. Vol. 6, № 1. 2011. P. 14–29 URL: www.researchgate.net/publication/271411870_Business_Models_and_Business_Strategy_-_Phenomenon_of_Explicitness (дата звернення 25.06.2020).
116. Santos J., Spector B., Van Der Heyden, L. Toward a Theory of Business Model Innovation within Incumbent Firms, INSEAD. Working Paper №2009/16/EFE/ST/TOM, 2009. P. 5. URL: <https://www.researchgate.net/> (дата звернення 13.05.2020).
117. Стрекалова Н.Д. Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления. *Проблемы современной экономики*. № 2. 2009. С.133–137.
118. Чан Ким У., Моборн Р. *Стратегия голубого океана*. М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 304.
119. Hamel G., Prahalad K. *Competing for the Future*. Boston: Harvard Business Review Press, 1996. P. 304.
120. Дебелак Д. *Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации*. М: ИД «Гребенников», 2009. С. 180.
121. Джонсон М., Кристенсен К., Кагерманн Х. Обновление бизнес-модели. *Harvard Business Review*. № 3. 2009. С. 63.

122. Linder J., Cantrell S. Changing Business Models: Surveying the Landscape. Shanghai University of Finance and Economics. 2000. P. 92. URL: <http://course.shufe.edu.cn/jpkc/zhanlue/upfiles/edit/201002/20100224120954.pdf> (дата звернення 30.01.2020).
123. Остервальдер А, Пинье И. Построение бизнес-моделей. М: Альпина Паблишер, 2013. С. 288.
124. Бусарева Т.Г. Характеристика основных методологических подходов до визначення «конкурентної динаміки». Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети: матер. V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 16 січ. 2019 р.). Запоріжжя: ГО «СІЄУ», 2019. С. 64–66
125. Орехова Т.В., Тертичний Я.С. Драйвери трансформацій міжнародних виробничих систем в умовах дигіталізації глобальної економіки // Збірник наукових праць «Економіка і організація управління», №3, 2017 р. – стор. 29-38
126. Третьяк О.А., Климанов Д.Е. Новый подход к анализу бизнес-моделей. Российский журнал менеджмента. Т. 14. № 1. 2016. С. 15–18.
127. Чесборо Г. Открытые бизнес-модели: IP–менеджмент. М.: Поколение, 2008. С. 152.
128. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? М: Манн, Иванов и Фербер, 2006. С. 132.
129. Busarieva T.G. Evolution approaches to the study of the development of TNC. *Slovak international scientific journal*. 2019. № 26. P. 13–17 (0,3 д.а.).
130. Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C.L. Clarifying business model: origins, present, and future of the concept. *Communications of the Association for Information Systems*. Vol. 16. 2005. P.751–755.
131. Sommerrock K. Social entrepreneurship business models: Incentive Strategies to Catalyze Public Goods Provision. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2010. P. 207.

132. Арай Ю.Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: Дис. ... к.э.н.: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2015. С. 48
133. Салихов Б. В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления. М.: Дашков и Ко, 2008. С. 126.
134. Салихов Б.В. Интеллектуальное предпринимательство в управлении корпоративными знаниями. Социальная политика и социология. № 4. 2008. С. 210–222.
135. Трофимова Л.А. Управление знаниями: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. С. 57.
136. Коновалов В.В., Салихов Б.В., Коновалов В.В. Сущность, структура и функциональные формы интеллектуального капитала фирмы. Экономика. Налоги. Право. № 2. 2009. С. 43–57.
137. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. С. 184.
138. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глокалізації світової економіки. Вісник Одеського національного університету. 2018. Т. 23. Вип. 3 (68). С. 11–14
139. Абдикеев Н.М., Киселёв А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник для МВА. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 38.
140. Салихов Б.В. Система управления корпоративными знаниями: сущность, современная специфика и функции. 2017. С. 28–34 URL: <http://www.bvsalikhov.ru/sistema-upravleniya-znaniyami.html> (дата звернення 24.04.2020).
141. Бусарєва Т.Г. Особливості злиттів та поглинань ТНК. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. № 2 (60). С. 21–28
142. Vamevik P. The Logic of the Global Business. Harvard Business Re Vol. 69, N2. 2020. P. 90–101.

143. Бусарева Т.Г. Нова економіка – новий споживач. Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва : механізми та стратегії: зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 24 лист. 2018 р.). Львів: ГО “Львівська економічна фундація”, 2018. С. 26–29
144. Boomer M. The innovation work environment of high tech SMEs in the USA and Canada. *Research and Operation management*. Oxford, 2002. Vol. 32, N 5. P.379–386.
145. Бусарева Т.Г. Нова економіка – новий робітник. Сучасні аспекти розвитку інформаційної економіки: зовнішні та внутрішні фактори впливу: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 лист. 2018 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова економіка”, 2018. С. 19–22
146. Chesbrough H.W. Making sense of соporate venture capital. *Boston: Harvard business review*, 2004. P. 90–99.
147. Chrysochoidis G.M. Rolling Out New Products Across Country Markets: An Empirical Study of Causes of Delays. *Journal of Product Innovation Management*. N.Y., 1998. P. 16–41.
148. Busarieva T.G. Intellectual aspects of functioning of the competitive potential of TNC. *Znanstvenia misel*. 2019. № 27. Vol. 2. P. 10–14
149. Мильнер Б.З. Управление знаниями в инновационной экономике. М.: Экономика, 2009. С. 539.
150. Тузовский А.Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии) Томск: Изд-во НТЛ, 2005. С. 260.
151. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. С. 204.
152. Малышев Н.Г., Семенов А.В. Анализ типовых стратегий развития высших учебных заведений. *Право и образование*. № 3. 2013. С. 28–36.
153. Шатраков А.Ю. Принятие решений в экономической среде. М., 2004. С. 190.
154. Шумаев, В.А. Интеллектуальный труд как основа развития экономики России 2012. №1. С. 16–21.

URL: http://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2012_1_16_21.pdf (дата звернення 30.04.2020).

155. Алексашина, Т.В. Рынок интеллектуального капитала: содержание и качественная характеристика Экономические и гуманитарные науки. № 8 (223). 2010. С. 143–148.
156. Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge-creating company. New York: Oxford University Press, 1995. P. 284.
157. Азоев Г.Л., Челенков А.Л. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. С. 256.
158. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде. Менеджмент в России и за рубежом. М., 2000. С. 6.
159. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности. Проблемы экономики. М., 2006. С. 12.
160. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: конспект лекций. Таганрог, 1995. С. 14–17.
161. Ерохин Д.В., Галушко Д.В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленной фирмы. Вестник Брянского государственного технического университета. №4 (12). 2006. С. 134–137.
162. Бусарева Т.Г. Особливості формування сучасних бізнес-моделей ТНК. Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва : зб. матер. Дискусійної Платформи (м. Київ, 17 трав. 2019 р.). Київ : КНЕУ, 2019. С. 12–13
163. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: СПб.: Наука, 1996. С. 589.
164. Лисенков М.В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности. Вестник ТГУ. Вып. 2 (58). 2008. С. 63–65.
165. D'Aveni, Richard A. Spheres of Influence. MIT Sloan Management Review. 2004. P. 56.

166. Dunne N. US Official seeks to reassure companies over dumping rules. *Financial Times*. 2004. P. 5.
167. Editor Note. *Journal of Financial Economics*. №2. 2004. P. 6–10.
168. El Idrissi D. Role et formes des organisations. *Problemes economiques*. N2738. P., 2001. P.25-29.
169. Бусарєва Т.Г. Конкурентний потенціал ТНК: сутність та особливості формування. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 1 (106). С. 10–17
170. Светуных С.Г., Салихова Я.Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. СПб: СПбГУЭФ, 2006. С. 90.
171. Юлдашева О.У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала фирмы. СПб: Изд-во Инфо-да, 2005. С. 240.
172. Воровщиков С.Г. Развитие универсальных учебных действий: внутришкольная система учебно-методического и управленческого сопровождения: Монография. М.: МПГУ, 2012. С. 14.
173. Дмитриев А.Е., Баранов С.П., Борисова Е.В. Инновационные процессы в системе начального образования: Монография. М.: Прометей, 2012. С. 112.
174. Ефремов О.Ю. Военная педагогика: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2014. С. 592-593.
175. Зимняя И.А. Компетентностный подход. Каково его место в системе современных подходов к проблемам образования? *Высшее образование сегодня*. № 8. 2006. С. 20-26.
176. Зимняя И.А. Компетенция и компетентность в контексте компетентностного подхода в образовании. *Иностранные языки в школе*. №6. 2012. С. 2-10.
177. Конюхова Т.В., Конюхова Е.Т. Компетенция как междисциплинарная категория постнеклассической науки. *Известия ТПУ*. Т. 317. № 6. 2010. С. 161-164.

178. Ernst D. National Sovereign Economy, Global Market Economy and Transnational Corporate Economy. *Journal of Economic Issues*. Lincoln. Vol. 36, № 2. 2002. P.547-555.
179. Ernst D., Halevy T. When to Think Alliance. *The McKinsey Quarterly*. 2004. P. 50.
180. Fiji on the export markets. *Japan Economic Journal*. №3. 2004. P. 17.
181. Alavi M., Leidner D. Review: Knowledge Management and Knowledge Management Systems. 2001. P. 36.
182. Conceptual Foundations and Research Issues. *MIS Quarterly*, 25(1), 2008. P. 107–136.
183. Бусарева Т.Г. Інституційна модель виробництва знань ТНК. Світ економічної науки : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 19 лют. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 1. С. 67–70
184. Argyris C., Schon D. *Organizational Learning: Theory, method and practice*. London: Addison, 1978. P. 89.
185. Becerra-Fernandez I., Sabherwal R. *Knowledge Management: Systems and Processes*. M.E. 2010. P. 44–56.
186. Bontis N. *There's a Price on Your Head: Managing Intellectual Capital Strategically*, Business. 1996. P. 54.
187. Brooking A. *Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise*. London: Thomson Business Press, 1996. P. 6–11.
188. Bukowitz W.R., Williams R.L. *The Knowledge Management Field book*. Financial Times Prentice Hall. 1999. P. 13.
189. Choo C.W. *The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning*. 2006. P. 43.
190. Brooking A. *Create Knowledge and Make Decisions*. New York: Oxford University Press, 2013. P. 23.
191. Cohen W., Levinthal D. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*. 1990. P. 128–152.

192. Davenport T.H., Prusak L. Working knowledge: How organizations manage that they know. Harvard, Business Press, 1998. P. 72.
193. Drucker P. The Coming of New Organization. Harvard Business Review, 1988. P. 46.
194. Бусарева Т.Г. Моделі залучення прямих іноземних інвестицій ТНК. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 26 січ. 2019 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2019. № 2. С. 13–14
195. Edvinsson L., Malone M.S. () Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its New York: Harper Business, 1997. P. 64–72.
196. El Sawy O.A., Gomes G.M. and Gonzalez M.V. () Preserving Institutional Memory: The Management of History as an Organization Resource. Academy of Management Best Paper Proceedings, 1996. P. 118–122.
197. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 1996. P. 72.
198. Grant R.M. Towards a Knowledge-based Theory of the Firm. Strategic Management Journal. 1996. P. 109–122.
199. Hsu Y. H., Fang W. Intellectual Capital and New Product Development Performance: The Mediating Role of Organizational Learning Capability. Technological Forecasting and Social Change. №76(5). 2009. P. 664–677.
200. Бусарева Т.Г. Корпоративна глобалізація знань. Вчені записки університету «Крок». Серія: Економіка. 2019. Вип. 2 (54). С.45-50
201. Martín-de-Castro G., Delgado-Verde M., Lopez-Saez P., Navas-Lopez J.N. Towards an Intellectual Capital-Based View of the Firm: Origins and Nature. Journal of Business Ethics. 98(4). P.649–662.
202. Massingham P. An evaluation of knowledge management tools: Part 1 – managing knowledge resources. Journal of Knowledge Management, 18(6). 2014. P. 1075–1100.
203. Mertins K., Heisig P., Vorbeck J. Introduction. Knowledge management: concepts and best practices. Springer Science Business Media. 2003. P. 234.

204. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*. № 23 (2). 1998. P. 242–266.
205. Nelson R., Winter S. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: MA, Belknap Press, 1982. P. 42–43.
206. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company. *Harvard Business Review*. 1991. P. 62–66.
207. Nonaka I., Takeuchi H. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. New York: Oxford University Press, 1995. P. 122–124.
208. Nonaka I., Toyama R., Konno N. SECI and Leadership: A Unified Model of Dynamic Knowledge Creation. *Managing Industrial Knowledge: Creation, Transfer and Utilization*. London: SAGE Publications, 2001. P. 13–43.
209. Nonaka I., Toyama R., Hirata T. *Managing Flow: A Process Theory of the Knowledge-Based Firm*. Palgrave Macmillan. 2008. P. 77.
210. Penrose E. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press, 1999. P. 55.
211. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Інтенсифікація процесів становлення нової економіки. *Вчені записки: зб. наук. пр.* 2019. № 20. С. 61–69
212. Rigby D., Bilodeau B. *Management tools and trends 2015*. Bain and Company. *The Forum Group Newsletter*. 2015. P. 213.
213. Прядехо А.Н., Прядехо А.А. «Интерес» - как педагогическая категория. *Вестник Брянского государственного университета*. № 1: Общая педагогика. Профессиональная педагогика. Психология. Частные методики. 2011. С. 61–64.
214. Роботова А.С., Родионова В.А., Шапошникова И.Г. *Профессия – учитель*. М.: Академия, 2007. С. 124.
215. Busarieva T.G. Forms of organization and promotion of joint creativity in modern companies . *Magyar Tudomanyos Journal*. 2018. № 24. P. 12–15

216. Бусарєва Т.Г. Основні риси нової економіки в умовах глобалізації. Актуальні питання сучасного менеджменту, бізнесу та фінансів: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. для студ., асп. та молод. учених (м. Київ, 26 січ. 2019 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова економіка”, 2019. С. 5–8
217. Харитоновна Е.В. Об определении понятий «компетентность» и «компетенция». Успехи современного естествознания. № 3. 2007. С. 67–68. URL: <http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=10999> (дата звернення 30.04.2019).
218. Genthon Ch. Innovation et changements structureles: exemple de l'industrie informatique. Revue de l'economie industrielle. №85. P., 1998. P. 31.
219. Gerybadze A. Globalization of R&D: Recent Changes in the Management of Innovation in Transnational Corporations. Research policy. Vol. 28, № 2-3. 1999. P.251–274.
220. Jacquet P. Mondialisation: La vraie rupture du XXe siècle. Politique étrangere. №3/4. P., 2000. P.403.
221. Hirsh E.R., Rodewig L.F., Soliman P., Wheeler S.B. Changing Channels in The Automotive Industry: The Future of Automotive Marketing and Distribution. Strategy+Business. 1999. P. 192.
222. Kanter R.M. When Giants Learn Cooperative Strategies. Planning Review. Vol. 18, № 1. Cambridge, 1990. P. 10–19.
223. Keegan A. The management of innovation in project based firms. Long range planning. Vol. 35, № 4. Oxford. 2002. P. 367–388.
224. Хомский Н. Аспекты теории синтаксиса М.: Изд-во МГУ, 1972. С. 9–10.
225. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования. Народное образование. № 2. 2003. С. 58–64.
226. Хуторской А.В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций. Интернет-журнал «Эйдос». 2005. С. 124–126. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/1212.htm> (дата звернення 30.04.2020).

227. Шишов С.Е. Понятие компетенции в контексте качества образования. Стандарты и мониторинг в образовании. № 2. М.: Изд. ИНФРА-М, 1999. С. 30–34.
228. Busarieva T.G. Types of disruptive technologies. Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м.Тернопіль, 2 квіт. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 37.URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/arhiv-konferenciy/arhiv-konferenciy02-04-2019>
229. Hutmacher W. Key competencies for Europe. Report of the Symposium Berne. Council for Cultural Co-operation (CDCC). Switzerland. 1996. P. 56.
230. Short Ed.C. Competence: inquiries into its meaning and acquisition in educational settings. Lanham: University Press of America, 1984. P.185.
231. Velde C. Crossing borders: an alternative conception of competence. Proceedings of the XXVII Annual SCUTREA Conference. 1997. P. 27–35.
232. Vorovshchikov S.G. Razvitiye universalnykh uchebnykh deystviy: vnutrishkolnaya sistema uchebno-metodicheskogo i upravlencheskogo soprovozhdeniya. Development of universal educational activities: Intraschool system of teaching, methodological and management support: Monograph. Moscow: MPGU, 2012. P. 14.
233. Dmitriev A.E. Innovatsionnyye protsessy v sisteme nachalnogo obrazovaniya. Innovative processes in the system of primary education. Monograph. Moscow: Prometey Publishing House, 2012. P. 212.
234. Efremov O.Y. Military pedagogy. Textbook for high schools. St. Petersburg: Peter, 2014. P. 592–593.
235. Zimnyaya I.A. Kompetentnostnyy podkhod. Kakovo yego mesto v sisteme sovremennykh podkhodov k problemam obrazovaniya? Competence approach. What is his place in the system of modern approaches to the problems of education? Higher education today. №8. 2006. P. 20–26.
236. Zimnyaya I.A. Kompetentsiya i kompetentnost v kontekste kompetentnostnogo podkhoda v obrazovanii. Competence and competency in the

context of competence approach in education. *Foreign languages in school*. 2012. P. 220–226.

237. Konyukhova T.V., Konyukhova E.T. Competence as an interdisciplinary category of post-non-classical science. *Proceedings of TPU*. №6. 2010. P. 161–164.

238. Kiely R. Globalization, Post-Fordism and the Contemporary Context of Development. *International Sociology*. Vol.13 - № 1. L., 1998. P.90–110.

239. Бусарева Т.Г. Характеристика середовища управління знаннями ТНК. Трансформація національної економіки в контексті реалізації євроінтеграційної стратегії: матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Миколаїв, 5 квіт. 2019 р.). Миколаїв, 2019. С. 41–43

240. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Проривні технології як основа економіки шостого технологічного укладу. *Вчені записки : зб. наук. пр.* 2018. № 17. С. 55–61

241. Mucchielli J. Alliances strategiques et firmes multinationals. *Revue d'economie industrielle*. № 55. P., 1991. P. 135–161.

242. Maurer P.R. The Joint Venture - Going, going, going. *Competing in Japan: Make it Here, You Make It Anywhere*. Tokyo: Japan Times, 1990. P.140-146.

243. Needham D. Market Structure and Firms. *Journal of Industrial Economics*. Vol. 23, № 4. Oxford, 1975. P. 241–255.

244. Niosi J. Les alliances technologiques strategiques: De la theorie a la situation canadienne. *Etudes intemationales*. Vol.22, №1. Quebec, 1991. P.63–80.

245. Prastacos G. An Integrated Framework for Managing Change in the New Competitive Landscape. *European management journal*. Vol.20, №1. Oxford, 2002. P. 55–71.

246. Pryadekh A.N., Pryadeho A.A. "Interest" - as a pedagogical category. *Bulletin of Bryansk State University*. №1. General pedagogy. Professional pedagogy. Psychology. Particular techniques. Bryansk: RIO BSU, 2011. P. 61–64.

247. Robotova A.S., Rodionova V.A., Shaposhnikova I.G. *Profession - teacher*. Moscow: Academy, 2007. P. 224.

248. Sakharov V.I. Research activity is the most important resource of the teacher's professional competence. № 4. World of Education, 2008. P. 13.
249. Tryapitsina A.P. Modern school: the experience of modernization: A book for teachers. Under the general. St. Petersburg: Publishing House RGPU him A. Herzen. 2005. P. 290.
250. Kharitonova E.V. On the definition of the concepts "competence" and "competency". Advances in modern natural science. №3. 2007. P. 67-68. URL: <http://www.naturalsciences.ru/en/article/view?id=10999> (дата звернення 25.06.2020).
251. Busarieva T.G. Talantism in the structure of the human capital management of TNC. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 2 (70). С. 7–13.
252. Khutorskoy A.V. Key Competences as a Component of the Personally Oriented Education Paradigm. Public Education. №2. 2003. P. 58–64.
253. Khutorskoy A.V. Technology for designing key and subject competencies. Internet-magazine "Eidos". 2005. 12 December. Available URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/1212.htm> (дата звернення 22.08.2019).
254. Pearson A.E. Tough-Minded Ways to Get Innovative. Harvard Business Review. Vol. 66, №3. Boston. 1988. P. 99.
255. Pruveault B. La politique d'exportation. L'Expansion. 2004. P.34.
256. Pullier F. Le commerce mondiale. Herzen. 2005. P. 290.
257. Sachwald F. Fusions-acquisitions, L'Histoire begaie-t-elle? Problemes economiques. №2704. P., 2001. P.23–35.
258. Shay J.P. Dynamic Competitive Strategy: Towards a Multi-Perspective Conceptual Framework. Rothaermel. Long Range Planning. Vol.32, №6. Oxford. 1999. P. 559–572.
259. Busarieva T.G. Features of formation of the “third way” society. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. № 5 (17). С.13–18

260. Thomson N., McNamara P. Achieving Post-Acquisition Success: The Role of Corporate Entrepreneurship. *Long Range Planning*. Vol. 34, № 6. Oxford. 2001. P.669–697.
261. Turner J.R. The Management of Innovation in Project Based Firms. *Long Range Planning*. Vol. 35, N 4. Oxford. 2002. P.367–388.
262. Shishov S.E. The concept of competence in the context of the quality of education. *Standards and monitoring in education*. Moscow: LLC "Nauchno-izdatelskiy tsentr INFRA-M", 1999. P. 30-34.
263. Yarygin A.N., Yarygin O.N. Discrete mathematics as a tool for the formation of intellectual competency. Moscow: MGUPP, 2011. P. 260.
264. Hutmacher W. Key competencies for Europe. Report of the Symposium Berne. Council for Cultural Co-operation (CDCC). Secondary Education for Europe. Switzerland. 1996.
265. Patterns of development and operation of world scientific and technological market. *European journal of economics and management*. 2017. № 3. Issue 4. P. 41–45
266. Velde C. Crossing borders: an alternative conception of competence. *Proceedings of the XXVII Annual SCUTREA Conference*. 1997. P. 27–35.
267. Alavi M., Leidner D. Review: Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues. *MIS Quarterly*, 25(1). 2001. P. 107–136.
268. Anderson L.W., Krathwohl D.R., Bloom B.S. A taxonomy for learning, teaching, and assessing: A revision of Bloom's taxonomy of educational objectives. New York: Longman, 2001. P. 212.
269. Argyris C., Schon D. *Organizational Learning: Theory, method and practice*. London: Addison Wesley, 1978. P. 127–128.
270. Becerra-Fernandez I., Sabherwal R. *Knowledge Management: Systems and Processes*. M.E. Sharpe, 2010. P. 317.
271. Бусарева Т.Г. Характеристика етапів управління знаннями ТНК. *Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти*

становлення: матер. міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 12 черв. 2018 р.). Тернопіль: МНІК "Конференція онлайн", 2018. С. 19–22

272. Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise. London: International Thomson Business Press, 1996. P. 26–27.

273. Bukowitz W.R., Williams R.L. The Knowledge Management Fieldbook. Financial Times Prentice Hall. 1999. P. 21.

274. Choo C.W. The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge and Make Decisions. 2nd ed. New York: Oxford University Press, 2006. P. 66.

275. Бусарева Т.Г. Управління знаннями: досвід провідних ТНК світу. Інноваційна економіка: матер. 4-тої Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 08-09 черв. 2018 р). Херсон : Видавництво “Молодий Вчений”, 2018. С. 27–30

276. Davenport T.H., Prusak L. Working knowledge: How organizations manage that they know. Harvard Business Press. 1998. P. 54.

277. Drucker P. The Coming of New Organization. Harvard Business Review. Post-Capitalist Society. New York: Harper Business, 1988. P. 75.

278. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. New York: Harper Business, 1997. P. 45–46.

279. Бусарева Т.Г. Характеристика складових моделі управління знаннями ТНК. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. № 2(19). С. 10–14. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-19-2019>

280. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 1996. P. 23.

281. Grant R.M. Towards a Knowledge-based Theory of the Firm. Strategic Management Journal, 17 (S2). 1996. P. 109–122.

282. Hsu Y., Fang W. Intellectual Capital and New Product Development Performance: The Mediating Role of Organizational Learning Capability. Technological Forecasting and Social Change. № 76(5). 2009. P. 664– 677.

283. Kogut B., Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities and the Replication of Technology. *Organization Science*. № 3(8). 1992. P. 383–397.
284. Martín-de-Castro G., Delgado-Verde M., Lopez-Saez P., Navas-Lopez J.N. Towards An Intellectual Capital-Based View of the Firm: Origins and Nature. *Journal of Business Ethics*. № 98(4). 2011. P. 649–662.
285. Massingham P. An evaluation of knowledge management tools: Part 1 – managing knowledge resources. *Journal of Knowledge Management*. № 18(6). 2014. P. 1075 – 1100.
286. Mertins K., Heisig P., Vorbeck J. Knowledge management: concepts and best practices. Springer Science & Business Media. 2003. P. 67.
287. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*. № 23 (2). 1998. P. 242c66.
288. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Belknap Press, 1982. P. 62.
289. Houghton J., Sheehan P. A Primer on the Knowledge Economy. Victoria University: Centre for Strategic Economic Studies. Melbourne. 2000. P. 7–20.
290. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. New York: Oxford University Press, 1995. P. 99–102.
291. Nonaka I., Toyama R., Konno N. Leadership: A Unified Model of Dynamic Knowledge Creation. *Managing Industrial Knowledge: Creation, Transfer and Utilization*. London: SAGE Publications, 2001. P. 13–43.
292. Nonaka I., Toyama R., Hirata T. Managing Flow: A Process Theory of the Knowledge-Based Firm. Palgrave Macmillan. 2008. P. 89.
293. Бусарева Т.Г. Моделі корпоративної культури. Розвиток науки в ХХІ столітті: зб. ст. XLIII Міжнар. конф. (м. Харків, 14 січ. 2019 р.). Харків: НИЦ “Знання”, 2019. С. 13–15
294. Rigby D. Management tools and techniques: A survey. *California Management Review*. № 43(2). 2001. P. 139.

295. Rigby D., Bilodeau B. Management tools and trends 2015. Bain Company. № 7(15). 2015. P. 113–143. URL:http://www.bain.com/Images/BAIN_BRIEF_Management_Tools_2015.pdf (дата звернення 30.04.2019).
296. Sabherval R., Becerra-Fernandez I. Integrating Specific Knowledge: Insight form Kennedy Space Center. IEEE Transactions on Engineering Management. № 52 (3). 2015. P. 93.
297. Schultze U. Investigating the Contradictions in Knowledge Management. Information Systems: Current Issues and Future Changes. Laxenberg: International federation of Information Processing. 2017. P. 155–174.
298. Busarieva T.G. Peculiarities of the American, European and Asian approach to knowledge management of TNC. Приазовський економічний вісник. 2019. № 2 (13). С. 16–20. URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk -2-13>
299. Subramaniam M., Youndt M. The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. Academy of Management Journal. № 48 (3). 2015. P. 450–463.
300. Teece D., Pisano G. The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction. Industrial and Corporate Change. № 3(3). 2016. P. 537–556.
301. Teece D. Capturing value from knowledge assets: The new economy, markets for know-how and intangible assets. California Management Review. № 40 (3). 2015. P. 55–78.
302. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm. Strategic Management Journal. № 5(2). 2014. P. 171–180.
303. Wiig K. M. Integrating intellectual capital and knowledge management. Long range planning. № 30(3). 1997. P. 399–405.
304. Zander U., Kogut B. Knowledge and the Speed of the Transfer and Imitation of Organizational Capabilities: An empirical Test. Organization Science. № 6. 2016. P. 76–92.

305. Busarieva T.G. Theoretical-methodological principles of the formation of the category “knowledge management”. *Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського*. 2019. Т. 30 (69). С. 11–16
306. Truch E. Knowledge Management: Auditing and Reporting Intellectual Capital. *Journal of General Management*. Vol. 26, №3. 2001. P. 26.
307. Survey on Knowledge Management Practices. For Ministries/Departments/Agencies of Central Government in OECD Member Countries. 2002. P. 456.
308. Third European Report on Science and Technology Indicators: Towards a Knowledge-Based Economy. European Commission, Luxembourg, 2003. P. 320.
309. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. The role of disruptive technologies in the formation of the world competitive leaders. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. № 2. Vol. 42. P. 128–132. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/issue/view/85>
310. Measuring the Information Economy. OECD. Paris, 2002. P. 32.
311. Niosi J. Internationalization of Industrial R&D. From Technology Transfer to Learning Organization. *Research Policy*. 1999. P. 334–336. URL: <http://er.uqam.ca/nobel/r21010/document> (дата звернення 20.04.2019).
312. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. United Nations Conference on Trade and Development. UN: New York and Geneva, 2005. P. 404.
313. Вебер А.В. Knowledge-технологии в консалтинге и управлении предприятием. М.: Наука и техника, 2002. С. 146.
314. ЭКК К.Д. Знание как новая парадигма управления. Проблемы теории и практики управления. № 2. М., 1998. С. 2–14.
315. Firestone J.M. Enterprise Knowledge Portals: What They Are and What They Do. *Knowledge and Innovation: of the KMCI*. Vol. 1. №. 1. 2000. P. 13–21.
316. Бусарева Т. Г. Порівняльна характеристика крос-культурних особливостей формування систем управління знаннями ТНК. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5–6 (80). С. 101–105

317. Тузовский А.Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии). Томск: Изд-во НТЛ, 2005. С. 260.
318. Крисилов В.А. Сравнительный анализ моделей представления знаний в интеллектуальных системах. Вып. 2. Одесса, 1998. С. 45–49.
319. Любченко В.В. Модели знаний для предметных областей учебных курсов. Искусств. интеллект. № 4. 2008. С. 458–462.
320. Минский М. Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1979. С. 122.
321. Gruber T.R. A translation approach to portable ontology specifications. Knowledge systems laboratory. Computer Science Department. Vol. 6, № 3. Stanford, California, 1993. P. 71–92.
322. Шевчук О.А. Знання – як основний стратегічний ресурс підприємства. Технологический аудит и резервы производства. №2/2(10). 2013. С. 46–49.
323. Руденко М.В. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. Економіка та держава. №4. 2016. С. 74–78.
324. Crainer S. And the New Economy Winner Is. Strategy+Business. 2004. P. 455–478. URL:<http://www.strategybusiness.com/press/article/17128?pg=all&tid=230> (дата звернення 10.04.2019).
325. Бусарєва Т.Г. Світовий досвід використання міжнародного аутсорсингу. Інноваційний потенціал сучасної економічної науки: Економіч. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 17 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. С. 42–46.
326. Hirsh E. How to Treat Customers Right: Winning the Channels Challenge. Strategy+Business. 2004. URL: <http://www.strategy-business.com/press/article/17652?pg=all&tid=230> (дата звернення 3.07.2019).
327. Knowledge is Power. Does New Economy Need New Antimonopoly Policy? Ecol, 2000. P. 46.
328. Kurtzman J. An Interview with Paul M. Romer Thought Leader <http://www.strategybusiness.com/press/article/9472?pg=all&tid=230> (дата звернення 31.05.2019).

329. Бусарєва Т.Г. Ретроспективний аналіз розвитку ТНК. Актуальні питання, проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку країн: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 берез. 2019 р.). Одеса: ЦЕДР, 2019. С. 11–14
330. Вовк Ю.Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. Науковий вісник НЛТУ. Вип. 23.17. 2013. С. 343–352.
331. Томах В.В. Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості. Проблеми економіки. №2. 2014. С. 161–166.
332. Ріпка Д.О. Формування системи управління знаннями підприємства. Управління розвитком: зб. наук. робіт. № 22 (119). Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. С. 37–39.
333. Погрібний Д.І. ТНК як суб'єкти інноваційного розвитку в світовій економіці. Право та інноваційне суспільство. №1 (2). 2014. С. 12–21.
334. Kalkan V.D. Knowledge Management Challenges for Global Business. International Business & Economics Research Journal. Vol 4, №. 10. 2005. P. 19–28.
335. Goodman N.R. Knowledge Management in a Global Enterprise URL: <https://www.td.org/Publications/Magazines/TD/TD-Archive/2014/12/ Knowledge-Management-in-a-Global-Enterprise> (дата звернення 11.08.2019).
336. Nahar N. Knowledge Management in International Technology Transfer. Technology Management in the Knowledge Era. Oregon. 2001. P. 355–364.
337. Polyakov M.V. Positive impact of international companies on development of knowledge economy. Problems and Perspectives in Management. Vol. 15, Iss. 2017. P. 81–89.
338. Innovation and Knowledge-Intensive Service Activities. OECD, Paris, 2006. P. 78.
339. Allee V. The Value Evolution. Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, № 1. 2000. P. 17–30.

340. Allee, V. An Emerging Perspective of Wealth and Value. Research. P. 24–30. URL: www.vernaallee.com/secondarypages/intangiblevalue_framework.htm (дата звернення 1.07.2019).
341. Anderson and McLean: "Total Value Creation". 2018. P. 51–55. URL: www.totalvaluecreation.com (дата звернення 21.12.2019).
342. Бусарева Т.Г. Особливості становлення нової економіки в США. Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 07-08 груд. 2018 р.). Ужгород: Видавничий дім "Гельветика", 2018. С. 15–18
343. Baroni R. Aplicações de Softwares de Gestão do Conhecimento: tipologia e usos. UFMG University. 2000. P. 21.
344. Bontis N. There's a price to pay on your head: managing intellectual capital strategically. Business Quarterly. 1996. P. 74.
345. Bontis, N., Keow W. Intellectual capital and business performance in Malaysian industries. Journal of Intellectual Capital, Vol. 1. 2014. P. 56.
346. Brooking A. Intellectual Capital: Core Assets for the Third Millennium Enterprise. London: Thomson Business Press, 1996. P. 89.
347. Davenport T., Prusak L. Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know. Boston: Harvard Business School Press, 1998. P. 22.
348. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Innovative component of the strategy of competitiveness of global brands. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). С. 198–204
349. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower. New York: Harper Business, 1997. P. 55.
350. Edvinsson L., Roos J. Intellectual Capital: Navigating in the New York: New Business Landscape, 1998. P. 78.
351. Euroforum: "Proyecto Intelect. Medición del Capital Intelectual". 2000. P. 443–446. URL: www.euroforum.es/intelect/modelo_intelec.htm (дата звернення 22.10.2019).

352. Heng M. Mapping intellectual capital in a small manufacturing enterprise. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 2, № 1. 2001. P. 53–60.
353. Бусарева Т.Г. Міжнародний рейтинг національних брендів. Актуальні тенденції сучасної науки : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1 жовт. 2015 р.). Київ, 2015. С. 77–2
354. Аронов Р.А. К проблеме универсальности пространства и времени. *Вопросы философии*. № 2. 1974. С. 127–138.
355. Аршинов В.И. Уровни в структуре физического знания. *Философские науки*. № 6. 1973. С. 51–60.
356. Ахундов М.Д., Илларионов С.В. Методологический анализ современного этапа развития квантовой теории поля. В сб.: *Методы научного познания и физика*. М.: Наука, 1985. С. 290–301.
357. Ахутин А.В. История принципов физического эксперимента: от античности до XVII века. М.: Наука, 1976. С. 292.
358. Сардак С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів : дис. д-ра ек. наук : 08.00.02 / Сардак Сергій Едуардович ; ДНУ ім. О. Гончара. Дніпропетровськ, 2013. 586 с.
359. Блок Л. Современные гипотезы о структуре света. *Физическое обозрение*. Т. 12. № 4. 1991. С. 12.
360. Бляхер Е. Д., Волынская Л. М. «Картина мира» и механизмы познания. Душанбе: Ирфон, 1976. С. 121.
361. Болотовский Б.М. О значении методологии в научном познании. № 1. *Природа*, 1977. С. 146–149.
362. Busarieva T.G. The development of the knowledge management programs. Концептуальні шляхи розвитку науки: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30-31 берез. 2019 р.). Київ: “МЦНД”, 2019. № 1. С. 14–15
363. Bohr N.: On the Constitution of Atoms and Molecules. *Philosophical Magazine*, vol. 26. 1913. P. 1-25, 476-502, 857-875.
364. Бусарева Т.Г. Науково-технологічний прогрес як основна складова економічного розвитку країн. Створення сильної економіки країни:

проблеми та перспективи розвитку : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. екон. спрямув. (м. Тернопіль, 3 берез. 2016 р.). Тернопіль: Economy, 2016. С. 109–112

365. Einstein A. Uber die thermodynamische Theorie der Potential-differenz zwischen Metallen und vollstandig dissoziierten Losungen ihrer Salze und eine elektrische Methode zur Erforschung der Molekularkrafte. Annalen der Physik, vol. 8. M., 1966. P. 798 – 814.

366. Understanding Knowledge Societies: In Twenty Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies. Department of Economic and Social Affairs (DESA). United Nations, New York, 2005. P. 112.

367. Asahi H. Industry Joho sangyo ron. Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry. Tokyo: VP, 1963. P. 116.

368. Porat M. The Information Economy: Development and Measurement. Washington: Scientific Review, 1978. P. 108.

369. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society Washington, 1981. P. 103.

370. Katz R. The Information Society: An International Perspective. New York: Praeger, 1988. P. 148.

371. Abramovitz M., David P. Technological change and the rise of intangible investments. The U.S. economy's growth-path in the twentieth century. In Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy. Paris: OECD, 1996. P. 35–60.

372. Drucker P. The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society. New York, 1968. P. 120.

373. Новікова М.М. Генезис поняття «інтелектуальний капітал підприємства». Інфраструктура ринку. № 5. 2017. С. 108–112.

374. Drucker P. Landmarks of tomorrow. New Brunswick, London: Transaction Publishers, 2011. P. 27—35.

375. Shultz T. Investment in Human Capital. New York, London, 1971. P. 26–28.

376. Becker G. Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1993. P. 412.
377. Sveiby K. A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. *Journal of intellectual capital*. Vol. 2. Is. 4. 2001. P. 334–335.
378. Бусарева Т.Г. Характеристика основних моделей створення знань. *Новини науки: дослідження, наукові відкриття, високі технології: зб. наук. пр. за матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 31 берез. 2019 р.)*. Харків: ГО ”Європейська наукова платформа”, 2019. Т. 6. С. 112–114
379. Busarieva T.G. The influence of TNC on the enchanting economic growth. *Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення : матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кривий Ріг, 26 квіт. 2019 р.)*. Кривий Ріг, 2019. С. 60–63
380. Повестка дня на XXI век: принята конференция ООН по окружающей среде и развитию. Рио-де-Жанейро, 1992. С. 88–94. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.html (дата звернення 12.10.2019).
381. The Global Goals for Sustainable Development. *Global Goals*. С. 18–24. URL: <https://www.globalgoals.org/> (дата звернення 10.08.2019).
382. Abramowitz M., David P. Technological change and the rise of intangible investments. The U.S. economy’s growth-path in the twentieth century. In *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris: OECD, 1996. P. 35–60.
383. Adler P. The ‘learning bureaucracy’: New United Motor Manufacturing, Inc. In *Research in Organizational Behavior*. CT: JAI Press, 1992. 111–114.
384. Appelbaum E., Batt R. *The New American Workplace: Transforming Work Systems in the United States*. NY: Cornell Univ, 1994. P. 45–47.
385. Atkinson R., Court R. *The New Economy Index: Understanding America’s Economic Transformation*. Washington: Progress, 1987. P. 87–99.

386. Audretsch D., Stephan P. Company-scientist locational links: the case of biotechnology. 1996. P. 41–52.
387. Autor D., Levy F., Murnane R. Up-stairs, downstairs: computers and skills on two floors of a large bank. 2002. 32–47.
388. Baily M., Gordon R. 1988. The productivity slowdown, measurement issues, and the explosion of computer power. 1993. P. 28–37.
389. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М: «Типография «НОВОСТИ», 2000. С.104.
390. Алексеев А.А. Быстрый расчет объема продаж бренда. «Брендменеджмент». №4. 2010. С.23-44. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернення 11.08.2019).
391. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: «Гуманистика», 2004. С. 180.
392. Белоусов Д.Р., Фролов И.Э. Долгосрочный научно-технологический прогноз: методологии построения, контуры технологического будущего, сценарии развития. Т. 2. № 3. М.: Форсайт, 2008. С. 54–66.
393. Белякова В.А. Маркетинг взаимодействия: инструментарий и практика. Монография. Пенза: ПГУ, 2010. С. 236.
394. Уткин А.И., Федотова В.Г. Будущее глазами Национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 года. М.: Институт экономических стратегий, 2009. С. 228.
395. Бурякова О.С. Информационная и знаниевая революции: сравнительный анализ концепций: автореф. дис ... канд. фил. наук. Ростов, 2010. С. 67.
396. Ведерников А., Алексенцев А. Как требуют – так и шумим! Информационный бюллетень «Пермские моторы». № 13А. 2007. С. 12. URL: <http://www.avid.ru/pr/other/aviadv/ib-13a/> (дата звернення 12.02.2019).

397. Гельвановский М.И., Носинов М.У. Конкурентоспособность национальной экономики: от концепции к закону. Вопросы экономики переходного периода. №10. 2005. С. 36–67.
398. Голубков Е.П. Маркетинг для маркетологов. С. 12. URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/5385/1> (дата звернения 12.02.2019).
399. Грязневич В. Эксперт Северо-Запад. №19 (224). 2005. С. 15. URL: http://www.lawlinks.ru/view_data.php?id=5274 (дата звернения 15.02.2019).
400. Данилов А.Р. Промышленная специализация США в мировом разделении труда. С. 13–16. URL: <http://www.portalus.ru/> (дата звернения 18.09.2019).
401. Давыдов В.В., Леонтьев Д.А. Деятельностный подход в психологии: проблемы и перспективы. М.: Изд. АПН СССР, 1990. С. 180.
402. Доклад о всемирной интеллектуальной собственности за 2011 г. Меняющийся облик инноваций. С. 45–46. 2011. URL: <http://wipo.int/pressroom> (дата звернения 10.09.2019).
403. Дракер П. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999. С. 13. URL: [edu.tltsu.ru>sites/sites_content.html](http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content.html) (дата звернения 13.08.2019).
404. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе. Менеджмент в России и за рубежом. № 6. 2000. С. 18. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-6/10.html> (дата звернения 24.12.2019).
405. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М: Изд-во «Вильямс», 2003. С. 40.
406. Епишин Н. Методика оценки движения клиентской базы как основа маркетингового прогнозирования и управления сбытом. Индустриальный и b2b маркетинг. №4. 2011. С. 34–46. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернения 2.10.2019).

407. Жога Г. Шанхайские барсы. Эксперт-Урал №22. 2009. С. 13. URL: <http://www.expert-ural.com/1-385-7557/> (дата звернения 22.11.2019).
408. Завадский М. Бессвязный мир. Эксперт. №48 (781). 2011. С. 15. URL: <http://expert.ru/expert/2011/48/bessvyaznyij-mir/?n=7743> (дата звернения 02.05.2019).
409. Oriekhova T., Kuryliak V., Dergachova V., Iksarova N. Innovative factors of the investment behavior transformation in the context of international security // Security of the XXI century; national and geopolitical aspects. Collective Monograph in edition I. Markina. – Prague, 2019. – p. 18 - 23
410. Иноземцев В.Л. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология М.: Academia, 1999. С. 56.
411. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Введение. – М.: Логос, 2000. С. 34.
412. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. 2019. URL:<http://www.marketing.spb.ru/read/m19/> (дата звернения 12.10.2019).
413. Супян В.Б. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. М.: Магистр, 2009. С. 39.
414. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 508–520.
415. Ким У.Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов: пер. с англ. Нипро. 2005. С. 27–52.
416. Клинов В.Г. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. Вопросы экономики. №5. 2008. С. 62–79.
417. Константиновская Л.В. Прогнозирование в экономике. 2011. С. 21. URL: <http://www.astronom2000.info/irp/> (дата звернения 10.10.2019).
418. Коршунова Г.В. Критерии анализа конкурентоспособности трансформируемой экономики. Финансы и кредит. 2006. С.58–60.

419. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. Human and intellectual capital as the basis of the development of a global knowledge society. *Scientific development and achievements*: Monograph. № 2. London, 2018. P. 331–342
420. Лебедева М.Ю. Методы прогнозирования временных рядов в маркетинговых исследованиях. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2009. URL <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4995.html> (дата звернення 11.12.2019).
421. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России. 2018. С. 8–10. URL: <http://institutiones.com/strategies/1979-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html> (дата звернення 26.12.2019).
422. Малинецкий Г.Г. Проектирование будущего как неотъемлемый компонент промышленной политики. Часть 2. 2011. С. 34. URL: <http://rysarhipelag.ucoz> (дата звернення 20.10.2019).
423. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1996. С. 62.
424. Мельников. Конкурентоспособность: эволюция взглядов. 2010. С. 14. URL: <http://mevish.ru/49224990> (дата звернення 15.05.2019).
425. Милнер Б. Теория организации. М.: ИНФРА, 2006. С. 610–630.
426. Мировые расходы на НИОКР в 2011 году составят \$1,2 триллиона. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=414734> (дата звернення 23.03.2019).
427. Михайлов А. Электронная торговля отправится в регионы. URL: <http://www.bfm.ru/> (дата звернення 20.03.2019).
428. Бусарева Т.Г. Этапи переходу національної економіки від сировинної моделі до неоіндустріальної. Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 24-25 трав. 2019 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2019. С. 348–350
429. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Формування економіки знань у регіонах України. *Економіка України*. 2020. № 1 (698). С. 24–35

430. Официальный сайт компании IBM. URL: <http://www.03.ibm.com> (дата звернення 03.04.2019).
431. Официальный сайт компании FORD. URL: <http://www.ford.ru/> (дата звернення 13.06.2019).
432. Панченко О. Методика прогнозирования и моделирования объемов продаж новых продуктов. Индустриальный и b2b маркетинг. №2. 2011. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернення 18.06.2019).
433. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур. –Проблемы теории и практики управления. №3. 1997. С.76–81.
434. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 352–360.
435. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 14–36.
436. Busarieva T.G. The prospects of the development of the economy of Ukraine. Ефективна економіка. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4774>
437. Бусарева Т.Г. Особливості розвитку ринку аутсорсингу в Україні. Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 2 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. Вип. 17. С. 42–46
438. Райх Р. Новая постиндустриальная волна на западе. М.: «Academia», 1999. URL: <http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page.html> (дата звернення 10.06.2019).
439. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта – информация об исследовании. 2015. С. 304–360. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/ratingcountries-gdp/rating-countries-gdp-info>. (дата звернення 10.06.2019).
440. Романов Ю., Дуга выживания. Бизнес-журнал. №6. 2010. С. 12–15.

441. Савельева Н.А. Формирование конкурентоспособности на мезо уровне. Монография. Ростов н/Д: РГЭУ, 2004. С. 102.
442. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием. Новая постиндустриальная волна на западе. М.: «Academia» 1999. URL:http://iirmp.narod.ru/books/inozemcev/page_1337.html (дата звернения 17.06.2019).
443. Семёнова Н.Н. Мировые научно-технологические приоритеты. 2011. С. 45–47. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/615/> (дата звернения 10.06.2019).
444. Селихов Д. Объем продаж или его прогноз в системе KPI? Маленькая рокировка для большой игры. Менеджмент сегодня. №4. 2011. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернения 18.07.2019).
445. Скрипкина Н.К. Патентная стратегия и внешнеторговая деятельность. 2011. С. 35–38. URL: <http://www.vneshmarket.ru/content/> (дата звернения 28.07.2019).
446. Старшинова О., Красовский Д. Прогнозирование продаж: распространенные заблуждения современной бизнес-аналитики. Управление продажами. №4. 2011. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернения 14.07.2019).
447. Бусарева Т.Г. Пропозиції стосовно розвитку економіки знань в Україні. Світ економічної науки : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 20 лют. 2020 р.). Тернопіль, 2020. № 2. С. 58–61
448. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие. Невинномысск, 2006. С. 204.
449. Карпенко А. Технологическая модернизация и экономический рост: контуры долгосрочного прогноза. Сер. «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 203. М.: Московский общественный научный фонд; Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2008. С. 23.

450. Бусарєва Т.Г. Шляхи нарощування інтелектуального капіталу в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 14. С. 5–8
451. Бусарєва Т.Г. Особливості формування українських ТНК. Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф.(м. Київ, 15 лют. 2020 р.). Київ, 2020. С. 18–23
452. Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена. Российский журнал менеджмента. Т1. №2. 2003. С. 41–49.
453. Форд откажется от половины поставщиков. URL: <http://www.rbcdaily.ru/> (дата звернення 26.07.2020).
454. Дэйв Э. Будущее ИТ и коммуникаций. URL: <http://polzunishko.ru/futurolog-cisco-dejv-evans-buduschee-it-i-kommunikatsij/> (дата звернення 28.07.2020).
455. Черемушкин С. Прогнозирование спроса и количественная оценка эффективности методов стимулирования продаж. Управление продажами. №6. 2009. URL: <http://grebennikon.ru/article-9ia2.html> (дата звернення 28.07.2019).
456. Шопотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования. Проблемы теории и практики управления. № 3. 2001. С. 50–55.
457. Шляхтина С. Интернет и электронная коммерция в цифрах и фактах. 2016. URL: <http://www.compress.ru/article.aspx?id=9491&iid=403> (дата звернення 29.07.2020).
458. Штюром Й., Янг М. Значение новых сетеобразных организационно-управленческих форм для динамизации предприятий. Проблемы теории и практики управления. №6. 2001. С. 78.
459. Шухгальтер М.Л. Экономические проблемы качества продукции в машиностроении России: опыт исторического исследования. 2017.

URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/Quo12010/Part23.pdf (дата звернення 30.07.2019).

460. Экономика знаний. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. URL: <http://ru.wikipedia.org/> (дата звернення 1.08.2019).

461. Экономика Китая – место Китая в мировой экономике. 2011. URL: <http://www.globfin.ru/info/china.at> (дата звернення 3.08.2019).

462. Экономика США. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. 2018. URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата звернення 3.08.2020).

463. Коидзуми Д. Японская экономика – реформирование индустриального общества в интеллектуальное: реформы премьер-министра и тенденции в японской экономике. Лекция специального советника кабинета министров Японии г-на Т. Сакаия. URL: <http://www.japantoday.ru/japworld/jw2709.shtml> (дата звернення 4.08.2019).

464. Бусарева Т.Г. Особливості залучення іноземних інвестицій в українські ТНК. Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України: тези доп. V Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науков., асп., здобув. і студ. (м. Луцьк, 27 квітн. 2019 р.). Луцьк: Інформаційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2019. С. 23–26

465. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y. 1973. P. 56.

466. Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y. 1976. P. 57–59.

467. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socioeconomic Consequences. Dissent. Vol. XXXVI. No 2.1989. P. 167.

468. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society. The Public Interest. No 7. 1967. P. 102.

469. Crook S., Pakulski J., Waters M. Postmodernisation: Change in Advanced Society. L., 1992. P. 42.

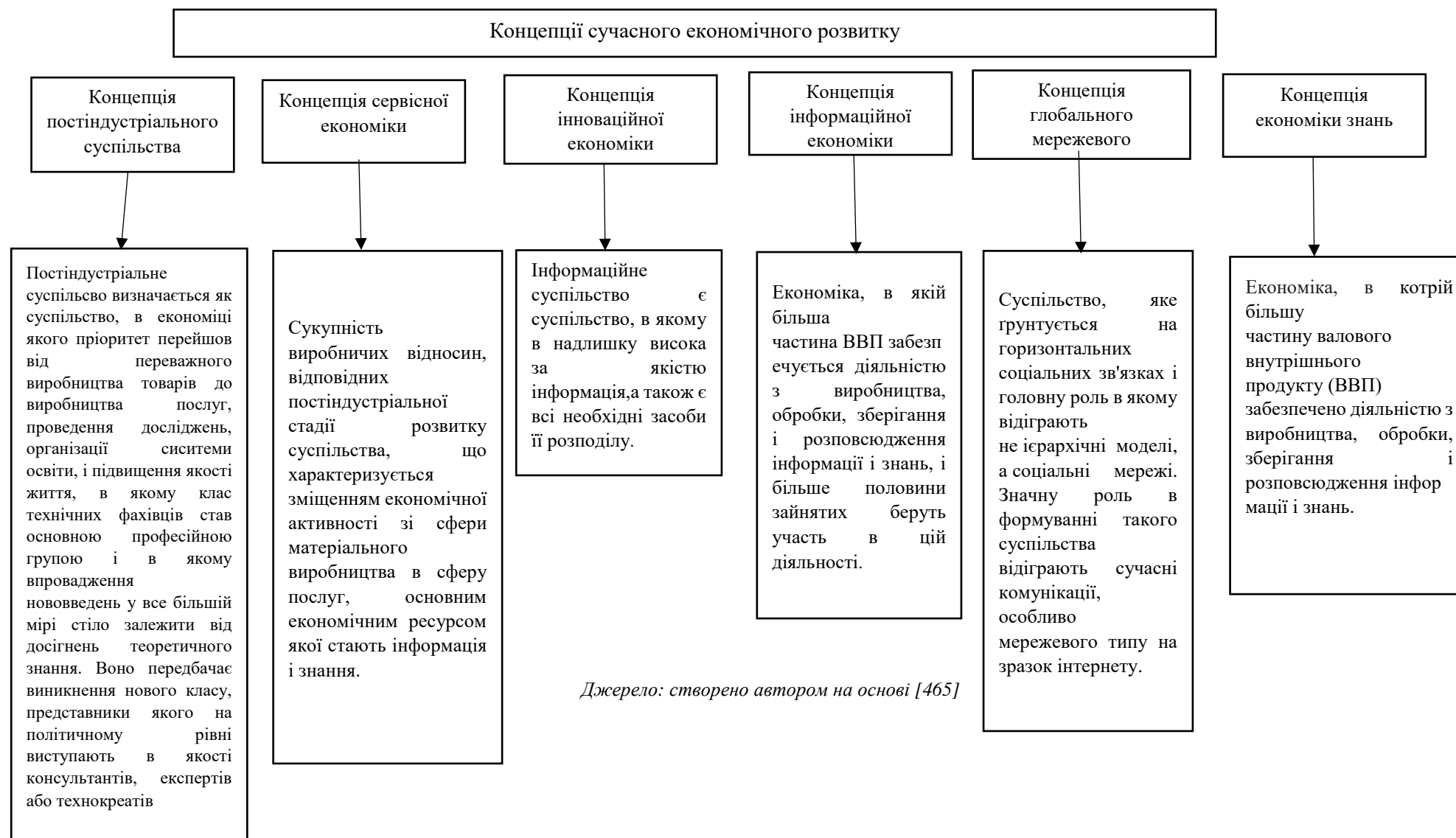
470. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Формування економіки знань у регіонах України. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 24–35

471. Lash S., Friedman J. (Eds.) *Modernity and Identity*. Oxford, 1992. P. 101–108.
472. Hamel G., Prahalad C.K. *Competing for the Future*. Harvard Business School Press. Boston (Mass.). 1994. P. 67–74.
473. *Korea and the World. 2007. Key Indicators*. KITA. 2007. P. 129.
474. Porat M., Rubin M. *The Information Economy: Development and Measurement*. Wash., 1978. P. 81.
475. Masuda Y. *The information Society as Postindustrial Society*. Wash., 1981; P.12–19.
476. Stonier T. *The Weal of Information*. L., 1983. P. 94.
477. Katz R.L. *The Information Society: An International Perspective*. N.Y., 1988. P. 43–45.
478. Rescher N. *Scientific progress: A philosophical essay on the economics of research in natural science*. Oxford, 1978. P. 77–80.
479. *Roadmaps at 2015 on Nanotechnology Application in the Sectors of Materials, Health & Medical Systems, Energy*. Synthesis Report. 2006. URL: http://www.nanoroadmap.it/roadmaps/NRM_SYNTHESIS.pdf (дата звернення 8.08.2019).
480. Busarieva T.G. Knowledge resource of the development of the national economy of Ukraine. *Інтелект XXI*. 2020. № 3. С. 7–12
481. Афанасьев А. Парадигмы и древнегреческий космос. *Докса*. Вып. 8. 2005. С. 69.
482. Горев В.П. Специфика формирования конкурентного процесса в экономике России. *Известия ИГЭА*. № 1 (42). 2005. С. 41.
483. Busarieva T.G. Ukrainian cycles of economic growth. Дев'яти економіко-правові дискусії : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Львів, 1 груд. 2015 р.). Львів, 2015. С. 96–101
484. Маннапова Д.Ф. Инновационно-конкурентные процессы: тенденции и проблемы. *Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, организация*. №12 (28). 2006. С. 107–120.

485. Бусарева Т.Г. Роль і місце України в індексі глобалізації КОФ. Развитие науки в XXI веке : сб. ст. XVII Междунар. заоч. конф. (г. Харьков, 16 сентяб. 2016 г.). Харьков: Научно-информационный центр "Знание", 2016. Ч. 2. С. 46–51
486. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. С. 160–170.
487. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 73.
488. Усик Н.И. Использование синергетического эффекта в конкурентной борьбе. Вестник СПбГУ. Сер. 5. Вып. 2 (№ 13). 2003. С. 67.
489. Чан Ким У. Стратегия голубого океана. 2009. С. 162.
490. Bergmann, G. New Foundations of Ontology. Madison: University of Wisconsin Press, 1992. P. 78–90.
491. Christensen C. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business School Press. 1997. P. 149–160.
492. Gloor P.A. Swarm Creativity. Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks. Oxford University Press. 2006. P. 52.
493. Бусарева Т.Г. Роль та місце України в інтеграційних об'єднаннях. Развитие науки в XXI веке : сб. ст. XXI Междунар. конф. (г. Харьков, 16 янв. 2017 г.). Харьков: Научно-информационный центр «Знание», 2017. Ч. 2. С. 82–88
494. Hamel G., Prahalad C. Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press, 1994. P. 57–60.
495. Lynn L. Collaborative advantage. Issues in Science and Technology National Academic of Science. 2006. P. 124–134. URL: <http://www.issues.org/22.2/lynn.html> (дата звернення 20.08.2019).
496. MacCormac, A. Innovation through global Collaboration: A new source of Competitive Advantage. Wipro Technologies. Boston: Harvard Business School, 2007. P. 46.

497. Aiginger K. Industrial Policy for a Sustainable Growth Path. WIFO Working Papers. 2014. P. 460. URL: <https://www.oecd.org/eco/Industrial-Policy-for-a-sustainable-growth-path.pdf> (дата звернення 22.08.2019).
498. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2013. Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change. Vienna. 2013. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-12/UNIDO_IDR_2013_-_main_report_0.pdf (дата звернення 24.08.2019).
499. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. Overview. Vienna. 2018.
500. World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2017-2018. 2019. P. 1201-1280.
501. Бусарева Т.Г. Макрорегуляторне забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ТНК. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 24. Ч. 1. С. 64–70.
502. Бусарева Т.Г. Фактори і характер впливу ТНК на економіку України. *Science. Society. Education* : матер. наук.-практ. конф.
503. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2020. 444 С.
504. Мазур А. Современные инновационные структуры / А. А. Мазур, Н. В. Осадчая // Наука та інновації. 2019. № 1. С. 90-96
505. The Impact of Globalization on Transformational Processes in Ukraine. Journal L'Association 1901 «SEPIKE». - Poitiers, France Los Angeles, USA. 2019. Ausgabe 23. – P. 75-80

Концепція сучасного економічного розвитку



Тлумачення терміну “нова економіка”

Автори	Визначення терміну «Нова економіка»
М. Портер	Нова економіка - одержані колосальні вигоди, в тому числі швидке зростання продуктивності праці, доходів, низьке безробіття та помірна інфляція, що стали результатом синергічного взаємозв'язку переваг в технологіях, бізнес-практиці та економічній політиці.
Р. Флемінг	Нова економіка, являє собою економіку, ознаками якої виступають стрімко зростаючі ціни, скорочення реальних доходів найманих робітників і збагачення власників великих підприємств.
В. Ратенау	Нова економіка - економіка, яка «вже не є приватною справою, але є справою суспільства».
Л. Гронлунд	Нова економіка, повинна виступити в якості доповнення «науці про виробництво і розподіл, їх продовженням під прапором соціальної кооперації», нова економіка ХХ століття - економіка домінування колективізму, а не індивідуалізму.
Г. Мінза	Нова економіка, виступає як економіка домінування корпорацій, економіка недосконалої конкуренції, дрейфу від цін, які встановлюються стихійним ринком, до негнучких цін, які адмініструються корпораціями.
В. Демінг	Нова економіка - економіка, в якій потрібно безперервно підвищувати кваліфікацію робітників, вивчати навколишнє технічне, соціальне і економічне середовище, «щоб не втратити час, коли настане потреба в інновації - новому товарі, послуги чи методі».
Д. Піазоло	Нова економіка асоціюються з інформаційною та цифровою економікою, «високим ростом, низькою інфляцією і низьким безробіттям».
К. Келлі	Нова економіка - мережева економіка: на контексті глобалізації змін в технологічній структурі економіки; значне поширення благ, апперцептивних на матеріальному рівні і стрибкоподібному зростанні їх ролі в економічному житті; все більш глибокі і всеосяжні взаємодії і взаємосплетіння складових частин неоекономіки як мережевої структури.
Н. Шаталова	«Нова економіка» сьогодні - це галузі з високою питомою вагою нематеріального, людського капіталу, такого, як інформаційно-комунікаційні технології, освіта, наука і інтелектуальні послуги (консалтинг).
А. Л. Григорян	«Нову економіку» як перший етап розпочатого нового - «постіндустріального» ладу, а точніше - як довгостроковий (по Н. Д. Кондратьєву - піввіковий, хоча і з тенденцією поступового скорочення) економічний цикл, що відкриває сверхдолгосрочний (століття) цикл постіндустріалізму.

Автори	Визначення терміну «Нова економіка»
А.Реп'єв Президент Mekka Advertising	«Коли ми говоримо про нову економіку, ми маємо на увазі світ, в якому люди працюють мізками, а не руками. Світ, в якому комунікаційні технології створюють глобальну конкуренцію - не просто для кросівок або компютерів, але також для банківських позик та інших послуг, які не можна упакувати в ящик і відправити. Світ, в якому інновації важливіше, ніж масові продукти. Світ, в якому швидкі зміни відбуваються постійно. Світ, настільки ж відмінний від індустріального століття, наскільки воно відрізнялося від аграрного. Світ, настільки інший, що його виникнення можна описати тільки словом революція».
Зомчак Л.М	Нова економіка – це економіка знань, нових інформаційних технологій, нових бізнес-процесів, що забезпечують лідерство та конкурентність. Цей термін близький за значенням до поняття «постіндустріальне суспільство».
Л.А. Яремко	«Нова економіка» є велінням часу і стає необхідністю для регіонів. Це обумовлюється дією двох універсальних суспільних механізмів – конвергенції та конкуренції. Цей термін використовується для означення прогресивних процесів і змін, що відбуваються в новітньому господарюванні, визначає напрям та перспективу його розвитку.
О.О. Мамалуй	«Нова економіка» виступає в якості об'єднуючого цілу низку понять, кожне із яких висвітлює нові сторони, чинники та пріоритетні напрямки економічного розвитку. У їх співвідношенні слід особливо відокремити так звану “ постіндустріальну економіку”, що містить в собі зміст й визначення усіх інших взаємопов'язаних понять.

Джерело: створено автором на основі [467],[468]

Інтерпретація терміну “економіка знань”

Джерело	Визначення терміну «економіка знань»
Ф. Махлуп	Економіка знань - сектор економіки, орієнтований на виробництво знань.
П. Друкера	Економіка знань- сучасна економіка заснована на інформації, її створенні і поширенні. Економіка, в якій ключовим ресурсом, що дозволяє виробляти товари і домагатися конкурентних переваг, є знання.
Тоні Блер	Термін «економіка знань» з'являється і у висловлюваннях різних політиків, наприклад, британського прем'єр-міністра Тоні Блера: «Економіка знань це, насправді, вся економіка. Ні, як він каже, «нової економіки», це просто вся економіка трансформується інформаційними технологіями... це економічна революція».
В.П. Колесова	Економіка знань – В даний час використовується для характеристики типу економіки, в якому знання відіграють вирішальну роль у створенні суспільного багатства і є найважливішим фактором економічного зростання і конкурентоспроможність.
Е. Тоффлер	Знання - це те, на чому заснована вся економічна система. На перший погляд, це невидимий ресурс, він не відображається на балансах підприємств, але він проявляється у синергічному ефекті від найбільш ефективного використання таких ресурсів, як земля, капітал, праця
П.Давенпорт	Економіка знань або економічний ефект знань - як термін, що використовується для позначення еволюції країн з передовою економікою за останні три десятиліття.
Я.Аджимуратова	Економіка знань – це економіка, в якій головною продуктивною силою є наука.
Вікіпедія	Економіка знань , створена на принципах знань - економіка, в якій більшу частину валового внутрішнього продукту (ВВП) забезпечено діяльністю з виробництва, обробки, зберігання та поширення інформації та знань.
Сучасна енциклопедія України	Економіка знань –економіка , за якої рушійною силою прогресу є знання, зосереджені в людському капіталі. В економіки знань людину розглядають не тільки як фактор виробництва (праця), але і як його результат.

Продовження додатку В

Джерело	Визначення терміну «економіка знань»
Британська організація «The Work oundation»	Економіка знань - підготувала звіт, у якому зазначалося, що термін «економіка знань» походить від повного визнання місця знань і технологій у сучасних економічних системах країн ОЕСР, підкреслюючи, що економіки цих країн все більше і більше ґрунтуються на знаннях і інформації. Знання вважають фактором підвищення продуктивності та економічного зростання.
І. В. Стояненко	Економіка знань - це нова модель розвитку економічних систем, яка має прийти на зміну економіці винищення та експлуатації природи, економіці, де головною метою функціонування економічних суб'єктів є максимізація прибутку будь-якими засобами, не зважаючи на наслідки.
Бажал Ю.М.	Економіка знань - знання що стають основним джерелом багатства націй на рівні компаній і країн.
Артеменко Л.П.	Економіка знань, виходячи з основного ресурсу, має свої специфічні риси: прояви ефекту синергії; тісний зв'язок виробництва знань та досвіду; концентрація знань у окремих населених пунктах; поява нового типу ринку – специфічного людського капіталу; важлива роль держави в створенні знань.
В.М. Гейць	Економіка знань - є підґрунтям і головною складовою «інноваційної економіки».
Л.І. Федулова	Економіка знань - новий технологічний рівень господарювання.
У.Є. Гузар	Економіка знань – необхідний шлях інноваційного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності держави на основі ефективного використання власних інтелектуальних ресурсів.

Джерело: сформовано автором на основі [469],[470],[471]

Порівняльна характеристика термінів «Знаннєва економіка» та «економіка знань»

Знаннєва економіка	Економіка знань
Знаннєва економіка – це економіка, яка постійно генерує інновації, тобто забезпечує безперервний процес перетворення нового знання в нові товари і послуги.	Економіка знань - тип економіки, в якій знання відіграють вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом зростання. Економіка знань - це вищий етап розвитку постіндустріальної економіки та інноваційної економіки .
Ключовою аксіомою знаннєвої економіки є те, що організація використовує знання не тільки у процесі свого функціонування, а ще й породжує його	В економіці знань оплата репутації - вже аксіома .
Концепція знаннєвої економіки полягає у тому, що знання в сучасній економіці є нематеріальним інструментом, що дозволяє підвищити ефективність виробництва. Інформація перетворюється в кодифіковані знання, які потім трансформуються в новаторські ідеї, що формують інноваційні технології	Концепція економіки знань полягає у зростанні впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток усіх країн. Розвиток знаннєвої економіки - це підвищення глобальної конкурентоспроможності виробництва як країни, так і окремих її регіонів.
Ключовим фактором економічного зростання є виробництво кодифікованих знань, акумулювання і поширення їх за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій на всі сфери діяльності в соціально-економічній системі.	Ключовим фактором економічного зростання є знання, які збагачують всі галузі, всі сектори і всіх учасників економічних процесів .
<p>Специфічні риси:</p> <p>висока значимість і цінність освіти , яке стає фундаментом розвитку знаннєвої економіки, платформою, що сприяє формуванню компетентних, інтелектуальних працівників; розвинена наукова сфера, яка стає центральним стержнем в знаннєвій економіці; симбіоз науки і освіти, що дозволяє отримати нові евристичні і синергетичні ефекти, що призводять до виникнення зростання науково-технічного потенціалу людства; висока швидкість оновлення знань і інформації, що обумовлює інноваційний характер розвитку економіки; інтелектуалізація праці, від якої потерпають в зростанні зайнятості не просто в сфері послуг, а саме в інтелектуальних галузях економіки: софтизація економіки, коли нематеріальні ресурси стають важливим фактором розвитку соціально-економічної системи; підвищення значущості людського капіталу. Людина носій знання, інтелекту, фізичних, і інтелектуально - креативних здібностей, є рушійною силою всіх перетворень в компаніях; розширення і стрімке розвинення інфраструктури економіки знань-інформаційних і комунікаційних мереж; трансформація кордонів. Ізольованість і локалізація регіонів зникають, збільшується міжнаціональне взаємодія, інтернаціоналізація економік внаслідок виникнення віртуальних по-струмів за рахунок інтенсивного використання інформаційно-комунікаційних технологій.</p>	<p>Специфічні риси:</p> <p>не тільки використовує знання в різноманітній формі, але і створює їх у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції та обладнання; перетворення знання в найважливіший фактор виробництва поряд з працею, природними і матеріальними ресурсами; перетворення інновацій в основне джерело економічного зростання і конкурентоспроможності підприємств, регіонів, національних економік; сильно зростає значення таких інтелектуальних продуктів як «ноу-хау», знання організації; інформація та знання стають важливим ресурсом і рушійною силою соціально-економічного, технологічного та культурного розвитку; ринок інформації та знання нарівні з ринками природних ресурсів, праці і капіталу також стає чинником виробництва; питома вага галузей, які забезпечують створення, передачу і використання знань та інформації зростає швидкими темпами; розвинена інформаційна інфраструктура перетворюється в умову, яка визначає національну і регіональну конкурентоспроможність; розвиток і активне впровадження в усі сфери діяльності нових інформаційно-комунікаційних технологій істотно змінює моделі освіти, праці, суспільного життя і відпочинку.</p>

Джерело: створено автором на основі [472],[473],[474]

Додаток Д



Джерело: створено автором на основі [475][476],[477]

Додаток Е
Таблиця Е.1

Матриця вихідних даних для визначення впливу складників економіки знань на конкурентоспроможність країн світу за рейтингом глобальної оцінки конкурентоспроможності

Топ-20 країн світу у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності	НДДКР (X ₁)	Глобальний індекс інновацій (X ₂)	Індекс людського розвитку (X ₃)	GCI 2017-2019 рр. (Y)
United States	96,1	61,4	0,924	85,6
Singapore	70,9	58,69	0,932	83,5
Germany	99	58,39	0,936	82,8
Switzerland	82,6	67,69	0,944	82,6
Japan	100	54,72	0,909	82,5
Netherlands	75,9	63,36	0,931	82,4
Hong Kong SAR	49,2	53,88	0,933	82,3
United Kingdom	85,4	60,89	0,922	82
Sweden	81,2	63,82	0,933	81,7
Denmark	77,7	58,7	0,929	80,6
Finland	77	58,49	0,92	80,3
Canada	80,3	53,65	0,926	79,9
Taiwan, China	84,2	52,54	0,502	79,3
Australia	78,8	51,87	0,939	78,9
Korea, Rep.	91	57,7	0,903	78,8
Norway	65,5	53,14	0,953	78,2
France	91,5	54,18	0,901	78
New Zealand	53,1	52,87	0,917	77,5
Luxembourg	51,3	56,4	0,904	76,6
Israel	76,7	53,88	0,903	76,6

Джерело: сформовано автором на основі [478],[479]

Додаток Е
Таблиця Е.2

Матриця вихідних даних для визначення впливу Індексу економіки знань на індекс конкурентоспроможності країн світу

ТОП – 20	Індекс економіки знань (KEI) 2012 р.(X)	GKI 2017-2019 рр.(Y)
United States	8,77	85,6
Singapore	8,26	83,5
Germany	8,9	82,8
Switzerland	8,87	82,6
Japan	8,28	82,5
Netherlands	9,11	82,4
Hong Kong SAR	8,52	82,3
United Kingdom	8,76	82
Sweden	9,43	81,7
Denmark	9,16	80,6
Finland	9,33	80,3
Canada	8,92	79,9
Taiwan, China	8,77	79,3
Australia	8,88	78,9
Korea, Rep.	7,97	78,8
Norway	9,11	78,2
France	8,21	78
New Zealand	8,97	77,5
Luxembourg	8,37	76,6
Israel	8,14	76,6

Джерело: сформовано автором на основі [480],[481]

Додаток Е
Таблиця Е.3

Матриця вихідних даних для визначення впливу економіки знань на конкурентоспроможність країн світу відповідно до KEI за версією EBRD 2019 рік Європа

ТОП – 20	GCI (Y)	KEI, 2018 (X)
Azerbaijan	4,69	4,56
Armenia	4,15	4,51
Bulgaria	4,46	5,18
Croatia	4,19	5,62
Cyprus	4,3	5,82
Estonia	4,85	6,82
Georgia	4,28	4,97
Greece	4,02	5,25
Hungary	4,33	5,33
Kazakhstan	4,35	4,85
Latvia	4,4	5,88
Lithuania	4,58	6,03
Montenegro	4,15	5,04
Poland	4,59	5,63
Romania	4,28	5,01
Russia	4,64	4,93
Serbia	4,14	5,13
Slovak Republic	4,33	5,4
Slovenia	4,48	6,65
Turkey	4,42	4,6

Джерело: сформовано автором на основі [482],[483]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Знаннєві аспекти теорії конкуренції в концепціях представників провідних економічних напрямків і шкіл

Економічні напрямки, школи, теорії	Автори і представники теорії	Інноваційні аспекти теорії конкуренції (короткий зміст)
Класична теорія (XVIII ст. - перша половина XIX ст.)	А. Сміт, У. Петті, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, Ж. Б. Сей	Основний метод конкурентної боротьби - зниження ціни за допомогою скорочення витрат, шляхом підвищення продуктивності праці, за допомогою впровадження прогресивних методів виробництва.
Неокласична теорія (друга половина XIX ст.)	А. Маршал, Дж. Б. Кларк	А. Маршал розрізняв «руйнівну конкуренцію», яка призводить до монополізації ринку, зростання цін, зниження стимулів до інновацій і погіршення якості товарів і послуг, і «творчу конкуренцію», яка викликає посилення конкуренції, стимулює інновації, підвищення якості товарів, зниження цін
Теорія недосконалої і монополістичної конкуренції	Дж. Робінсон, Е. Чемберлін	Дослідження типології ринкових структур і стимулів до інновацій, ролі інновацій у формуванні ринків недосконалої конкуренції.
Теорія інноваційного розвитку (початок XX ст.)	Й. Шумпетер	Конкуренція розглядається як «творче руйнування», боротьба старого з новим, суперництво застарілого з інноваціями. Механізм конкуренції витісняє з ринку фірми, використовують застарілі технології. Конкуренція базується на безперервному впровадженні нововведень, новаторство на всіх рівнях - технологічному, управлінні і організації виробництва, якості продукту, освоєння нових ринків збуту, сировини.
Теорія ефективної конкуренції	Й. Шумпетер	Впроваджено поняття «ефективної конкуренції» та «ефективної монополії», пов'язані з процесом нововведень і функцією підприємства.
Старий інституціоналізм. Концепція «Працюючої конкуренції», 1934 р Дж. М. Кларк	Дж. М. Кларк	Тільки конкурентний рин забезпечує ефективність. Важливим критерієм оцінки «Працюючої конкуренції» є розвиток нових ринків.
Неоавстрійської школа (друга половина XX ст.)	Ф. фон Хайек, Л. Мізес, І. Кірцнер	Ефективна конкуренція заснована на пошуку «розсіяного знання» на монополії на інформацію, якою володіє кожен індивід. За Ф. Хайек, конкуренція - це динамічний процес, метод відкриття і породження нових знань.

Теорія економіки галузевих ринків Мейсона – Бейна (1950-ті рр.)	Е. Мейсон, Д. Бейн	Найбільші стимули до реалізації інноваційної діяльності виникають в умовах досконалої конкуренції під впливом інтенсивного суперництва великої кількості гравців. Монополія не може забезпечити швидкий технологічний прогрес.
Новий інституціоналізм 30-40е рр. XX ст	К. Эрроу, Г. Коуз	К. Эрроу на основі економетричних моделей впровадження інновацій в умовах різних структур ринку, обґрунтував, що конкурентне середовище забезпечує великі стимули до інновацій.
Інституціонально еволюційна школа теорія конкурентної еволюції	М. Г. Нельсон, С. Вінтер	Інноваційна діяльність фірм є визначальним фактором конкурентної еволюції, в центрі аналізу перебуває зв'язок між структурою ринку і науково-технічного прогресу.
Модель підприємницьких екосистем, концепція «коеволюції» 1996 р.	Дж. Ф. Мур	Проведення аналогії між природною (екологічною) системою і бізнес середою, які розвиваються через боротьбу, со-співпраця і взаємозалежність, де об'єднуються конкуренція і еволюція («ко - еволюція»). запропоновано стратегії поведінки фірми, засновані на пошуку і впровадженні інновацій.
Теорія со- конкуренції 1996 р	А.М. Бранденбургер, Дж. Нейлбафф	Дослідження конкуренції як співпраці суб'єктів конкурентних відносин на основі інноваційних рішень.
Теорія конкурентної переваги (1990-ті рр.)	М. Портер	Виділення стадій розвитку країн відповідно до стадій конкуренції: на основі факторів виробництва, інвестицій, інновацій та багатства. В основі високої конкурентоспроможності країн лежать інноваційні конкурентні переваги.
Економічна соціологія 1980-і рр. – початок XXI ст.	Х. Уайт, Н. Флігштейн, М. Аболафія, Н. Біггарт	Конкуренція визначається як постійне співвіднесення ділових стратегій, інституційно оформлений процес.
Концепції «стратегії нелінійних змін», «ключових компетенцій » 1990-і рр.	Г. Хамел, К. Прахалад	Успіх в конкуренції заснований на створенні ринків майбутнього і «інтелектуальному лідерстві», за умови володіння ключовими компетенціями. конкуренція ведеться за принципом «нестандартні рішення проти покрокових змін», «нелінійна інновація »проти« лінійної ».
Модель «проривних інноваційних технологій » 1997 р.	К. Крістенсен	На ринку з'являються «проривні технології», які радикально змінюють параметри, на підставі яких ведеться конкуренція. Поразка терплять компанії лідери, що займають стабільну позицію і які прагнуть до змін. Тільки безперервне впровадження інновацій забезпечує успіх у конкуренції.
Концепція «стратегії Блакитного Океану » 2005 р.	У. Чан Кім, Рене Моборн	Забезпечення успіху компанії через створення «блакитного океану» - вільного від суперників ринкового простору шляхом формування абсолютно нових ринків, впровадження інновацій у виробництво або в організацію бізнесу.
Теорія «конкурентних переваг на основі взаємодії» 2005-2007 рр.	Г. Глур, Е. Ланк, А. Мак Кормак	Інноваційний розвиток на основі співпраці є пріоритетним джерелом конкурентних переваг в умовах глобалізації. Впроваджено поняття «мереж інноваційної взаємодії» Collaborative Innovation Networks, COINs) як джерела інноваційних конкурентних переваг.

Джерело: створено автором на основі [484]

Додаток Ж

Таблиця Ж.2

Порівняння змісту традиційної ринкової та знаннєвої парадигм теорії конкуренції

Змістовні складові парадигми	Традиційна ринкова парадигма теорії конкуренції	Знаннєва парадигма теорії конкуренції
Теоретико методологічна Основа	<ul style="list-style-type: none"> — класична теорія (А. Сміт, Д. Рікардо) — неокласична теорія (А. Маршалл, Д. Кларк) — маржиналізм — теорії недосконалої і монополістичної конкуренції (Е. Чемберліна, Д. Робінсон) — старий інституціоналізм (Дж. М. Кларк) — неоавстрійської школи Ф. Хайєк, Л. Мізес, І. Кірцнер — теорії неоінституціоналізму (Дж. Ерроу, Р. Коуз) — теорія конкурентних переваг М. Портера 	<ul style="list-style-type: none"> — концепція «творчої конкуренції» А. Маршалла — теорії інноваційного розвитку, ефективної конкуренції Й. Шумпетера, — теорія конкуренції Ф. Хайєка; — інституціоналізм: концепція динамічної конкуренції; — теорія еволюційної конкуренції Р. Нортон, С. Уінтера; — економічна соціологія (концепція конкуренції як інституційно оформленого процесу); — концепція «нелінійних змін» Г. Хаміна, К. Прахалада; — концепція «проривних технологій» К. Крістенсен — концепція «стратегії блакитного океану» У. Чан Кіма і Рене Моборна; — теорія «конкурентних переваг взаємодії» П. Глур, Л. Лінна, А. Мак Кормака
Сутність	Конкуренція як суперництво суб'єктів за найкращі умови господарювання є необхідною передумовою функціонування ринку. Виконання конкуренцією її функцій (стимулююча, розподільна, яка контролює і т. п.) лежить в основі дії ринкового механізму	Конкуренція як неконфліктна змагальна взаємодія учасників, що приймає інтегративні форми (від координації до конструктивної взаємодії і конкурентного співробітництва), шляхом постійного впровадження інновацій, дає можливість більшості учасників, завдяки синергетичного ефекту, отримати найкращий результат в досягненні індивідуальних та загальних цілей і кінцевий вииграш
Концепція	Трактування конкуренції як суперництва (прагнення до отримання найкращих умов функціонування) через призму ринкового механізму, втіленого в традиційних базових підходах: поведінковому, структурному, функціональному	Трактування інноваційної конкуренції як змагання в економічній ефективності, на основі безперервного пошуку і впровадження системних інновацій, заснованого на конструктивній взаємодії учасників, для досягнення поставлених цілей в умовах глобалізованої економіки знань
Мета	Індивідуальна для кожного учасника - отримання найкращих умов для функціонування і отримання прибутку в короткостроковому і середньостроковому періоді	Поряд з індивідуальними - формування загальних цілей, спрямованих на забезпечення сталого розвитку на інноваційній основі в середньо- і довгостроковому періоді.
Передумови	Еволюція ринкового механізму Науково-технічний прогрес. Формування світового господарства і розвиток міжнародних економічних відносин. Індустріальна стадія розвитку економіки і суспільства	«Нова» науково-технологічна революція. Глобалізація Надзвичайне загострення конкуренції в традиційних формах, що веде до взаємного знищення. Розвиток нових організаційних форм господарських структур (глобальні ТНК, стратегічні альянси, підприємницькі мережі). Постіндустріальна стадія розвитку економіки і суспільства

Детермінанти	Традиційні фактори виробництва. традиційні нововведення («Лінійні» інновації), переважно технологічні, а також організаційні та управлінські. Інноваційність як прояв стимулюючої функції. Конкуренції	«Стійкі» інновації, радикальні інновації, «проривні» інновації, ключові компетенції. Пріоритетне значення набувають інновації в організації бізнес-процесів, управлінні (в т.ч. стратегічному). Інноваційність як сутнісна властивість конкуренції
Суб'єкти конкуренції	Суб'єкти різних рівнів господарювання – фізичні особи, підприємства (компанії), об'єднання підприємств, країни (національні економіки)	Суб'єкти глобалізованої економіки - компанії, ТНК, країни (національні економіки), міжнародні інтеграційні угруповання, геоекономічні центри
Об'єкти конкуренції	Умови господарювання, ресурси, попит споживачів	Умови господарювання, умови постійного розвитку, економічний, політичний вплив
Методи конкуренції	Економічні, неекономічні	Економічні
Форми конкуренції	Переважно цінова, виникнення і поширення нецінової	Переважно нецінова
Тип конкурентних переваг	Традиційні переваги в якості продукції або ефективності виробництва	Інноваційні переваги, «переваги співпраці», геоекономічні переваги
Масштаб ринків	Локальний, регіональний, національний, міжнародний, світовий	Локальний, регіональний, національний, міжнародний, глобальний
Форми конкурентної поведінки	Суперництво, боротьба, змагання	Змагання, взаємодія, координація, узгодження стратегій, співробітництво
Часовий горизонт	Короткостроковий і середньостроковий період	Довгостроковий період, орієнтація на «ринки майбутнього»
Слідство (результат)	Конструктивний (підвищення ефективності, створення додаткової цінності), деструктивний (руйнівний)	Конструктивний (підвищення ефективності, створення додаткової цінності)
Моделі конкурентної взаємодії суперництва	Виграш одного учасника («переможець отримує все») або малої кількості учасників. Перемога визначається індивідуальною ефективністю	Змагально-координаційна (Змагально-інтеграційна). Гра з ненульовою сумою, виграш всіх (або багатьох) учасників синергетичний ефект
Методи дослідження	Функціональний	Системний
Місце в мета парадигмах	Ринкова (класична, неокласична) Індустріальна	Інституційна еволюційна. Глобалізаційна постіндустріальна

Джерело: створено автором на основі[485]

Додаток Ж
Додаток Ж.3

Індекси економіки знань

Глобальний інноваційний індекс BCG	Міжнародний індекс BCG розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, за участю Національної Асоціації виробників та Інституту промисловості . 101 країни, Він включає в себе шість субіндексів: бюджетно-податкова політика; інші політики (політика освіти, торгова політика, політика нормативного регулювання, політика в сфері інтелектуальної власності, імміграційна політика, політика в області інфраструктури); інноваційне середовище (державна освіта, якість робочої сили, якість інфраструктури, 3 бізнес оточення); результати НДДКР (R&D інвестиції, публікації і передача знань); ефективність бізнесу (High-Tech експорт, продуктивність праці); вплив інновацій на суспільство. Перші три субіндексів об'єднані у «Інноваційні умови», а наступні три – у «Інноваційні результати»
Індекс сіткової Готовності	Індекс мережевої готовності - це комплексний показник, що характеризує рівень розвитку ІКТ в країнах світу. Починаючи з 2002 року, Всесвітній економічний форум (ВЕФ) і Європейський інститут ділового адміністрування , в рамках спеціальної щорічної серії доповідей про розвиток інформаційного суспільства в країнах світу - «Глобальний звіт з інформаційних технологій» публікують рейтинг країн відповідно до індексу. В даний час дослідження вважається одним з найбільш важливих показників потенціалу країни і можливостей її розвитку. Мзмеряет інформаційні можливості економік 129 країн, по 67 параметрам, які об'єднані в три групи.
Глобальний індекс талантів	Індекс глобальних талантів включає аналіз даних 60 країн, вимірюючи глобальний талант у 2011 році. INSEAD, The Business School for the World, сьогодні випустила четверте видання Global Talent Competitiveness Index (GTCI). Розроблений у партнерстві з групою Adesco та Інститутом лідерства людського капіталу в Сінгапурі (HCLL), GTCI - щорічний звіт про тестування, який вимірює здатність країн змагатися за таланти. Індекс оцінює політику та практику, які дозволяють країні залучати, розвивати та зберігати як "Технічні / Професійні навички", так і "Глобальні знання", пов'язані з інноваціями, підприємництвом та лідерством - талант, який сприяє продуктивності та процвітання.
Індекс цитування наукових статей	У 1960 році Інститут наукової інформації , заснований Юджином Гарфілдом, ввійшов першим індексом цитування для статей, опублікованих в наукових журналах, розмістивши початок таким ІЦ, як «Індекс наукового цитування» (SCI) », і забув включити до нього індекси цитування за загальним суспільством наук («Індекс цитування соціальних наук», SSC) и искусствам («Індекс цитування мистецтв та гуманітарних наук», AHCI). Починаючи з 2006 р. з'являються та інші історичні дані подібних даних, наприклад Google Scholar. Даний ІЦ випускається в обмеженому варіанті на компакт-дисках, а в Інтернеті проектів представлений веб-сайт Web of Science. Показує журнал, що знаходиться у базі даних SCImago Journal & Country Rank, який є науковим порталом, який представляє наукові наукові праці за журналом та інформацією
Індекс інформаційного суспільства	Був Створений в середині 1990-х рр. як перший в мире індекс, що оцінює 53 країни за їх участю в інформаційній революції. інтегральний показник, що відображає дані про використання комп'ютерів, розвиненості інформаційної інфраструктури, застосування Інтернету в громадських, державних та комерційних організаціях.
Індекс Електронного уряду	Був вперше застосований в 2011 р., оцінка індекса производится по 191 стране мира.Індекс состоит из трех исходных субиндексов-развитие правительственных вебсайтов, телекоммуникационной инфраструктуры и человеческого капитала.
Індекс глобальної конкурентоспроможності	Розроблений Всесвітнім економічним форумом і порівнює конкурентоспроможність країн за 12 складовими: інститути, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я, початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

Джерело: створено автором на основі[486]

Роль вчених у формуванні та розвитку уявлень про знання

Автор	Роль вчених у формуванні та розвитку уявлень про знання	Період
Джон Локк	Визначив «знання» як «сприйняття згоди або незгоди двох ідей»; виділив 3 типи знань: інтуїтивне (виникає несвідомо), переконливе (народжується з серії логічних міркувань) і чуттєве (виникає при взаємодії органів почуттів з зовнішнім середовищем)	1689, «Досвід про людське розуміння»
Фредерік Уінслоу Тейлор	Розробив теорію «Наукової організації праці»: наукове дослідження кожного окремого виду трудової дії, передача знань через тренування і навчання на основі наукових критеріїв.	1911 «Наукова організація праці»
Фріц Махлуп	Визначив «знання» як товар і намагався виміряти величину виробництва і поширення цього товару в сучасній економіці. Розрізняв 5 типів знань: 1) практичне, 2) інтелектуальне, 3) розважальне, 4) духовне і релігійне, 5) випадкове	1962 «Виробництво та розповсюдження знань в США»
Майкл Поланьї	Розробив теорію «неявного знання»: більшу частину того, що ми знаємо, є неможливим описати або висловити словесно. Отже, передати і навчитися «неявному знанню» можна тільки через демонстрацію і імітацію відповідно. Об'єднане воєдино «мовчазне знання» багатьох людей, породжує нові теорії та ідеї	1964 «Приватне знання: на шляху до посткритичної філософії»
Герберт маршал Маклюен	Передбачав, що наближаються зміни, які принесуть можливості з'єднання і організацію інформаційних мереж. Вказав на величезний вплив засобів масової інформації на поширення знань. Визначив «оточення» як «повідомлення», джерело інформації	1964 «Розуміння засобів комунікації»
Пітер Друкер	Передбачав, що головні зміни в суспільстві будуть привнесені з розвитком інформації. Стверджував, що знання стають центральним і ключовим джерелом, який не має географічного розташування. Ввів поняття «працівники знань» – в майбутньому найбільша група працівників, визначальною характеристикою яких є рівень освіти	1966 «Ефективний керівник»
Деніел Белл	Ввів поняття «інформаційне суспільство» – майбутнє, в якому економіка виробництва змінюється економікою послуг, теоретичні знання, інформація і технологія являються основними товарами. Інформація цінніша, ніж праця. Поява нової соціальної системи, заснованої на телекомунікаційних зв'язках, буде вирішальним фактором, що впливає на розвиток економіки	1973 «Майбутнє постіндустріальне суспільство», «Соціальні рамки суспільства»
Елвін Тоффлер	Виступив з теорією «Третьої хвилі» – інформаційного суспільства, яке прийшло на зміну індустріальному. Інформаційне суспільство – це не тільки технологія, це також соціальні, культурні, моральні, політичні, інституційні відносини, що характеризують переходом від «економіки грубої сили» до економіки, заснованої на знаннях	1980 «Третя хвиля»

Джерело: сформовано автором на основі [487]

Додаток И
Таблиця И. 1

«Портфель» базових категорій та термінів у сфері знань

Рівні і форми людського пізнання											
<p>Ієрархія пізнавальних здібностей людини (<i>Платон, Арістотель, І. Кант</i>): а) чуттєве пізнання – є базовим, з нього починається все наше пізнання; б) раціональне пізнання – здійснюється за допомогою розуму, здатне встановлювати, відкривати об'єктивні зв'язку (причинно-наслідкові) між явищами, закони природи; в) пізнання на основі ідей розуму – задає світоглядні принципи</p>		<p>Емпіризм – напрям у теорії пізнання, що визнає чуттєвий досвід єдиним джерелом достовірного знання (<i>сформувався в XVII–XVIII ст. – Р. Бекон, Т. Гоббс, Д. Локк</i>).</p>		<p>Сенсуалізм – напрям в теорії пізнання, згідно з яким відчуття і сприйняття – основа і головна форма достовірного пізнання. Принцип сенсуалізму належить до чуттєвої форми пізнання, до якої крім відчуття входить також уява.</p>		<p>Раціоналізм – філософський напрямок, що визнає розум основою пізнання і поведінки людей (<i>Р. Декарт, Б. Спіноза, Г. В. Лейбніц</i>).</p>					
Типи знань											
<p>Буденне (житейське) – засноване на повсякденному досвіді, погоджено зі здоровим глуздом і багато в чому з ним збігається, зводиться до констатації і опису фактів. Буденне знання носить емпіричний характер і є найважливішою орієнтовною основою повсякденної поведінки людей, їх взаємовідносин (між собою і з природою)</p>		<p>Міфологічне – є єдністю раціонального та емоційного відображення дійсності</p>		<p>Релігійне – акцент робиться на віру в надприродне і емоційно-образне відображення дійсності, а не на доказ і аргументацію. Результати релігійного роздуми формулюються в конкретних, наочно-чуттєвих образах</p>		<p>Художнє – формується в сфері мистецтва, не прагне бути доказовим і обґрунтованим. Форма існування цього виду знання – художній образ. У мистецтві на відміну від науки і філософії допускається вигадане</p>		<p>Філософське – головною особливістю є його раціонально-теоретична форма</p>		<p>Раціональне – відображення реальності в логічних поняттях, будується на раціональному мисленні.</p> <p>Ірраціональне – відображення реальності в емоціях, пристрастях, переживаннях, інтуїції, волі, аномальних і парадоксальних явищах; не підкоряється законам логіки і науки</p>	

Категорії знань					
Декларативне знання Будь-яке <u>знання</u> про світ, до якого людина має усвідомлений доступ і яке вона може декларувати (викласти за допомогою мовних засобів)		Процедурні знання Задають послідовності дій, які мають бути виконані, та послідовності цілей, які мають бути досягнуті – належать до процедур обробки інформації і методів логічного виведення		Концептуальне знання Знання про зв'язки між частинами системи, а саме: знання класифікацій і категорій, принципів і узагальнень	
Наукове знання знання раціональне (отримане за допомогою розуму, інтелекту); оформлене в теорії, принципах, законах; сутнісне, повторюване (не завжди виходить); системне (засноване на чомусь); це знання, що отримується і фіксується науковими методами і засобами; знання, які прагнуть до точності (точні вимірювання, наявність термінології); знання, відкрите для критики (на відміну від релігії, культури, мистецтва тощо), що володіє особливою науковою мовою			Ненаукове знання а) донаукове знання – знання, отримані до появи сучасної науки; б) паранаукові знання – форми пізнавальної діяльності, що виникають як альтернатива або доповнення до існуючих видів наукового знання (астрологія, екстрасенсорні знання (це знання, наукові за формою, але ненаукові за змістом – уфологія), в) позанаукові знання – свідомо спотворені уявлення про світ (його ознаки: нетерпимість, фанатизм; індивідуальне знання тощо.); г) антинаукове знання – несвідоме, помилкове (утопія, віра в панацею); д) псевдонаукове знання – відрізняється крайньою авторитарністю та зниженим критицизмом, ігноруванням емпіричного досвіду, що суперечить власним постулатам, відмовою від раціональної аргументації на користь віри; е) лженауковість знання – знання, які не доведені або спростовані, свідомо використовують домисли і забобони		
Класифікація видів знань залежно від:					
<i>носія інформації:</i> знання людей; знання в книгах; знання в електронних книгах; знання в інтернеті; знання в музеях	<i>способу подання:</i> усне мовлення, текст, зображення, таблиця тощо	<i>ступеня формалізації:</i> побутові (неформалізовані), структуровані, формалізовані	<i>сфери діяльності:</i> інженерне знання, економічне, медичне тощо	<i>способу отримання знань:</i> практичні (будуються на діях, оволодінні речами, перетворенні світу) побутові, наукові, екстрасенсорні, релігійні	<i>характеру співвідношень між уявними в знанні об'єктами:</i> декларативні, процедурні (знання про дії над об'єктами, необхідних для досягнення мети)

Джерело: сформовано автором на основі [488]

Додаток И
Таблиця И. 2

Класифікація видів знань

Знання в системі управління бізнесом	Економіка знань	Інформація та знання	Інформаційно– технологічні знання
за рівнем ідентифікації	за соціально-політичною спрямованістю	за формою сприйняття (одержання) інформації	за сферою використання
явні знання (extacit), формалізовані – це знання, які можуть бути трансформовані в систематизований мову. Неявні знання (tacit), неформалізовані носять особистий характер, їх важко втілити в якусь явну форму, щоб передати іншим	економічні науки поділяються залежно від інтересів, які виражають: клас роботодавців; наймані працівники.	візуальна, аудіовізуальна, цифрова, буквальна кодована.	наука, освіта, мистецтво, економіка, виробництво, військова справа тощо
за належністю до використання	за факторами прискорення процесу генерації економічних знань	за характером змісту	за використанням у сфері освіти
«знаю, що» або декларативне знання, освоєна майстерність, яка досягається за допомогою теоретичного навчання; уявлення про що–небудь, розуміння концепцій; «знаю, як» або прикладне знання – здатність застосовувати отримані знання на практиці; компетенції і навички; «знаю, чому» або системне знання, – розуміння взаємовідносин, причинно–наслідкових зв'язків; знання про систему; «хочу знати, чому», або особиста мотивація творчості; охоплює волю, мотивацію і налаштованість на успіх; «знаю, коли» або обумовлене знання, – здатність реагувати на фактичну ситуацію і діяти адекватно	освіта (стає невід'ємною частиною подальшого розвитку інноваційного сектору, людського потенціалу та успішного працевлаштування фахівців в умовах економіки, заснованої на знаннях). наука та інновації (наукова діяльність, науково–дослідні і дослідно–конструкторські роботи (НДДКР) належать до основних видів діяльності, орієнтованих на інформаційне виробництво). правові інститути (державні «інститути розвитку»: субсидуванні інноваційної діяльності, створення інфраструктури, фінансуванні інноваційних розробок	статистична, бухгалтерська, кадрова, комерційна, інша (газети, журнали, бюлетені тощо та разові видання з певним тиражем)	для навчання (комп'ютерні технології навчання, без комп'ютерні технології) для управління (комп'ютерні технології управління навчанням, без комп'ютерні технології управління навчанням)
За джерелом отримання	з точки зору практичного значення	за видом інформаційних ресурсів	за технологією контролю знань

<p>Зовнішні знання – це знання, отримані з зовнішнього середовища, наприклад, друківані видання, правові та нормативні стандарти, маркетингова інформація тощо. Внутрішні знання – це будь-яка інформація, що отримується в результаті внутрішньої діяльності бізнесу і становить цінність для подальшого використання, наприклад, результати внутрішнього аудиту, процедури, розроблені методика тощо</p>	<p>підрозділяються на фундаментальні і прикладні. Перші вивчають об'єктивні закони функціонування національних економік або світової економіки. Другі вирішують локальні і приватні задачі застосування фундаментальних знань до практики</p>	<p>документований ресурс, недокументований ресурс. Останній включає у себе індивідуальні знання спеціалістів (експертів) та колекційні знання спеціалістів. А документований ресурс – це текстові документи, графічні документи, фото, аудіо, відеодокументи, електронні документи</p>	<p>до технології контролю знань належать такі способи: безком'ютерні технології (паперові, оптичні та електронні) та комп'ютерні технології (програми, мультимедіа технології, дистанційне навчання)</p>
<p>за об'єктом приналежності</p>	<p>за ступенем охоплення об'єкта</p>	<p>за типом оброблення інформації</p>	<p>за технологіями під час навчання</p>
<p>індивідуальні знання – це особисті визначення, процедури, приклади за специфікою ситуації, які є власністю певного індивіда. Колективні знання включають в себе набір принципів, фактів, навичок, умінь, правил, що забезпечують поведінку людей в колективі. Колективні знання – це не сума індивідуальних знань, а результат синергії індивідуальних знань</p>	<p>Загальні і конкретні. До загальних наук належать політична економія, економічна історія, історія економічної думки, управління економічними процесами. Конкретні економічні науки розмежовуються за функціональним, галузевим і регіональним ознаками</p>	<p>Існує велика кількість класифікацій за типом оброблення інформації, проте основні види: дані, текст, графіка, знання, об'єкти реального часу</p>	<p>технології пред'явлення навчальної інформації; технології задля контролю знань.</p>
<p>за видом отримання</p>	<p>за класифікацією, представленою Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD)</p>	<p>за ступенем обробки інформації</p>	<p>за засобами комп'ютерної техніки</p>
<p>теоретичні знання формують у свідомості людини загальне, цілісне відображення світу, а практичні спрямовані на формування умінь діяльності в світі.</p>	<p>«Savoir» – це «точно» знання, яке може бути підтверджено певною інституційною структурою (науковим дослідженням, «колективною пам'яттю», системою переконань). «Connaissance» визначається діями, при цьому не існує будь-якої експертизи, здатної сертифікувати або стандартизувати даний вид знання</p>	<p>первинна, вторинна, проміжна результативна, при цьому оброблювані дані перетворюються з одного виду в інший.</p>	<p>сучасні засоби комп'ютерної техніки можна класифікувати як: персональні комп'ютери, корпоративні комп'ютери, суперкомп'ютери</p>

за ступенем їх поновлення		за часом використання	за програмами навчального призначення
довгострокові, середньострокові і короткострокові. Довгострокові знання оновлюються рідко. – в середньому один раз в 10 років, наприклад, абстрактні теоретичні знання. Середньострокові знання оновлюються в середньому один раз в 3–5 років, наприклад конкретні теоретичні знання. Короткострокові знання оновлюються в міру виникнення нових знань, наприклад, будь-які предметні знання		постійну, перемінну, прогнозу, перспективну, оперативну.	на сьогодні накопичено безліч різних комп'ютерних програм навчального призначення: інтелектуальні навчальні системи, технології мультимедіа, віртуальна реальність, автоматизована навчальна система, інтернет.
За способом методології		за користю у використанні	
Когнітивні знання – це знання зі створення нових знань. Педагогічні знання – це знання про те, як освоювати формалізовані знання. Знання про те, як вчити і вчитися		корисна, надлишкова, зайва	
За об'єктом додатка			
Знання об'єктів – це знання про будову і характеристики різних об'єктів бізнесу, як систем, наприклад, знання про виріб, співробітника. Знання процесів – це знання про будову процесів і технології їх виконання, наприклад знання про технології виготовлення виробу, технології продажів			

Джерело: створено автором на основі [489]

Відмінність у поняттях компетенція і компетентність

Автор	Визначення «компетенції»	Визначення «компетентності»
А.В. Хуторський	«Відчужена, заздалегідь задана соціальна вимога (норма) до освітньої підготовки учня, необхідна для його ефективної продуктивної діяльності в певній сфері»	Описує через володіння компетенцією як інтегральну характеристику якості підготовки учня, яке містить його особистісне ставлення до неї і предмету діяльності
Е.В. Харитонов	«Параметр соціальної ролі – це здатність здійснювати діяльність відповідно до соціальних вимог і очікуванням в більш широкому сенсі, як здатність знайти, виявити процедуру (знання, дія), яка підходить для вирішення проблеми»	Розглядає як «прояв компетенції в особистісному плані, відповідність особи певному місці, «часі»
О.Ю. Єфремов	«Сукупність знань, умінь, навичок, способів дій і психологічної готовності, необхідних для ефективного виконання діяльності по відношенню до певного кола об'єктів і процесів»	«Якість особистості, що припускає, що людина володіє певною компетентністю. Компетентна людина – обізнана в будь-якій області та володіє відповідною компетенцією»
І.А. Зимова	«Є психічним утворенням, образом змісту знань, програм їх реалізації, способів і алгоритмів дій (психолінгвістичну)»	«Прижиттєво сформоване, етносоціокультурно обумовлене, актуалізоване в діяльності, у взаємодії з іншими людьми, засноване на знаннях, інтелектуально і особистісно обумовленій інтегративній персональній якості людини, яка, розвиваючись в освітньому процесі, стає і його результатом
А.Н. Яригін	«Це галузь розв'язуваних проблем, сфера діяльності, коло поставлених обов'язків, галузь реалізації компетентності в сукупності з критеріями рішення, тобто єдність галузі реалізації компетентності, критеріїв виконання і ресурсів»	«Це галузь пов'язуваних проблем, сфера діяльності, коло поставлених обов'язків, реалізації компетентності в сукупності з критеріями рішення, тобто єдність області реалізації компетентності, критеріїв виконання, і використовуваних ресурсів»
С. Велді	«Деякі відчужені, наперед задані вимоги до освітньої підготовки випускника, одиниць навчальної програми, складові «анатомії компетентності»	«Є персональна характеристика, сукупність мобільних знань, умінь, навичок і гнучкого мислення»

Е. Шорт	«Це володіння ситуацією в умовах мінливого навколишнього середовища, це здатність ефективно реагувати на вплив середовища або змінювати його »	
С.Є. Шишов	«Це здатність, заснована на схильностях, цінностях, придбаних знаннях і досвіді в результаті навчання. Компетенція не визначається тільки сукупністю навичок і знань, а включає в себе дію і вміння. Компетенція визначається у вигляді сукупності характеристик, що визначаються в результаті оцінки умінь і дій суб'єкта. Компетенція – це здатність суб'єкта застосувати для вирішення тієї чи іншої проблеми сприятливу дію і знання	
А.П. Тряпіціна		«Це інтегральна характеристика особистості, яка визначає її здатність вирішувати проблеми і типові завдання, що виникають в реальних життєвих ситуаціях, з використанням знань, навчального й життєвого досвіду, цінностей і схильностей»
С.Г. Воровщikov, Е.В. Прорлову		Вказують на те, що «компетентність є досвідом успішного здійснення того чи іншого виду діяльності, і вважають, що вона не тільки формується і вдосконалюється, але і проявляється в діяльності»
В.І. Сахарова		«Компетентність – категорія оцінна, вона характеризує людину як суб'єкта спеціалізованої діяльності в системі суспільного розвитку праці, маючи на увазі рівень його розвитку, його здатності кваліфіковано приймати адекватні і відповідальні рішення в проблемних ситуаціях, планувати і здійснювати дії, що призводять до раціонального і успішного досягнення поставлених цілей, іншими словами компетентність – це здатність до діяльності зі знанням справи і моральної відповідальністю

Джерело: створено автором на основі [490]

Додаток Л

Таблиця Л.1

Еволюція теоретико-методологічних концепцій та відповідних їх субмоделей ТНК

Підходи та представники	Методологічна позиція	Передумови формування ТНК	Ціль формування ТНК	Відповідна субмодель ТНК
1	2	3	4	5
Марксистська концепція				
В. І. Ленін	Трудова теорія вартості	Виникнення можливості економії від концентрації продуктивних сил	Прагнення до підвищення концентрації продуктивних сил з їх виходом за рамки національної економіки	ТНК II покоління
Школа стадійного розвитку				
Концепція фазного переходу К. Христенсен, Б. Скотт, Е. Лернд, К. Андрюс, У. Гут	Еволюційний підхід	Зростання фірми, зміна її структури та організаційної форми з розширенням за кордон, причому на кожній стадії (фазі) зростання відбувається передача головним менеджером частини функцій на нижчий рівень	Розширення діяльності за кордон вважається природним продовженням розвитку національної фірми на міжнародному рівні для досягнення максимізації прибутку	ТНК III покоління
М. Уилкінс		Зародження і розширення закордонних операцій фірми, що тягнуть за собою створення зарубіжних підрозділів	Прагнення замінити моноцентричну структуру національної корпорації поліцентричної, розширити мережу зарубіжних підрозділів і сферу впливу корпорації	ТНК III покоління
Теорія унікальних переваг С. Хаймер, А. Рагмен, Ч. П. Киндлебергер	Мікроекономічний підхід (витрати - випуск)	Можливість корпорації використовувати на зарубіжних ринках з більшою вигодою ряд специфічних переваг. Переміщення капіталу за кордон (обов'язкове, але не достатня умова для формування ТНК)	Прагнення корпорації шляхом реалізації специфічних переваг подолати «ринкові порушення» (недосконалість ринку), викликані державним впливом і контролем в національній економіці	ТНК III покоління
Н. Худ, С. Янг		Доступ до джерел капіталу на світових фінансових ринках, до унікальної технології, до джерел сировини; можливість використання трансфертних цін	Прагнення корпорації отримати додатковий прибуток на основі реалізації механізму трансфертного ціноутворення	ТНК III покоління
Дж. Диболд		Доступ до джерел дешевих трудових і енергетичних ресурсів; отримання		ТНК III покоління

		можливості використання сприятливих тенденцій в МЕВ; доступ до іноземних ринків збуту; можливість мінімізації впливу циклічних коливань національної економіки на корпорацію; зростання мобільності факторів виробництва		
Теорія життєвого циклу галузі Р. Стобаух, П. Нуено, Ф. Таунсенд, Р. Хейс, Ж.-Л. Муччіеллі і ін.		Спад продажів продукту на ринках країни базування корпорації і необхідність пошуку нових ринків збуту або можливостей виробництва продукції за кордоном	Подовження життєвого циклу товару в кожній з галузей оперування корпорації шляхом здійснення експансії за кордон	ТНК III покоління
Концепції еволюції управлінських структур				
У. Думсза, Г. Паркер, Дж. МакДональд	Управлінський підхід	Підвищення складності централізованого управління внутрішніми і закордонними підрозділами корпорації одночасно, а отже, виникнення необхідності відокремлення міжнародних операцій в окремий блок з точки зору менеджменту	Підвищення ефективності процесу управління міжнародними операціями корпорації, реалізація стратегії диверсифікації	ТНК III–IV покоління
Біхевіористська теорія (концепція глобальних менеджерів)				
А. Чандлер, Дж. Стопфорд, Г. Перлмуттер		Виникнення поведінкової орієнтації топ-менеджменту корпорації на діяльність глобального масштабу	Прагнення домогтися найбільш ефективного функціонування корпорації на базі перетворення керівництва компанії в «глобальних менеджерів», які прагнуть домогтися благополуччя корпорації в цілому, а не окремих її складових	ТНК IV покоління
Концепція транснаціоналізації				
П. Бакли, М. Кессон, Дж.	Підхід світогосподарських зв'язків	Можливість створення внутрішнього ринку на базі транснаціоналізації корпорації (на противагу розширенню традиційних форм міжнародної торгівлі в рамках корпорації)	Максимізація прибутку корпорації в цілому (а не окремих її складових) на основі того, що більшість операцій стає внутріфірмовими, отже, відбувається мінімізація трансакційних витрат	ТНК IV покоління
Глобалістська концепція				
Дж. Най, Р. Кеохан, Дж. Розенау		Можливість звільнення корпорації від обмежень діяльності в економіці країни базування за рахунок транснаціоналізації	Прагнення корпорації реально впливати на МЕВ для реалізації корпоративного інтересу (захоплення нових ринків, розширення прибутку і т. д.)	ТНК IV покоління
Еклектична концепція				

Дж. Даннінг	Сучасна концепція агломерації	Наявність конкурентних переваг у корпорації у порівнянні з місцевими фірмами приймаючої країни; сприятливі умови для виробництва і реалізації продукції в приймаючій країні; можливість більш ефективного використання економічних ресурсів приймаючої країни	Найбільш повна реалізація специфічних конкурентних переваг, які корпорація може отримати завдяки транснаціоналізації діяльності	ТНК III покоління
А. Скотт, М. Столпер, Р. Уолкер	Організаційний підхід	Безпосереднє створення корпорацією умов для транснаціоналізації (а не які-небудь зовнішні чинники); наявність переваг агломерації (скупчення) функціонально пов'язаних підприємств	Реалізація ефекту агломерації корпорації і місцевих фірм, що володіють певним потенціалом; створення власного господарського оточення корпорації в даному регіоні	ТНК III покоління
Концепції радянської та української економічної думки				
А. Ю. Юданов, А. З. Астаповіч, П. І. Хвойник І. Д. Іванов, Г. Г. Чибриков, А. А. Миронов, Є. В. Ленський, В. Д. Щетинін, Р. І. Хасбулатов і ін.	Різноманітні теоретичні основи	Можливість зменшення негативного впливу кризових явищ світової економіки в результаті глобального характеру діяльності корпорації (здійснення безлічі різноманітних операцій в різних країнах одночасно). Можливість створення зарубіжних підрозділів корпорації за допомогою прямого іноземного інвестування	Підвищена стійкість корпорації в цілому до кризових явищ у світовій і національній економіках. Посилення позицій корпорації в процесах постійно загострюється міжнародної конкуренції	ТНК III покоління
		Можливість створення транснаціональної виробничої, збутової та ін. Структур; отримання доступу до специфічних конкурентних переваг	Завоювання переважних позицій в сферах виробництва, збуту, НДДКР, фінансів і т. Д. Корпорації в цілому на основі реалізації специфічних конкурентних переваг в рамках єдиної стратегії, яка підкорить діяльність закордонних філій інтересам всієї корпорації	ТНК IV покоління

Джерело: сформовано автором на основі [492]

Сутність підходу до ефективності транснаціональних корпорацій

Економічна школа	Сутність підходу до ефективності транснаціональних корпорацій
П. Баклі, М. Кесон, Дж. Макманус (1960-ті рр.)	Ефективність транснаціональної корпорації – це максимізація прибутку корпорації загалом, а не окремих її ланок, а також наявність глобальної стратегії
Р. Робінсон (1966 р.)	Ефективна транснаціональна корпорація оперує в інтересах країни базування
К. Хрістенсен, Б. Скотт, Е. Лернд, К. Андрюс, Дж. Стопфорд, У. Гут (1966 р.)	В якості аналізу ефективності діяльності транснаціональної корпорації відзначає міру диверсифікації її виробничої діяльності
Дж. Діболд (1970-ті рр.)	Ефективність транснаціональної корпорації виникає із збалансованості таких особливостей: 1) доступ до джерел ресурсів; 2) виявлення тенденцій світової економіки; 3) отримання доступу до іноземних ринків; 4) запобігання захоплення конкурентами іноземних ринків і джерел сировини; 5) обхід національного антимонопольного законодавства країни базування ТНК; 6) мінімізація впливу циклічних коливань економіки в країні базування корпорації; 7) реалізація переваг, пов'язаних зі створенням повністю інтегрованої системи для проведення великомасштабних економічних операцій
Дж. Розенау, Р. Кеохан, Дж. Найт (1972 р.)	Ефективна транснаціональна корпорація характеризується відсутністю зв'язку з суверенітетом
Н. Худ та С. Янг (1979 р.)	Ефективність транснаціональної корпорації обумовлена високим рівнем: технологій (створення нових продуктів, спеціалізація, організаційно-управлінський досвід, знання прийомів проникнення на ринок і утримання на ньому, здатність диверсифікувати виробництво, наявність патентів тощо); промислової організації (корпоративна структура і якість прийнятих рішень); управлінських кадрів широкого профілю; доступу до джерел капіталу на різних фінансових ринках і здатністю вигідно ним маневрувати, використовувати коливання в курсах валют; доступу до джерел сировини
У. Думсза (1972 р.)	Ефективність транснаціональних корпорацій пов'язана з особливою структурою транснаціональної корпорації
К. Бартлетт, С. Джошал, Д. Біркіншоу (1980 р.)	Збільшення ефективності транснаціональної корпорації пов'язано з еволюцією її структури – від багатонаціональної до транснаціональної
А. Скотт, М. Столпер, Р. Уолкер (1988 р.)	Ефективна транснаціональна корпорація сама створює умови для успішної діяльності (агломерації)
І. Ставерен (1990 р.)	Ефективна транснаціональна корпорація мінімізує використання ресурсів і відповідний збиток середовищу

Джерело: сформовано автором на основі [493]

Додаток Л.

Таблиця Л.3

Теоретичні парадигми розвитку ТНК

Теоретичні парадигми					
ТНК як суб'єкт ринкового обміну	ТНК як виробнича Функція	ТНК як елемент соціальних відносин	ТНК як сукупність Ресурсів	ТНК як форма організації трансакцій	ТНК як коаліція власників ресурсів
1	2	3	4	5	6
Ця парадигма домінує в неокласичній теорії, яка зображала ТНК як організацію з ресурсами на вході і випуском на виході. Метою ТНК як автономно діючого суб'єкта ринку є максимізація цього випуску, як правило у вигляді прибутку або ринкової вартості. Роль ТНК в економіці полягає, таким чином, в перетворенні обмежених ресурсів в корисні блага. При цьому передбачається, що ринок, на якому купуються ресурси і на який видаються вироблені блага, має	ТНК розглядається як форма організації комплексу техніки і технологій, необхідних для виробництва певних видів продукції або послуг. Цей підхід традиційно позначається як технологічний детермінізм. Таке пояснення ТНК актуально для організації розробки, виробництва та ефективного виведення на ринок технологічно складної продукції. Подання ТНК як виробничої функції спирається на описувану нею (функцією) залежність між результатами виробництва і витраченими фак-	ТНК розглядається як організація, що об'єднує різних індивідуумів у всій різноманітності їх ролей, взаємин і інтересів. Індивідууми виступають в якості власників та найманих працівників, в тому числі керівників. А стійкість ТНК як автономної економічної одиниці обумовлена тим, наскільки ефективно вона задовольняє потреби та цілі індивідуумів. Основний акцент робиться не на контрактні механізми зовнішнього	Ресурсна концепція пояснення ТНК як автономної організації базується на досить широкому методологічному підставі і виходить з того, що ТНК є неподільний унікальний комплекс матеріальних і людських ресурсів, здатний існувати тільки в якості єдиного цілого («пучок ресурсів») і тільки як таке забезпечувати ТНК прибуток і конкурентні переваги. Більш того, головним поясненням самого існування ТНК є її здатність генерування і розвитку специфічних ресурсів, невідтворених для інших учасників ринку. При цьому принципово	ТНК існує для мінімізації трансакційних витрат ділових операцій ринкового обміну. ТНК є способом організації трансакцій в умовах обмеженої раціональності економічних агентів, коли у них немає реальної можливості отримати і переробити всю інформацію про параметрах ринку. Ієрархічна форма ринкової координації дозволяє ТНК мінімізувати витрати на управління і контроль. ТНК як форма організації трансакцій виникає тоді, коли витрати операцій на вільному ринку стають більш високими, ніж	Розглядаючи фірму як особливу форму організації ринкових трансакцій, еволюційний і неінституціональних підходи зосередили увагу на двох головних сторонах природи фірми, що виділяють її із загального контексту ринкових зв'язків. По-перше, фірма розглядається в цій теоретичній парадигмі як сукупність (переплетення) довгострокових контрактів між власниками ресурсів (на відміну від стандартного цінового ринкового обміну). По-друге, як уже згадувалося, ТНК у відповідності зі своєю

<p>певні характеристики - повнотою, досконалістю і безкоштовністю інформації, раціональністю поведінки суб'єктів і рівноважної стабільністю цін. Для досягнення своєї головної мети ТНК, спираючись на наявні у неї можливості, здатна зробити оптимальний вибір в ринковій кон'юнктурі, теоретично адекватно реагуючи на неминуче виникають зміни і обмеження.</p>	<p>торами. Техніко-технологічні переваги ТНК, що трактувалася як виробнича функція, забезпечуються можливістю ефективного вибору конкретних варіантів комбінації обмежених ресурсів. Виробничі можливості можуть використовувати існуючі на ринку у вільному доступі технічні знання (реальний технічний прогрес), є для ТНК свого роду екзогенних фактором.</p>	<p>ринкового середовища, в якій діє ТНК, а на «чоловічні» чинники ефективності, що діють в рамках ТНК і створюють основу її автономності зсередини. Стійка економічна автономність не може базуватися на простому домінуванні інтересів якоїсь однієї групи індивідуумів.</p>	<p>важливо, що між матеріальними і людськими ресурсами існує певна грань - матеріальні активи можна купити або скопіювати, тоді як людські ресурси генерують невідтворювані спеціалізовані знання і компетенції. ТНК здатна виживати в ринковому середовищі і розвиватися лише в тій мірі, в якій вона здатна генерувати, купувати, підтримувати і розвивати свої ресурси.</p>	<p>при ієрархічній координації з допомогою адміністративних управлінських команд. ТНК є способом організації трансакцій в умовах обмеженої раціональності економічних агентів, коли у них немає реальної можливості отримати і переробити всю інформацію про параметри ринку. Знаковою подією в просуванні економічної теорії в даному сегменті знання з'явилася знаменита стаття Р. Коуза «Природа ТНК».</p>	<p>природою взагалі витісняє ринкові зв'язку на основі цінових сигналів, оскільки на зміну ринкового обміну приходять ієрархічні відносини, що направляються адміністративними командами підприємця. Сукупність керованих ресурсів створює основу для підприємницької діяльності, вибудованої як ієрархічна система управлінських рішень.</p>
---	--	---	--	---	---

Джерело: створено автором на основі [494]

Тлумачення терміну бізнес модель

Основна суть визначення	Основні автори	Відмінні якості	Приклад визначення
Бізнес-модель – це конфігурація набору діяльності компанії по створенню цінності (у спрощеній формі -по отриманню прибутку)	Н. Венкатраман, Д. Хендерсон, Д. Тепскотт, Д. Тіколл, А. Афуа, К. Туччі, Р. Аміт, К. Цотт, Р. Хоукінс, М. Раппа, Г. Чесбро	Автори таких визначень представляють бізнес-модель як якийсь процес або форму діяльності компанії	Бізнес-модель - архітектурна конфігурація компонентів операцій, спрямованих на використання можливостей бізнесу (Р. Аміт, К. Цотт). Бізнес-модель - це те, як компанія створює цінність і утримує її (Г. Чесбро і Р. Розенблюм)
Бізнес-модель – це система елементів і їх взаємозв'язків, що описує діяльність компанії зі створення цінності	А. Слівотски, П. Тіммерс, Дж. Линдер, С. Кантрелл, Г. Хэмэл, Б. Махадеван, Л. Эпплгейт, О. Петровік, К. Киттл, Д. Хофман, Т. Новак, М. Тикканен, К. Лекок, Д. Тис, А. Афуа	У авторів цих визначень бізнес-моделлю називається вже не діяльність, а якась сукупність або система елементів бізнесу компанії, наявність і рівень розвитку яких може говорити про стійкість бізнесу	Бізнес-модель - це архітектура продукту, сервісів і інформаційних потоків, в тому числі опис різних бізнес-учасників і їх ролей і опис потенційних вигод для різних бізнес-учасників і опис джерел доходів (П. Тіммерс). Поняття «бізнес-модель» відноситься до опису з'єднань між різними компонентами бізнес-моделі, або «будівельними блоками», для отримання припущення про те, як можна генерувати цінність для споживачів і, таким чином, для організації
Бізнес-модель – це концептуальний інструмент, який у спрощеній і збільшеній формі допомагає відобразити діяльність компанії по створення цінності.	А. Остервальдер, Б. Віртц, К. Туччі, Л. Маса, Ч. Баден Фуллер	Адепти цього підходу вказують, що бізнес- моделлю є якась сформована під час дискусії фізична схема (рисунок, креслення), описує бізнес-компанії	Бізнес-модель є концептуальним інструментом, який містить набір елементів і їх взаємозв'язків і який дає змогу висловити логіку того, як компанія заробляє гроші (А. Остервальдер). Бізнес-модель- це спрощене і агреговане уявлення істотних видів діяльності компанії (Б. Віртц)
Бізнес модель - це ментальні уявлення керівника про діяльність компанії по створенню цінності	Дж. Магретт, Дж. Рікарт, Р. Касадесус-Масанел, С. Фурнарі	Автори цього відносно молодого концептуального напряму вважають, що бізнес-модель – це якийсь спосіб діяльності компанії, який тримає у себе в голові керівник або підприємець	Бізнес-модель як історія, яка пояснює, як працює підприємство (Дж. Магретт). Бізнес-модель складається з конкретних рішень і результатів цих рішень. різні варіанти (цих рішень) мають різну специфічну логіку операцій і створюють різну цінність для зацікавлених сторін (Р. Касадесус Масанелл, Дж. Рікарт). Бізнес-модель - когнітивні уявлення, описують діяльність бізнесу по створенню і збереженню цінності (С. Фурнарі)

Джерело: сформовано автором на основі [495]

Визначення терміну “корпоративне знання”

Автор	Визначення терміну «Корпоративне знання або організаційне знання»
Вітчизняна термінологія	
Простакив І.Є.	Під корпоративними знаннями розуміється різна ділова інформація, яку необхідно мати для підтримки на високому рівні основних бізнес-процесів підприємства, а також для швидкого реагування на динаміку ринку.
Чуприніна І.В.	Корпоративні знання - це система накопичення і передачі технологічної, виробничої, організаційної, функціональної, ділової та іншої інформації серед співробітників з метою розвитку і вдосконалення підприємства.
Сімахіна М.О.	Корпоративне знання - це знання, що створюється (або купується), що використовується і розповсюджується фірмою для досягнення поставлених перед нею цілей і рішення задач. Це результат витрачених співробітниками організації розумових, тимчасових і інших ресурсів або це зовнішнє знання, що купується корпорацією.
Л. Уманський	Корпоративне знання - ступінь інтеграції індивідуальної свідомості в групу.
М. Й. Дмитренко	Корпоративне знання – це невід’ємна частина успішно діючої компанії; до розуміння організації як єдиного цілого, як єдиного живого організму.
Ахметова С.Г.	Корпоративні знання розглядаються, як один з важливих активів або як інтелектуальний капітал компанії, і управління знаннями - як одно з ефективних напрямків управління бізнесом.
В.П. Дюдяшова, Н.А. Кіпень, Е. Сизих	Організаційні знання - це закономірності об’єктивного світу і штучно створених систем, що носять інформаційний характер, що є результатом синергії індивідуальних і групових знань, яка виникає в процесі комунікацій.
Іноземна термінологія	
Д. Мерсер	Корпоративне знання – ''клітино-органічна структура, первинним елементом цієї структури є клітина (людина, але частіше група), зв’язок якої з зовнішнім світом здійснюється за допомогою її відростків, і вона сама вирішує, в яких напрямках їй варто випускати ці відростки...»
Г. Мінцберг	Корпоративне знання - знання, з яким має справу стратегічне мислення, не є інтелектуальним, не є ні аналітичним узагальненням, ні абстрактними фактами і цифрами. У набагато більшому ступені це особистісне знання, внутрішнє розуміння, родинне "почуття матеріалу" у майстра.

І. Нонака	Організаційне знання - процес, помножуючи створене окремими індивідуумами знання і кристалізує його у вигляді мережі знань організації.
Х. Такеучі	
Д. Стоунхаус	Організаційне знання - це набір принципів, фактів, навичок, правил, які інформаційно забезпечують процеси прийняття рішень, поведінку і дії в організації.
Чак Керрі	Корпоративні знання - це об'єднані мовчазні, племінні, документовані та недokumentовані знання, отримані в рамках корпорації. Це знання дає інформацію та знання, якими працює організація.
Еміль Хайріч	Організаційні знання - це сума всіх знань, що містяться в організації, яка може забезпечити ділову цінність.
Болисани Е., Братиану С.	Організаційне знання - це семантична конструкція, яка представляє здатність організації поєднувати всі знання працівників і генерувати колективні знання.

Джерело: створено автором на основі [496]

Додаток Н

Таблиця Н.2

Рівні, типи і етапи корпоративних знань

Рівні, типи і етапи формування корпоративних/організаційних знань			
Рівні корпоративного (організаційного) знання	Типи спеціальних знань корпоративних знаннях	Етапи моделі (<i>SECI</i> – за назвою етапів спіралі знань) створення організаційного знання	Етапи управління організаційними корпоративними знаннями
індивідуальний – знання виробляється індивідуумами в індивідуальному режимі; груповий - знання виробляється в невеликому маленькому колективі, званому групою, бригадою, сектором, невеликим відділом; відділу - знання виробляється в рамках великого відділу функціонального типу; командний - знання виробляється командою; організаційний - знання виробляється всією організацією; міжорганізаційний - знання виробляється комплексом організацій (асоціацією, стратегічним альянсом, консорціумом), зайнятих в спільному проекті або програмі.	економічні (розглядають досить вузький діапазон штучних систем і діяльність людини як економічного агента, разом з тим і з тих же причин захоплюють ширшу область, ніж традиційні технологічні та галузеві знання); математичні; галузеві; технологічні; інші	соціалізація (перехід одного прихованого, неформалізованого знання в інше приховане знання); екстерналізація (перехід прихованих знань в явні, коли неформалізоване знання стає формалізованим); комбінація (перехід явних знань в явні); інтернаціоналізація (перехід явних знань в приховані, неявні. Це відбувається шляхом придбання нових навичок при використанні створеного знання).	генерування знань - навчання співробітників індивідуально і колективу організації в цілому; формалізація знань - розробка правил, принципів і методів; зберігання знань - визначення відповідного способу зберігання, який допускає в подальшому впроваджувати знання всередині фірми; дифузія знань - поширення знань всередині організації і обмеження його за межами підприємства; координація і контроль знань - важливо упевнитися в тому, що організаційні знання співзвучно застосовуються і не суперечать один одному.

Джерело: створено автором на основі [497]

Додаток Н
Таблиця Н.3

Визначення терміну «управління знаннями»

Визначення	Автор	Джерело
процес, за допомогою якого організації вдається витягти прибуток з обсягу знань і інтелектуального капіталу, що знаходиться в його розпорядженні	Букович. У, Уїлльямс Р.	Управління знаннями. Керівництво до дії: пров. з англ. М.: ИНФРА–М, 2002. 504
включає в себе придбання, зберігання, пошук, застосування, виробництво, і огляд інтелектуальних активів організації	Ian Watson	Applying Knowledge Management. 2003 Elsevier Science – San Francisco
це створення організаційних, технологічних і комунікаційних умов, при яких знання і інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і тактичних завдань організації	Харрінгтон Дж.	Досконалість управління знаннями / Харрінгтон Дж., Воул Ф. – Москва –: «Стандарти та якість», 2008. – 272 с. – ISBN 9785 949380628. 4. М
це систематичні процеси, завдяки яким створюються, зберігаються, розподіляються і застосовуються основні елементи інтелектуального капіталу, необхідні для успіху організації; стратегія, трансформує всі види інтелектуальних активів в більш високу продуктивність, ефективність і нову вартість	Гапоненко А. Л.	Гапоненко А. Л. Управление знаниями. / Гапоненко А.Л. — 2001. — 60 с.
це дисципліна, яка забезпечує інтегрований підхід до створення, збору, організації, використання інформаційних ресурсів підприємства і доступу до них. Ці ресурси включають структуровані бази даних, а саме: інформацію (документи, що описують правила і процедури) і неявні знання і експертизи, що знаходяться в головах співробітників. УЗ – це новий бізнес–процес для управління інтелектуальними активами підприємства, організаційна культура і дисципліна (просуває і підтримуюча спільне використання знань, співпраця працівників і стимулююча інновації), здатність до прозорості і ясності бізнес–процесів і в виробництві відносин, здатність до обліку конкурентів, покупців і постачальників	Gartner Group	The Knowledge Management Scenario: Trends and Directions for 1998–2003, Gartner Group, 1999. – URL: http://www.gartnergroup.org , Экономика знаний: коллективная монография / отв. Ред. Д.э.н., проф. В.П. Колесов. – Москва: – Инфра–М, – 2008. С.98–99
це створення організаційних, технологічних, комунікаційних умов, при яких знання і інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і тактичних завдань організації	Марінічева М.К.	Управління знаннями на 100%: Путівник для практиків. Москва: – Альпіна Бізнес Букс, 2008, с.196
це процес, під час якого ми свідомо створюємо, структуруємо і використовуємо базу знань нашої компанії	Джанетто, К. Уілер Э.	Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / пер. с англ. Е.М. Пестеревой – 115 Москва:

створення, визначення, розподіл, збереження, придбання і посилення дії знань	Румізен М	TheCompleteIdiot'sGuideУправление знаниями, АСТ, 2004. 310 с
гібридна дисципліна, не мистецтво і не наука; з функціональної точки зору, вона включає галузі навчання та організаційного розвитку, управління людськими ресурсами та інформаційні технології	Парселл Дж., Коллісон К.	Учитесь летать. М.: Ин-т комплекс. стратег. исслед., 2006. 296 с.
це управління інформаційними потоками, яке гарантує, що потрібні певним людям дані будуть отримані ними вчасно, щоб ці люди могли своєчасно вжити необхідних заходів	Гейтс Білл	Бизнес со скоростью мысли. 2 изд., испр. М: Эксмо-пресс, 2001. 408 с.
економічний погляд на стратегічне значення організаційних знань, що полегшують придбання, пошук і використання знань	Smith, M.E., & Lyles, M.A.	The Blackwell handbook of organizational learning and knowledge management. UK: Blackwell
це створення, подання, зберігання, передача, перетворення, застосування, вкладення і захист організаційного знання	Schultze, U., & Leidner, D.	Studying knowledge management in information systems research: Discourses and theoretical assumptions. MIS Quarterly, 26(3), 213–242. 2002
це процес навчання, що вимагає постійної переоцінки шляхів придбання, організації та передачі знань	Van der Spek, B., Spijkervet, A.L.	Knowledge management: Dealing intelligently with knowledge. Kenniscentrum CIBIT., 1997
це методологія систематичного збору, організації та поширення інформації у фірмі	Morey, D., Maybury, M., & Thuraisingham B.	Knowledge management: Classic and contemporary works. MIT Press. 2003
це процес збору, розподілу та ефективного використання знань	Davenport, Thomas H.	Saving IT's Soul: Human Centered Information Management. Harvard Business Review, March–April, 72 (2)pp. 119–131). 1994
це дисципліна, яка забезпечує комплексний підхід до виявлення, збору, оцінки, вилучення та поширенню всіх корпоративних інформаційних активів. Ці активи можуть включати бази даних, документи, політики, процедури, а також раніше не використовувані знання і досвід окремих працівників	Duhon, Bryant	It's All in our Heads. Inform, September, 12 (8). 1998
це цілеспрямована і систематична координація співробітників організації, технологій, процесів і організаційної структури з метою підвищення вартості за рахунок повторного використання знань і їх застосування в інноваційній діяльності. Це досягається заохоченням процесів створення, спільного використання та застосування знань, а також за рахунок збереження цінних уроків і передового досвіду в корпоративній пам'яті для того, щоб сприяти здійсненню організаційного навчання	Kimiz Dalkir	Knowledge Management in Theory and Practice
це систематичне, явне і умисне створення, оновлення, і застосування знань для забезпечення максимальної прибутковості від економічної діяльності ТНК	Wiig Karl Wiig	K. Knowledge Management Methods: Practical Approaches to 116 эффективности и отдачи от

		интеллектуальных активов предприятия Managing Knowledge. Schema Press. 1995
це досягнення організаційних цілей за допомогою стратегічно обґрунтованої мотивації і стимулювання працівників до розробки, розширення і використання їх можливостей для інтерпретації даних і інформації (за допомогою доступних джерел інформації, досвіду, навичок, культури, характеру, особистості, почуттів тощо) через процес осмислення цих даних і інформації	Roelof P. uit Beijerse	Questions in knowledge management: defining and conceptualising a phenomenon», Journal of Knowledge Management, Vol. 3 Iss: 2, pp.94 – 110. 1999
трансдисциплінарний підхід до підвищення організаційних результатів і навчання за допомогою максимального використання знань. Він включає в себе розробку, впровадження та огляд соціальних і технологічних заходів і процесів для поліпшення створення, поширення і застосування знань	Government of Australia	Australian Standard AS 5037– 2005
спосіб спрощення і поліпшення процесів створення, спільного використання, поширення, збирання, і розуміння знання в компанії	Petter Gottschalk	Strategic Knowledge Management Technology. IDEA GROUP PUBLISHING, London, 2005
планове і поточне управління діяльністю і процесами залучення знань для підвищення конкурентоспроможності за рахунок кращого використання і створення індивідуальних і колективних ресурсів знань	European Committee for Standardization	European Guide to good Practice in Knowledge Management – Part 5: KM Terminology. Brussels. 2004
це свідомо стратегія отримання необхідного знання потрібними людьми в потрібний час, а також стратегія спрощення обміну і використання інформації таким чином, щоб прагнути до поліпшення роботи організації	O'Dell C.,	Grayson C.J. If Only We Knew What We Know: The Transfer of Internal Knowledge and Best Practice. The Free Press. New York. 1998
починається з ідентифікації і класифікації типів знання, які існують, з подальшим розумінням, де і як знання існує	Little, T.	Understanding Knowledge Management: Developing a Foundation for Future Advising Practices. Retrieved from NACADA Clearinghouse of Academic Advising Resources –
систематичний процес пошуку, вибору, організації, перетворення і подання інформації, який включає в себе проектування, аналіз і реалізацію обох соціальних і технологічних процесів для підвищення ефективності застосування знань	Indian Standard	Bureau of Indian Standards, New Deli, April 2012
це дисципліна, яка означає комплексний підхід до виявлення, управління, обміну і використання знань та інформаційних активів організації на основі політик, організаційної структури, процедур, програм і технологій. Знаннями необхідно ділитися; Співробітники повинні бути готові і здатні ділитися, а сама організація потребує культури, сприяє обміну знаннями в атмосфері довіри і відкритості	International Public Management Association for Human Resources	Glossary of International Public Management Association for Human Resources

Джерело: сформовано автором на основі [498]

Додаток П

Таблиця П.1

Відносне відхилення балів від ідеального стану індексів для обраної групи ТНК як представників кластерів

	Кількісна оцінка у балах				Відносне відхилення балів від ідеального стану індексу			
	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
HC11	57	63	72	68	-0,43	-0,37	-0,28	-0,32
HC12	7	5	6	6	-0,3	-0,5	-0,4	-0,4
HC13	37	33	45	41	-0,26	-0,34	-0,1	-0,18
HC21	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
HC22	0,7	0,7	0,6	0,8	-0,3	-0,3	-0,4	-0,2
HC23	0,5	0,6	0,5	0,7	-0,5	-0,4	-0,5	-0,3
HC31	0,7	0,5	0,6	0,7	-0,3	-0,5	-0,4	-0,3
HC32	61	63	70	69	-0,39	-0,37	-0,3	-0,31
HC33	7	5	6	6	-0,3	-0,5	-0,4	-0,4
SC11	0,7	0,7	0,6	0,8	-0,3	-0,3	-0,4	-0,2
SC12	57	63	73	75	-0,43	-0,37	-0,27	-0,25
SC13	61	63	61	71	-0,39	-0,37	-0,39	-0,29
SC21	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
SC22	0,7	0,5	0,6	0,7	-0,3	-0,5	-0,4	-0,3
SC23	55	57	66	66	-0,45	-0,43	-0,34	-0,34
SC24	61	63	62	61	-0,39	-0,37	-0,38	-0,39
IC11	7	7	6	5	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5
IC12	56	63	71	66	-0,44	-0,37	-0,29	-0,34
IC13	54	55	63	61	-0,46	-0,45	-0,37	-0,39

IC14	52	67	52	58	-0,48	-0,33	-0,48	-0,42
IC21	0,6	0,5	0,6	0,7	-0,4	-0,5	-0,4	-0,3
IC22	57	63	72	68	-0,43	-0,37	-0,28	-0,32
IC23	19	22	17	21	-0,42	-0,33	-0,48	-0,36
IC24	0,7	0,6	0,6	0,5	-0,3	-0,4	-0,4	-0,5
RC11	63	66	75	70	-0,37	-0,34	-0,25	-0,3
RC12	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
RC21	57	63	73	75	-0,43	-0,37	-0,27	-0,25
RC22	0,5	0,6	0,5	0,5	-0,5	-0,4	-0,5	-0,5

Джерело: авторська розробка

**Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою
важливості та вагомість індексів у групі для 3-го рівня**

Елементи	Обернено-симетричні експертні матриці				Вагомість індексу в групі W_i
HC11	1	4	0,33		0,354588619
HC12	0,25	1	4		0,32324624
HC13	3	0,33	1		0,322165141
HC21	1	3	0,25		0,302297044
HC22	0,33	1	4		0,364982008
HC23	4	0,25	1		0,332720949
HC31	1	3	0,33		0,331978
HC32	0,33	1	4		0,365389
HC33	3	0,25	1		0,302634
SC11	1	3	3		0,600804
SC12	0,33	1	1		0,199598
SC13	0,33	1	1		0,199598
SC21	1	2	3		0,367871
SC22	0,5	1	2		0,279521
SC23	0,33	0,5	1		0,165787
SC24	0,5	0,25	0,3		0,086978
IC11	1	3	4		0,520248
IC12	0,33	1	2		0,251942
IC13	0,25	0,5	1		0,154671

IC14	0,25	0,25	0,3		0,073139
IC21	1	3	3		0,407116
IC22	0,33	1	1		0,1971
IC23	0,33	1	1		0,1971
IC24	0,5	0,33	0,33		0,0954
RC11	1	3			0,750941035
RC12	0,33	1			0,249058965
RC21	1				0,666666667
RC22	0,5				0,306570394

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П
Таблиця П.3

Розрахунки відносного відхилення балів від ідеального стану індексу, помноженого на вагу для елементів 3-го рівня ієрархії, для обраної групи ТНК – представників кластерів

	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
	-0,15247	-0,1312	-0,09928	-0,11347
	-0,09697	-0,16162	-0,1293	-0,1293
	-0,08376	-0,10954	-0,03222	-0,05799
СУМА	-0,33321	-0,40236	-0,2608	-0,30076
	-0,12092	-0,06046	-0,15115	-0,09069
	-0,10949	-0,10949	-0,14599	-0,073
	-0,16636	-0,13309	-0,16636	-0,09982
СУМА	-0,39677	-0,30304	-0,4635	-0,2635
	-0,09959	-0,16599	-0,13279	-0,09959
	-0,1425	-0,13519	-0,10962	-0,11327
	-0,09079	-0,15132	-0,12105	-0,12105
СУМА	-0,33289	-0,4525	-0,36346	-0,33392
	-0,18024	-0,18024	-0,24032	-0,12016
	-0,08583	-0,07385	-0,05389	-0,0499
	-0,07784	-0,07385	-0,07784	-0,05788
СУМА	-0,34391	-0,32794	-0,37206	-0,22794
	-0,14715	-0,07357	-0,18394	-0,11036
	-0,08386	-0,13976	-0,11181	-0,08386
	-0,0746	-0,07129	-0,05637	-0,05637
	-0,03392	-0,03218	-0,03305	-0,03392
СУМА	-0,33953	-0,3168	-0,38516	-0,28451

	-0,15607	-0,15607	-0,2081	-0,26012
	-0,11085	-0,09322	-0,07306	-0,08566
	-0,07115	-0,0696	-0,05723	-0,06032
	-0,03511	-0,02414	-0,03511	-0,03072
СУМА	-0,37318	-0,34303	-0,3735	-0,43682
	-0,16285	-0,20356	-0,16285	-0,12213
	-0,08478	-0,07295	-0,0552	-0,06309
	-0,08364	-0,06572	-0,09559	-0,07169
	-0,02864	-0,03819	-0,03819	-0,04774
СУМА	-0,35991	-0,38041	-0,35183	-0,30466
	-0,27785	-0,25532	-0,18774	-0,22528
	-0,09962	-0,04981	-0,12453	-0,07472
СУМА	-0,37747	-0,30513	-0,31226	-0,3
	-0,28667	-0,24667	-0,18	-0,16667
	-0,15329	-0,12263	-0,15329	-0,15329
СУМА	-0,43995	-0,36929	-0,33329	-0,31995

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П

Таблиця П.4

Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою важливості та вагомість індексів у групі для 2-го рівня

	<i>Обернено-симетричні експертні матриці</i>				<i>Вагомість індексу в групі W_i</i>
HC1	1	4	0,33		0,354588619
HC2	0,25	1	4		0,32324624
HC3	3	0,33	1		0,322165141
SC1	1	3	3		0,600804
SC2	0,33	1	1		0,199598
IC1	1	3	3	2	0,407116
IC2	0,33	1	1	3	0,197155
RC1	1	3			0,750941035
RC2	0,33	1			0,249058965

Джерело: авторські розрахунки

Значення нормалізованих значень R&D для 30 ТНК за період 2005-2019

ТНК	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2019
Pfizer	0	0,135135	0,162162	0,135135	0,189189	0,162162	0,108108	0,054054	0,72973	0,405405	0,648649	0,756757	0,594595	1
Ford	0	0,448276	0,482759	0,482759	0,517241	0,551724	0,689655	1	0,586207	0,172414	0,758621	0,517241	0,586207	0,517241
Johnson & Johnson	0,742857	0,914286	1	0,371429	0,0571	0	0	0,142857	0,2	0,457143	0,542857	0,542857	0,714286	0,914286
Amazon.com	0,027027	0,081081	0,108108	0,081081	0	0,054054	0,108108	0,162162	0,216216	0,351351	0,432432	0,567568	0,594595	1
General Motors	0	0,002242	0,008969	0,013453	0,017937	0,040359	0,071749	0,116592	0,192825	0,282511	0,403587	0,547085	0,70852	1
Microsoft	0	0,423077	0,538462	0,346154	0,192308	0,5	0,769231	1	0,730769	0,653846	0,730769	0,769231	1	0,692308
Glaxo Smith Kline	0	0,057971	0,246377	0,318841	0,4229	0,463768	0,521739	0,536232	0,681159	0,768116	0,855072	0,855072	1	0,898551
Siemens	0,8125	1	0,875	0,9375	0,875	0,6875	0,5625	0,4375	1	0,375	0	0,0625	0,125	0,8125
Toyota Motor	0,882353	0,941176	1	0,823529	0,3941	0,235294	0,117647	0	0,235294	0,117647	0,117647	0,235294	0,529412	0,882353
IBM	0,615385	0,076923	0	0,461538	1	0,769231	0,692308	0,692308	0,846154	0,615385	0,076923	0	0,461538	1
Samsung	0,010638	0	0,031915	0,021277	0,010638	0,138298	0,308511	0,361702	0,478723	0,797872	0,851064	0,808511	0,893617	1
Intel	0,013158	0,039474	0	0,013158	0,013158	0,078947	0,263158	0,381579	0,605263	0,671053	0,789474	0,868421	0,947368	1
Facebook, Inc.	0	0,032609	0,043478	0,065217	0,086957	0,130435	0,130435	0,26087	0,369565	0,391304	0,478261	0,673913	0,913043	1
Novartis	0	0,02	0,12	0,26	0,44	0,48	0,62	1	0,62	0,9	0,9	0,86	0,88	0,66
Volkswagen	0	0,009434	0	0,009434	0,009434	0,113208	0,207547	0,330189	0,584906	0,660377	0,820755	0,849057	0,811321	1
Roche Holding	0	0,027778	0,125	0,527778	0,569444	0,555556	0,513889	0,486111	0,722222	0,625	0,555556	0,611111	0,888889	1
Alibaba Group	0	0,058824	0,117647	0,235294	0,235294	0,235294	0,264706	0,294118	0,294118	0,294118	0,647059	0,764706	0,941176	1
Nokia	0,264706	0	0,058824	0,882353		0,647059	0,705882	0,588235	0,382353	0,323529	0,352941	0,264706	0,205882	0,264706
Merck & Co		0,067797	0,118644	0,152542	0,220339	0,508475	0,627119	0,711864	0,661017	0,542373	0,491525	0,40678	0,983051	1
Honda	0,178571	0,142857	0,142857	0,071429	0,214286	0,178571	0	0,214286	0,892857	0,821429	0,5	0,571429	0,678571	1
Google	0	0,014599	0,036496	0,072993	0,072993	0,072993	0,131387	0,19708	0,313869	0,335766	0,532847	0,715328	0,832117	1
Daimler	0	0,106383	0,148936	0,191489	0,319149	0,340426	0,404255	0,510638	0,595745	0,638298	0,744681	0,808511	0,957447	1
Sanofi		0,041667	0,	0,458333	0,541667	0,625	0,75	0,791667	1	0,75	0,708333	0,916667	0,958333	1
Panasonic	0	0,15	0,375	0,65	0,7	0,675	0,85	0,9	0,95	0,975	0,925	0,95	0,975	1

Sony	0	0,277778	0,388889	0,5	1	0,388889	0,5	0,555556	0,777778	0,833333	0,833333	0,611111	0,944444	1
Cisco Systems	0	01667	0,125	0,291667	0,458333	0,5	0,583333	0,791667	0,791667	0,833333	1	0,958333	1	0,916667
Apple Inc.	0	0,018018	0,045045	0,054054	0,072072	0,099099	0,117117	0,171171	0,36036	0,459459	0,603604	0,684685	0,855856	1
AstraZeneca PLC	0	0,136364	0,318182	0,272727	0,409091	0,454545	0,545455	0,590909	0,681818	0,727273	0,636364	0,909091	0,863636	1
Eli Lilly and Co mpany	0	0,15625	0,28125	0,3125	0,46875	0,46875	0,5	0,625	0,6875	0,71875	0,78125	0,875	1	1
Oracle Corporati on	0	0	0,121212	0,151515	0,212121	0,212121	0,242424	0,30303	0,424242	0,515152	0,606061	0,69697	1	0,787879

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П

Таблиця П.6

Значення нормалізованих значень T_{cf} для 30 ТНК за період 2005-2019

ТНК	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2019
Pfizer	0	0,141783	0,344791	0,61869	0,340494	0,338346	0,52739	0,673469	1	0,900107	0,808808	0,693878	0,880773	0,993555
Ford	0,238579	0,15736	0,213198	0,010152	0	0,095939	0,994924	1	0,659898	0,279188	0,365482	0,253807	0,360406	0,218274
Johnson & Johnson	0,91511	1	0,709677	0,918506	0,473684	0	0,179966	0,303905	0,269949	0,485569	0,55348	0,541596	0,568761	0,651952
Amazon.com	0,308789	0,384798	0,451306	0,634204	0,698337	0,653207	0	0,729216	0,781473	0,87886	0,76247	0,7981	0,855107	1
General Motors	0	0,004316	0,011097	0,018496	0,021578	0,054871	0,114673	0,199753	0,279901	0,362515	0,523428	0,685573	0,741677	1
Microsoft	0,469844	0,857004	1	0,756809	0,765564	0	0,301556	0,444553	0,464008	0,495136	0,435798	0,493191	0,601167	0,513619
Glaxo Smith Kline	0	0,054614	0,13936	0,269303	0,444444	0,40678	0,482109	0,623352	0,694915	0,772128	0,73823	0,747646	0,913371	1
Siemens	0,139344	0,303279	0,581967	0,803279	0,737705	0,704918	0,672131	0,680328	1	0,47541	0	0,008197	0,163934	0,262295
Toyota Motor	0,362944	0,403553	0,588832	0,56599	1	0,494924	0,469543	0,741117	0,629442	0,558376	0	0,040609	0,109137	0,187817
IBM	0,384127	0,355556	0,295238	0,336508	0,35873	0,526984	0,657143	0,88254	0,95873	1	0,038095	0,031746	0,025397	0
Samsung	0,053677	0	0,045224	0,115385	0,133559	0,127642	0,23246	0,296703	0,421809	0,550296	0,615385	1	0,42519	0,562975
Intel	0	0,125683	0,030055	0,112022	0,090164	0,02459	0,256831	0,346995	0,521858	0,505464	0,614754	0,677596	0,846995	1
Facebook, Inc.	0	0,14902	0,172549	0,203922	0,239216	0,34902	0,403922	0,431373	0,470588	0,584314	0,643137	0,792157	0,905882	1
Novartis	0	0,128617	0,282958	0,37299	0,424437	0,543408	0,749196	1	0,942122	0,983923	0,803859	0,710611	0,681672	0,762058
Volkswagen	0	0,051027	0,143804	0,254473	0,370444	0,235918	0,380384	0,734924	0,907886	1	0,914513	0,838966	0,858847	0,99006
Roche Holding	0	0,1	0,290909	0,460606	0,578788	0,666667	0,666667	0,745455	0,763636	0,818182	0,884848	0,957576	0,993939	1
Alibaba Group	0	0,023529	0,070588	0,082353	0,223529	0,3	0,394118	0,441176	0,535294	0,558824	0,670588	0,794118	0,876471	1
Nokia	0,205882	0,331933	0,523109	0,907563	1	0,636555	0,621849	0,569328	0,542017	0,094538	0,071429	0,060924	0,016807	0
Merck & Co	0,028846	0	0,019231	0,067308	0,089744	0,173077	0,766026	0,833333	0,903846	1	0,964744	0,791667	0,740385	0,650641
Honda	0	0,121993	0,245704	0,424399	0,329897	0,206186	0,410653	0,347079	0,661512	0,683849	0,776632	0,800687	0,83677	1
Google	0	0,008989	0,058427	0,076404	0,141573	0,168539	0,296629	0,440449	0,811236	1	0,880899	0,91236	0,81573	0,804494
Daimler	0,83209	0,950249	1	0,838308	0,380597	0	0,245025	0,477612	0,461443	0,583333	0,613184	0,669154	0,742537	0,939055
Sanofi	0	0,469101	0,511236	0,595506	0,657303	0,69382	0,738764	0,851124	1	0,969101	0,893258	0,657303	0,634831	0,620787
Panasonic	0,28169	0,359155	0,429577	0,25	0,147887	0,239437	1	0,926056	0,700704	0,147887	0,084507	0,116197	0	0,028169
Sony	0,033708	0	0,275281	0,651685	0,61236	0,651685	1	0,910112	0,88764	0,646067	0,483146	0,713483	0,567416	0,623596
Cisco Systems	0	0,097222	0,222222	0,447917	0,607639	0,489583	0,625	0,708333	0,753472	0,770833	0,746528	0,899306	0,9375	1
Apple Inc.	0	0,016895	0,041553	0,063014	0,10137	0,120091	0,251142	0,447489	0,668037	0,73379	0,79589	0,914155	0,9379	1
AstraZeneca PLC	0	0,132979	0,265957	0,430851	0,542553	0,606383	0,62766	0,744681	0,93617	1	0,93617	0,696809	0,430851	0,132979

Eli Lilly and Company	0	0,159091	0,272727	0,443182	0,539773	0,625	0,693182	0,829545	0,886364	1	0,909091	0,892045	0,721591	0,784091
Oracle Corporation	0	0,018779	0,075117	0,164319	0,220657	0,239437	0,408451	0,821596		0,892019	0,887324	0,896714	0,887324	0,920188

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П

Таблиця П.7

**Значення коефіцієнту варіації для Tcf, розрахованого
для 30 ТНК за період 2005-2019**

ТНК	Середньоквадратичне відхилення за вибіркою	Коефіцієнт варіації
1. Pizer	0,31826	0,539287
2. Ford	0,320698	0,92626
3. Johnson & Johnson	0,290246	0,536629
4. Amazon.com	0,266674	0,417804
5. General Motors	0,329072	1,146627
6. Microsoft	0,247702	0,456399
7. Glaxo Smith Kline	0,316728	0,608569
8. Siemens	0,319186	0,684028
9. Toyota Motor	0,281415	0,640382
10. IBM	0,347367	0,831193
11. Samsung	0,284619	0,869956
12. Intel	0,329331	0,894745
13. Facebook, Inc.	0,300095	0,662138
14. Novartis	0,316433	0,528279
15. Volkswagen	0,375564	0,684511
16. Roche Holding	0,320357	0,502393
17. Alibaba Group	0,328552	0,770398
18. Nokia	0,334222	0,83826
19. Merck & Co	0,405916	0,808501
20. Honda	0,303623	0,620964
21. Google	0,390144	0,851348
22. Daimler	0,290127	0,465129
23. Sanofi	0,249577	0,376025

24.	Panasonic	0,321178	0,954413
25.	Sony	0,29773	0,517394
26.	Cisco Systems	0,308882	0,520657
27.	Apple Inc.	0,38999	0,896333
28.	AstraZeneca PLC	0,319318	0,597331
29.	Eli Lilly and Company	0,305614	0,488664
30.	Oracle Corporation	0,397767	0,7493

Джерело: авторські розрахунки

Значення нормалізованих значень *Tcf* для 30 ТНК за період 2005-2019

ТНК	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2019
Pfizer	0,420792	0,351485	0,064356	0,039604	0,034653	0	0,123762	0,064356	0,460396	0,831683	0,841584	0,732673	1	0,737624
Ford	0,287671	0,061644	0,835616	0,068493	0,10274	0,075342	0,089041	0,130137	0,294521	0,136986	0,041096	0	1	0,280822
Johnson & Johnson	0,076923	0	0,016484	0,035714	0,038462	0,252747	1	0,203297	0,285714	0,065934	0,296703	0,142857	0,318681	0,093407
Amazon.com	0,480263	0,532895	0,565789	0,611842	0,730263	0,796053	0,559211	0,638158	0,828947	0,993421	0,934211	1	0	0,888158
General Motors	#ЗНАЧ!	0,01	0	0,03	0,08	0,11	0,05	0,03	0,01	0,02	0,04	0,23	0,38	1
Microsoft	0,481818	0,463636	0,872727	1	0	0,127273	0,263636	0,318182	0,363636	0,363636	0,527273	0,709091	0,890909	0,981818
Glaxo Smith Kline	0	0,086614	0,173228	0,232283	0,255906	0,42126	0,594488	0,350394	0,543307	0,496063	0,082677	0,34252	0,240157	1
Siemens	0,581197	0,598291	0,589744	0,57265	0,632479	0,111111	0,615385	0,504274	0,623932	0,282051	1	0	0,017094	0,307692
Toyota Motor	0,157143	0,128571	0,085714	0,028571	0	0,285714	1	0,4	0,342857	0,528571	0,5	0,485714	0,585714	0,357143
IBM	0,247706	0,201835	0,33945	0,431193	0,706422	0,834862	0,93578	0,990826	1	0,577982	0,66055	0,568807	0	0,266055
Samsung	0,191045	0,032836	0,026866	0,014925	0	0,185075	0,137313	0,391045	0,58806	0,429851	0,268657	0,352239	1	0,967164
Intel	0,185629	0,173653	0,035928	0,149701	0	0,42515	0,508982	0,39521	0,311377	0,437126	0,42515	0,353293	0,401198	1
Facebook, Inc.	0,025827	0,003172	0,003172	0,007703	0,012234	0,012234	0,025827	0	0,066606	0,130041	0,166289	0,429089	0,805165	1
Novartis	0	0,086207	0,5	0,172414	0,198276	0,310345	0,241379	0,267241	0,258621	0,353448	1	0,051724	0,137931	0,560345
Volkswagen	0	0,00369	0,01107	0,01476	0,01845	0,302583	0,760148	1	0,413284	0,501845	0,232472	0,180812	0,453875	0,487085
Roche Holding	0	0,032787	0,081967	0,163934	0,213115	0,393443	0,754098	0,672131	1	0,704918	0,540984	0,622951	0,47541	0,786885
Alibaba Group	0	0,009174	0,018349	0,027523	0,036697	0,036697	0,045872	0,045872	0,119266	0,394495	1	0,513761	0,87156	0,93578
Nokia	0,9	0,733333	0,6	0,366667	0	0,4	0,133333	0,066667	0	1	0,5	0,066667	0,066667	0,066667
Merck & Co	0,413223	0,289256	0,140496	0,198347	0,46281	1	0	0,454545	0,446281	0,917355	0,297521	0,256198	0,066116	0,446281
Honda	0,26087	0,231884	0,188406	0,072464	0,028986	0,507246	0	0,246377	0,434783	0,42029	0,246377	0,173913	1	0,565217
Google	0	0,020548	0,05137	0,092466	0,116438	0,123288	0,150685	0,167808	0,246575	0,253425	0,530822	0,616438	0,517123	1
Daimler	0,283871	0,309677	0,36129	0,419355	0	0,625806	0,748387	0,774194	0,825806	0,832258	0,83871	0,845161	1	0,793548
Sanofi	0,388889	0,472222	0,555556	0,666667	0,777778	0,805556	1	0,555556	0,166667	0,416667	0,138889	0,25	0	0,222222
Panasonic	0,05	0,066667	0,016667	0,033333	0,083333	0,1	0,116667	0,133333	0,125	0	0,7	0,816667	1	0,916667
Sony	0,171429	0,142857	0,1	0,071429	0,028571	0	0	0,028571	0,142857	0,171429	0,114286	0,128571	0,728571	1
Cisco Systems	0,405594	0,496503	0,482517	0,608392	0,524476	0,643357	0,552448	0,657343	0,797203	0,706294	0,818182	0,783217	0	1
Apple Inc.	0	0,018581	0,028716	0,054054	0,135135	0,233108	0,434122	0,701014	0,621622	0,748311	0,903716	0,760135	0,896959	1
AstraZeneca PLC	0,545455	0,579545	0,602273	0,670455	0,715909	0,784091	1	0,568182	0,159091	0	0,181818	0,284091	0,204545	0,113636
Eli Lilly and Company	0,175	0,25	0,375	0,45	0,8	1	0,8	0,75	0,9	0,325	0,325	0,4	0	0,525
Oracle Corporation	0	0,036145	0,084337	0,192771	0,361446	0,421687	0,710843	0,891566	1	0,987952	0,746988	0,759036	0,13253	0,987952

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П
Таблиця П.9

Значення нормалізованих значень *Cap* для 30 ТНК за період 2005-2019

ТНК	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2019
Pfizer	1	0,126815	0,159729	0,242982	0,057115	0,002904	0,014521	0	0,798645	0,595353	0,632139	0,546951	0,654405	0,375605
Ford	0,881592	0,446766	0,759204	0	0,284577	0,200995	0,439801	0,538308	0,716418	0,804975	0,806965	0,78607	0,972139	1
Johnson & Johnson	0,025641	0,063116	0	0,224852	0,327416	0,506903	0,802761	0,398422	1	0,865878	0,792899	0,641026	0,668639	0,441815
Amazon.com	0,33035	0	0,077579	0,251918	0,236573	0,245098	0,170929	0,251918	0,520034	0,663257	0,602302	0,944501	1	0,94416
General Motors	0,003447	0	0,021448	0,021575	0,056811	0,059492	0,086174	0,100089	0,164816	0,17005	0,38657	0,624933	0,595174	1
Microsoft	1	0,55603	0,612949	0,656706	0,283173	0,401281	0,467805	0,46592	0,575596	0,633725	0,658485	0,761651	0,423693	0
Glaxo Smith Kline	0,236785	0,116582	0	0,191709	0,217777	0,192795	0,114048	0,217777	0,229725	0,304743	0,326213	0,523896	0,72176	1
Siemens	0,669553	1	0,991342	0,336219	0,240981	0,083694	0,069264	0,269841	0,424242	0,12987	0	0,01443	0,064935	0,054834
Toyota Motor	0,34133	0	0	0,739368	0,550709	0,632497	1	0,635769	0,791712	0,802617	0,648855	0,654308	0,697928	0,690294
IBM	0,506106	0	0,168928	0,464043	0,526459	0,489824	0,708955	1	0,736092	0,457259	0,35346	0,30597	0,261872	0,207598
Samsung	0	0,016747	0,096959	0,230498	0,289996	0,316439	0,408109	0,600264	0,706919	0,541208	0,479506	0,646981	0,642574	1
Intel	0,130507	0	0,136013	0,127203	0,171256	0,229075	0,160793	0,324339	0,229626	0,477423	0,401982	0,469163	0,485683	1
Facebook, Inc.	0	0,001415	0,004246	0,006066	0,016175	0,022847	0,044885	0,067732	0,149211	0,367974	0,502224	0,680752	0,99818	1
Novartis	0	0,143256	0,188837	0,226977	0,221395	0,208372	0,216744	0,292093	0,814884	0,783256	1	0,576744	0,655814	0,514419
Volkswagen	0	0,103795	0,393973	0,65625	0,022321	0,040179	0,361607	0,410714	0,743304	0,742188	1	0,335938	0,476563	0,583705
Roche Holding	0	0,14878	0,201626	0,311382	0,218699	0,165041	0,052846	0,241463	0,909756	0,97561	1	0,860976	0,773171	0,830894
Alibaba Group	0	0,017877	0,033485	0,078888	0,118899	0,16118	0,214813	0,257946	0,318104	0,33882	0,264756	0,361521	0,957151	1
Nokia	0,755714	0,475714	1	0,972857	0,332857	0,482857	0,105714	0,362857	0	0,071429	0,028571	0,07	0,142857	0,11
Merck & Co	0	0,028814	0,072034	0,083051	0,34322	0,383051	0,259322	0,387288	0,577966	0,732203	0,665254	0,774576	0,887288	1
Honda	0	0,350168	0,494949	0,771044	0,73064	0,851852	0,969697	1	0,989899	0,619529	0,676768	0,430976	0,383838	0,37037
Google	0	0,089313	0,191684	0,079105	0,116782	0,099219	0,111528	0,138997	0,247073	0,504653	0,474032	0,409847	0,984239	1
Daimler	0	0,060738	0,110629	0,440347	0,375271	0,555315	0,780911	0,537961	0,952278	0,785249	0,481562	0,759219	1	0,694143
Sanofi	0,752941	0,017647	0	0,082353	0,398039	0,290196	0,368627	0,398039	1	0,7	0,803922	0,523529	0,607843	0,362745
Panasonic	0	0,243902	0,376694	0,468835	0,929539	1	0,831978	0,596206	0,623306	0,726287	0,750678	0,669377	0,612466	0,560976
Sony	0,267303	0,591885	0,603819	0,613365	0,252983	0,4821	0,334129	0,267303	0,081146	0	0,341289	0,434368	0,661098	1
Cisco Systems	0,217561	0,150469	0,003908	0,276837	0,112689	0,353048	0	0,124414	0,200625	0,225378	0,280094	0,369984	0,615555	1
Apple Inc.	0	0,03892	0,122963	0,132571	0,183897	0,212114	0,343469	0,632936	0,479689	0,535344	0,666748	0,691802	1	0,988446
AstraZeneca PLC	0	0,06869	0,191693	0,404153	0,428115	0,447284	0,429712	0,317891	0,456869	0,710863	0,570288	0,552716	0,746006	1
Eli Lilly and Company	0,327411	0,001269	0,02665	0,151015	0,006345	0	0,002538	0,07868	0,205584	0,345178	0,522843	0,546954	0,606599	1
Oracle Corporation	0	0,010017	0,283806	0,347245	0,470785	0,521703	0,856427	0,655259	0,709516	0,845576	0,969115	0,810518	0,950751	1

Додаток П

Таблиця П.10

Кластеризація компаній за обраними показниками

Діапазон для значень коефіцієнта варіації	КЛАСТЕР	R&D	Tcf	Ap	Cap
(0,4 -0,6)	A	Panasonic, Ford,Microsoft Sony, Eli Lilly and Company , AstraZeneca PLC Sanofi, Roche Holding Glaxo Smith Kline Siemens	Sanofi, Amazon.com Microsoft, Daimler Eli Lilly and Company Roche Holding, Sony Cisco Systems, Novartis Johnson & Johnson, Pfizer AstraZeneca PLC	Amazon.com, Cisco Systems Daimler, IBM Eli Lilly and Company	Microsoft, Panasonic, Honda Sony, Ford, Oracle Corporation IBM, AstraZeneca PLC Eli Lilly and Company
(0,6 – 0,8)	B	Cisco Systems, Novartis Daimler, IBM Merck & Co,Nokia Johnson & Johnson Toyota Motor	Glaxo Smith Kline, Honda Toyota Motor , Facebook, Inc. Siemens, Volkswagen, Oracle Corporation,Alibaba Group	Microsoft, Siemens Sanofi, AstraZeneca PLC Roche Holding, Oracle Corporation Merck & Co, Glaxo Smith Kline Toyota Motor	Toyota Motor , Sanofi, Samsung, Johnson & Johnson, Novartis, Volkswagen Amazon.com, Merck & Co, Apple Inc.
(0,8 – 1)	C	Oracle Corporation, Alibaba Group, Honda Pfizer, Samsung, Intel Volkswagen	Merck & Co, IBM, Nokia, Google, Samsung, Intel Apple Inc., Ford,Panasonic	Apple Inc.,Honda Novartis,Pfizer,Volkswagen Nokia, Intel	Roche Holding, Intel , Glaxo Smith Kline, Pfizer Cisco Systems, Nokia
>1	D	Facebook, Inc.,Apple Inc. Amazon.com, Google, General Motors	General Motors	Samsung,Google,Ford Panasonic, Johnson & Johnson Alibaba Group, Sony Facebook, Inc., General Motors	Google, Alibaba Group Siemens, Daimler, General Motors , Facebook, Inc.

Джерело: авторські розрахунки

Додаток П

Таблиця П.11

Відносне відхилення балів від ідеального стану індексів для обраної групи ТНК, як представників кластерів

	Кількісна оцінка у балах				Відносне відхилення балів від ідеального стану індексу			
	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors	Eli Lilly and Company	Toyota Motor	Intel	General Motors
HC11	57	63	72	68	-0,43	-0,37	-0,28	-0,32
HC12	7	5	6	6	-0,3	-0,5	-0,4	-0,4
HC13	37	33	45	41	-0,26	-0,34	-0,1	-0,18
HC21	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
HC22	0,7	0,7	0,6	0,8	-0,3	-0,3	-0,4	-0,2
HC23	0,5	0,6	0,5	0,7	-0,5	-0,4	-0,5	-0,3
HC31	0,7	0,5	0,6	0,7	-0,3	-0,5	-0,4	-0,3
HC32	61	63	70	69	-0,39	-0,37	-0,3	-0,31
HC33	7	5	6	6	-0,3	-0,5	-0,4	-0,4
SC11	0,7	0,7	0,6	0,8	-0,3	-0,3	-0,4	-0,2
SC12	57	63	73	75	-0,43	-0,37	-0,27	-0,25
SC13	61	63	61	71	-0,39	-0,37	-0,39	-0,29
SC21	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
SC22	0,7	0,5	0,6	0,7	-0,3	-0,5	-0,4	-0,3
SC23	55	57	66	66	-0,45	-0,43	-0,34	-0,34
SC24	61	63	62	61	-0,39	-0,37	-0,38	-0,39
IC11	7	7	6	5	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5
IC12	56	63	71	66	-0,44	-0,37	-0,29	-0,34
IC13	54	55	63	61	-0,46	-0,45	-0,37	-0,39
IC14	52	67	52	58	-0,48	-0,33	-0,48	-0,42
IC21	0,6	0,5	0,6	0,7	-0,4	-0,5	-0,4	-0,3
IC22	57	63	72	68	-0,43	-0,37	-0,28	-0,32

IC23	19	22	17	21	-0,42	-0,33	-0,48	-0,36
IC24	0,7	0,6	0,6	0,5	-0,3	-0,4	-0,4	-0,5
RC11	63	66	75	70	-0,37	-0,34	-0,25	-0,3
RC12	0,6	0,8	0,5	0,7	-0,4	-0,2	-0,5	-0,3
RC21	57	63	73	75	-0,43	-0,37	-0,27	-0,25
RC22	0,5	0,6	0,5	0,5	-0,5	-0,4	-0,5	-0,5

Джерело: розроблено автором

Додаток П

Таблиця П.12

**Обернено симетричні експертні матриці попарного порівняння елементів кожної групи за 5-бальною шкалою
важливості та вагомість індексів у групі для 3-го рівня**

Елементи	Обернено-симетричні експертні матриці			Вагомість індексу в групі W_i
HC11	1	4	0,33	0,354588619
HC12	0,25	1	4	0,32324624
HC13	3	0,33	1	0,322165141
HC21	1	3	0,25	0,302297044
HC22	0,33	1	4	0,364982008
HC23	4	0,25	1	0,332720949
HC31	1	3	0,33	0,331978
HC32	0,33	1	4	0,365389
HC33	3	0,25	1	0,302634
SC11	1	3	3	0,600804
SC12	0,33	1	1	0,199598
SC13	0,33	1	1	0,199598
SC21	1	2	3	0,367871
SC22	0,5	1	2	0,279521
SC23	0,33	0,5	1	0,165787
SC24	0,5	0,25	0,3	0,086978
IC11	1	3	4	0,520248
IC12	0,33	1	2	0,251942

IC13	0,25	0,5	1		0,154671
IC14	0,25	0,25	0,3		0,073139
IC21	1	3	3		0,407116
IC22	0,33	1	1		0,197155
IC23	0,33	1	1		0,197155
IC24	0,5	0,33	0,33		0,095477
RC11	1	3			0,750941035
RC12	0,33	1			0,249058965
RC21	1	2			0,666666667
RC22	0,5	1			0,306570394

Джерело: авторські розрахунки

Додаток Р

Таблиця Р.1

Ретроспективний аналіз та порівняльна характеристика етапів становлення економіки знань в Україні

Етап	Стадії росту	Україна			Захід		
		Період	Віхи	Соціальна система	Період	Віхи	Соціальна система
I.	Криза традиційного суспільства	17 ст.	1666 р. – розкол російської церкви	московсько-російська модель	рубіж 15 – 16 ст.	1517 р. – початок Реформації	Феодалізм
II.	Пост традиційне суспільство	17 ст. – середина 19 ст.	Реформа 1861 року	Російська імперія (освоєння Євразії, елементи індустріалізму)	16 – 18 ст.	1760 р. – Велика французька революція	західні імперії (великі морські відкриття, елементи індустріалізму)
III.	Індустріальна революція (3 стадія)	кінець 19 ст. – початок 20 ст.	14 з'їзд ВКП	передумови формування індустріальної моделі	19 ст., сер. 19-сер. 20 ст.	серія науково-промислових відкриттів	формування капіталістичної індустріальної моделі
IV.	Індустріальне зростання (4 стадія)	30 – 60 р.	політ Ю. А. Гагаріна	Соціалізм	70 рр.	1969 р. Н. Армстронг полетів на Місяць	Капіталізм
V.	Криза індустріального суспільства	60 – 90 р.	розвал СРСР	«розвиток соціалізму» (або застій та перебудова)	70 рр.	нафтові шоки, поразка у В'єтнамі	капіталістичне суспільство масового використання
VI.	Постіндустріальне суспільство	станом на сьогодні		пост соціалізм (конвергенція капіталізму)	межа 20 – 21 ст.	Хельсінкська угода	пост капіталізм (конвергенція соціалізму)
VII.	Інформаційна революція					1991–виникнення загальнодоступного інтернету	Глобалізація

Джерело: складено автором на основі [499]

Етапи становлення та розвитку економіки знань в Україні

Період	Характеристика
Спотворена постіндустріалізація (1992 – 1998 рр.)	В умовах розпаду СРСР і проведення «шокових» ліберально-ринкових реформ відбулася різка деградація промислової сфери, були розірвані технологічні ланцюжки переважної більшості виробництв; науково-освітній комплекс функціонував в режимі постійних неплатежів і низького рівня заробітної плати, відбулося кардинальне зниження соціального статусу вченого та працівника вищої школи, матеріально-технічна база НДР практично не модернізувалася; наукоємність ВВП скоротилася з 0,50% в 1992 р. до 0,23% в 1998 р., деіндустріалізація поєднувалася з екстенсивним розвитком сфери обігу. З наукоорієнтованої економіка України перетворилася в економіку, орієнтовану на експорт сировинних ресурсів і продуктів їх переробки з мінімальною доданою вартістю, зіткнулася з масовим відтоком висококваліфікованих працівників, наукових, інженерно-конструкторських, педагогічних і творчих кадрів. Не тільки через низькі зарплати, а й через відчуття власної непотрібності, відсутність перспектив для творчої самореалізації (не тільки в плані отримання почесних звань і наукових ступенів)
Диспропорційна інформатизація (1999 – 2007 р.)	Україні не лише не вдалося підійти до шостого етапу, а навіть і закріпити п'ятий етап, елементи якого носять в її економіці багато в чому випадковий характер і не інтегровані в неї як ціле. Навіть елементи четвертого укладу піддаються деструктивним регресивним змінам. При негативні тенденції в країні починають формуватися основи становлення в окремих сферах і підприємствах «економіки знань». В Україні зберігається досить високий рівень розвитку людського капіталу (що становить, за даними дослідників Світового банку, – 76, 21). Такий рівень відповідає країнам, що мають ВВП приблизно рівний 30000 доларів США. В Україні ж середньодушовий ВВП більш ніж в 4 рази нижче за це значення. Але це говорить про те, що людський капітал України, за умови проведення грамотних реформ і подолання хронічних і нових її хвороб дає змогу значно підвищити рівень нашого добробуту. Низька оплата праці – одна з причин появи такого негативного явища, як пошук додаткового заробітку і над інтенсифікація праці. Для порівняння: середній дохід професора ЄС становить 60 – 80 тис. дол. на рік, в США – 80 – 120 тис. дол. на рік., в Росії – 22 тис. дол., а в Україні – 4 тис. дол. значна частина наших ВНЗ не має довгострокової кадрової політики. А ті вузи, які її формують і виховують власні кадри, тим самим підвищують свою конкурентоспроможність. У підвищенні якості підготовки кадрів важливу роль відіграє професорсько-викладацький склад. Як відомо, в 1990-ті роки радикально змінилася система цінностей на ринку праці, сталася маргіналізація праці викладача, виникли негативні тенденції в її оплаті і нормуванні
Диспропорційна інформатизація (1999 – 2007 р.)	Усе це знизило якість підготовки кадрів. Для порівняння: середній дохід професора ЄС становить 60 – 80 тис. дол. на рік, в США – 80–120 тис. дол. на рік., в Росії – 22 тис. дол., а в Україні – 4 тис. дол. За період 1999 – 2004 рр. в Україні було зареєстровано 17 технопарків, результатом діяльності яких стало прийняття 116 інноваційних проектів, що забезпечило випуск дійсно нової продукції, яка відповідає рівню світових стандартів, реалізовано інноваційної продукції на суму 14337 млн грн, в тому числі експортної продукції на суму 1724 млн грн, відрахування грошових коштів до держбюджету склало 893 млн грн, створено 3246 нових робочих місць. Далі, з 2005 по 2008 рр., сформувалася тенденція різкого скорочення показників ефективності національних технопарків. Так, згідно зі статистичними даними, за період 2001 – 2004 рр. було прийнято 108 проектів, а в 2005– 2008 рр. лише 8. Поставки на експорт скоротилися в 3,7 рази.

	<p>Кількість робочих місць скоротилася в 1,8 рази, перерахування грошей до держбюджету скоротилося в 2,2 рази порівняно з аналогічним періодом. Така ситуація пояснюється скасуванням відповідно до Закону України від 25.03.2005 р № 2505-IV податкових і митних пільг для технопарків, які склали основу спеціального режиму діяльності технопарків згідно із Законом України від 17.07.1999 р. № 991-XIV. Законом України від 12.01.2006 р. № 3333-IV з певними доповненнями і змінами був повернутий спеціальний режим для технопарків, але вийти на рівень 2001 – 2004 рр. вже не вдалося [7]</p>
<p>Селективна адаптація 2007-2014</p>	<p>Передусім необхідно наголосити, що в зазначений період високотехнологічні виробництва і галузі з високою доданою вартістю продовжують деградувати. Витрати на НДДКР в 2014 р. впали (табл. 2). Якщо враховувати динаміку виробництва ВВП, то поки національна економіка ще не досягла рівня виробництва 1990 року. Так, наприклад, за даними статистичного щорічника України, частка інноваційних підприємств істотно не змінилася і порівняно з розвиненими країнами (понад 60 – 70%) дуже низька. Ефективність науково-технічних робіт недостатня, оскільки при щорічному збільшенні фінансування на науково-технічні роботи обсяг інноваційної продукції за вказаний період знизився. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в 2014 році впав. Темпи економічного зростання за вказаний період знижуються, що підтверджується взаємозв'язком економічного зростання з активізацією інноваційної діяльності. У Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» чітко прописано, що обсяг фінансування науки повинен бути на рівні не менше 1,7% ВВП. На жаль, українська наука фінансується державою в середньому на рівні менше 0,3%, а з урахуванням позабюджетного фінансування – 0,73% (табл. 3). Частка загального обсягу витрат на науково-технічну сферу України в 2014 році склала 0,66% ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,26% ВВП. (посилання). У результаті непродуманої інноваційної політики: в 3,3 рази знизилася чисельність працівників в інноваційній сфері, тоді як в США і Західній Європі зросла в 2 рази, в Південно-Східній Азії – в 4 рази; в 3,5 рази знизилася кількість дослідників в галузі технічних наук. У той же час їх чисельність у політичних науках збільшилася в 5,6 рази, юридичних – в 3,5 рази; в 14,3 рази зменшилася освоєння нових видів техніки; в 3 рази впала (з 56% до 17,4%) частка інноваційно-активних промислових підприємств (в ЄС – в середньому 60 – 70%); приріст ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні складає 0,7%, тоді як в розвинених країнах цей показник досягає 60 – 90%. Розглядаючи проблеми становлення економіки знань в Україні, слід проаналізувати розвиненість інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які значною мірою впливають на розвиток людського капіталу. За даними міжнародної організації, Україна відстає від розвинених країн за рівнем розвитку ІКТ, тобто показує низький рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій. Це пояснюється передусім недостатньо розвинутою інноваційною інфраструктурою, неналежним фінансуванням науково-дослідницької діяльності, неготовністю населення, підприємницьких структур до створення і використання нових ІКТ.</p>
<p>Стохастична модернізація (2015 рік – сьогодні)</p>	<p>Слід констатувати наявність певних дій держави в руслі «першого наближення» до формування в Україні економіки знань: в Концепції-2020 декларовано перехід до інноваційного, соціально орієнтованого типу економічного розвитку країни; затверджені Пріоритетні напрями розвитку науки, технологій і техніки в Україні та Перелік критичних технологій України, прийнята Державна програма України «Розвиток науки і технологій» на 2016 – 2020 рр.; створені опорні елементи національної і регіональних інноваційних систем. При цьому ключовою проблемою залишається дефіцит і некомплектність інституційного забезпечення науково-освітнього комплексу та інноваційно-активного бізнесу – чітких правил, гнучких регулятивних механізмів, системи бюджетних пріоритетів тощо</p>

Джерело: сформовано автором [500]

Додаток С. Таблиця С.1

Значення Індексу економіки знань в розрізі регіонів України за період 2006 – 2018 рр.*

Регіони	Значення Індексу економіки знань											Відхилення (Δ)	Рейтингові місця регіонів	
	2006	2007	2008	2009**	2010**	2011**	2012	2013	2014	2016	2018	2018-2006	2006	2018
АР Крим	5,65	5,53	5,76	5,83	5,54	5,13	5,12	5,14	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	10	- ¹
Вінницький	4,69	4,70	4,79	4,83	4,65	4,09	4,23	4,20	4,18	4,27	4,27	-0,42	13	14
Волинський	2,51	2,40	2,61	2,61	2,78	2,66	2,65	2,70	2,60	2,63	2,65	0,14	26	22
Дніпропетровський	7,02	7,02	7,08	7,07	7,38	7,38	7,39	7,41	7,35	7,36	7,41	0,39	5	4
Донецький	5,53	5,51	5,58	5,58	5,42	5,46	5,47	5,48	- ²	- ²	- ²	- ²	11	- ²
Житомирський	3,21	3,24	3,00	3,01	3,44	2,88	2,75	2,70	2,69	2,69	2,68	-0,53	23	21
Закарпатський	3,15	3,19	3,16	3,18	3,02	2,93	2,94	2,96	2,94	2,99	3,00	-0,15	24	20
Запорізький	6,47	6,48	6,44	6,45	6,62	6,87	6,76	6,71	6,62	6,62	6,64	0,17	6	5
Івано-Франківський	4,00	4,01	4,01	4,04	3,83	3,80	3,81	3,84	3,83	3,90	3,94	-0,06	20	17
Київський	3,99	4,02	4,00	4,00	4,62	4,86	4,87	4,87	4,76	4,73	4,74	0,75	21	10
Кіровоградський	3,01	2,96	3,08	3,05	2,85	3,42	3,41	3,39	3,56	3,64	3,65	0,64	25	18
Луганський	4,44	4,45	4,68	4,52	5,23	5,51	5,53	5,43	- ²	- ²	- ²	- ²	16	- ²
Львівський	5,84	6,00	5,96	6,13	5,92	5,38	5,39	5,51	5,40	5,43	5,56	-0,28	7	7
Миколаївський	5,69	5,72	5,90	5,91	5,60	6,14	6,15	6,16	6,13	6,17	6,18	0,49	9	6
Одеський	7,59	7,59	7,56	7,55	7,73	7,50	7,61	7,61	7,53	7,60	7,65	0,06	4	3
Полтавський	5,81	5,80	5,98	6,54	5,81	5,64	5,62	5,60	5,55	5,54	5,50	-0,31	8	8
Рівненський	3,39	3,40	3,37	3,37	3,83	3,57	3,61	3,59	3,50	3,53	3,47	0,08	22	19
Сумський	4,29	4,28	4,30	4,34	4,76	5,04	5,05	5,03	4,98	5,02	5,04	0,75	17	9
Тернопільський	4,20	4,13	4,11	4,25	3,71	4,44	4,47	4,45	4,24	4,27	4,38	0,18	18	13
Харківський	8,01	8,00	8,05	8,06	8,14	8,06	8,07	8,10	8,04	8,07	8,13	0,12	2	2
Херсонський	4,66	4,67	4,67	4,65	4,79	4,70	4,71	4,70	4,68	4,65	4,69	0,03	14	11
Хмельницький	4,20	4,24	4,13	4,28	4,37	3,95	4,00	4,10	3,98	4,01	4,06	-0,14	18	15
Черкаський	4,55	4,56	4,55	4,57	3,91	3,87	4,02	3,89	3,82	3,97	4,01	-0,54	15	16
Чернівецький	4,71	4,82	4,96	5,02	4,47	4,73	4,71	4,77	4,71	4,62	4,62	-0,09	12	12
Чернігівський	4,18	4,29	4,30	4,30	4,17	4,46	4,35	4,37	4,21	4,25	4,27	0,09	19	14
м. Київ	8,28	8,39	8,40	8,44	8,62	8,63	8,64	8,64	8,62	8,64	8,64	0,36	1	1
м. Севастополь	7,61	7,56	7,40	7,43	7,81	7,92	8,01	7,90	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	3	- ¹

Джерело: авторська розробка

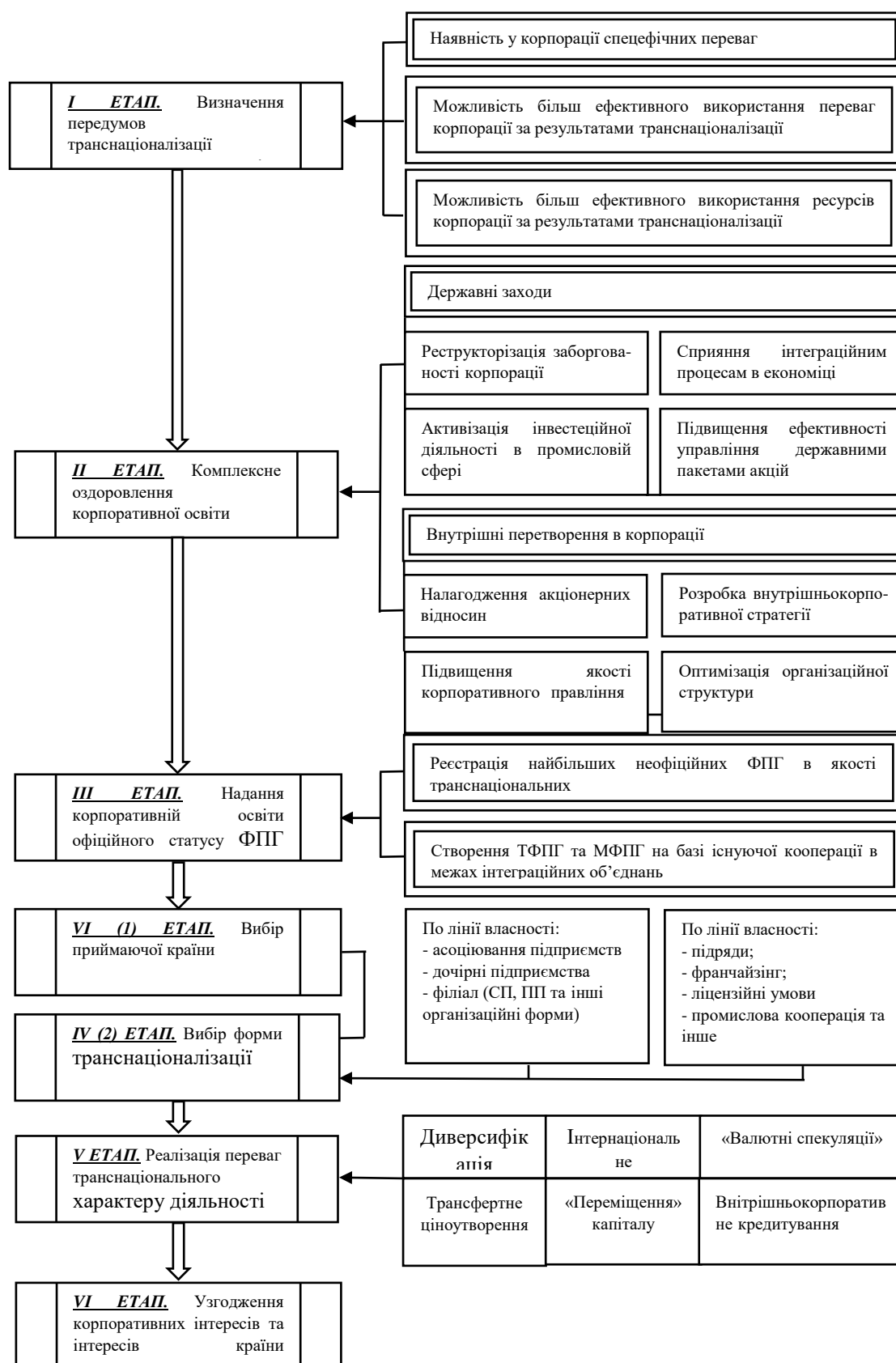
Структура українського Індексу економіки знань (UkrKI) у 2018 р.*

№ з/п	Регіони	Нормалізовані значення складових розрахунку									UkrKI
		GRPgr	GRPpc	EI	ESpc	Ehpc	PC	Int	Sc	SD	
1	АР Крим	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1
2	Вінницький	3,15	4,23	4,42	4,06	4,56	4,36	4,84	4,30	4,51	4,27
3	Волинський	3,60	2,51	2,68	2,90	2,33	3,00	2,90	2,13	1,80	2,65
4	Дніпропетровський	7,93	7,51	7,25	7,66	8,50	7,42	7,70	7,11	5,61	7,41
5	Донецький	..2	..2	..2	..2	..2	..2	..2	..2	..2	..2
6	Житомирський	2,63	2,63	2,56	2,99	2,02	2,81	2,99	2,96	2,53	2,68
7	Закарпатський	2,73	3,09	3,34	2,76	2,86	3,33	3,51	2,93	2,45	3,00
8	Запорізький	6,36	6,31	6,92	6,71	6,75	6,97	6,78	6,79	6,17	6,64
9	Івано-Франківський	3,84	3,71	4,16	4,02	3,94	3,92	4,75	3,79	3,33	3,94
10	Київський	4,82	4,86	4,96	4,78	4,81	4,85	4,70	4,79	4,09	4,74
11	Кіровоградський	3,81	3,76	3,67	3,87	3,95	3,91	4,73	2,78	2,37	3,65
12	Луганський	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1
13	Львівський	4,73	4,83	5,51	7,17	7,05	5,99	4,75	5,61	4,40	5,56
14	Миколаївський	6,45	6,47	6,13	7,18	7,30	5,16	6,10	6,61	4,22	6,18
15	Одеський	7,46	7,67	7,62	7,95	7,58	8,66	7,86	7,59	6,46	7,65
16	Полтавський	5,25	5,31	4,86	4,91	5,67	7,61	5,19	5,24	5,46	5,50
17	Рівненський	3,42	3,40	3,57	3,74	3,69	3,02	3,87	3,71	2,81	3,47
18	Сумський	4,23	4,34	6,00	5,78	5,12	5,52	5,41	4,74	4,22	5,04
19	Тернопільський	4,19	4,18	5,71	5,14	5,07	4,31	3,86	4,11	2,85	4,38
20	Харківський	7,12	7,26	9,45	9,02	8,41	8,12	8,10	8,34	7,35	8,13
21	Херсонський	4,09	4,07	6,71	5,08	4,74	4,73	4,19	5,01	3,59	4,69
22	Хмельницький	4,00	4,60	4,17	5,23	5,10	3,02	3,48	4,01	2,93	4,06
23	Черкаський	4,01	4,72	5,72	5,14	4,93	2,07	3,72	3,16	2,62	4,01
24	Чернівецький	4,23	4,41	6,70	5,12	6,06	4,11	4,07	4,16	2,72	4,62
25	Чернігівський	4,02	3,87	5,96	5,17	5,00	3,14	3,82	3,13	4,32	4,27
26	м. Київ	8,23	8,04	9,38	9,14	9,34	8,01	8,07	8,61	8,94	8,64
27	м. Севастополь	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1	..1

Джерело: авторська розробка

Додаток С

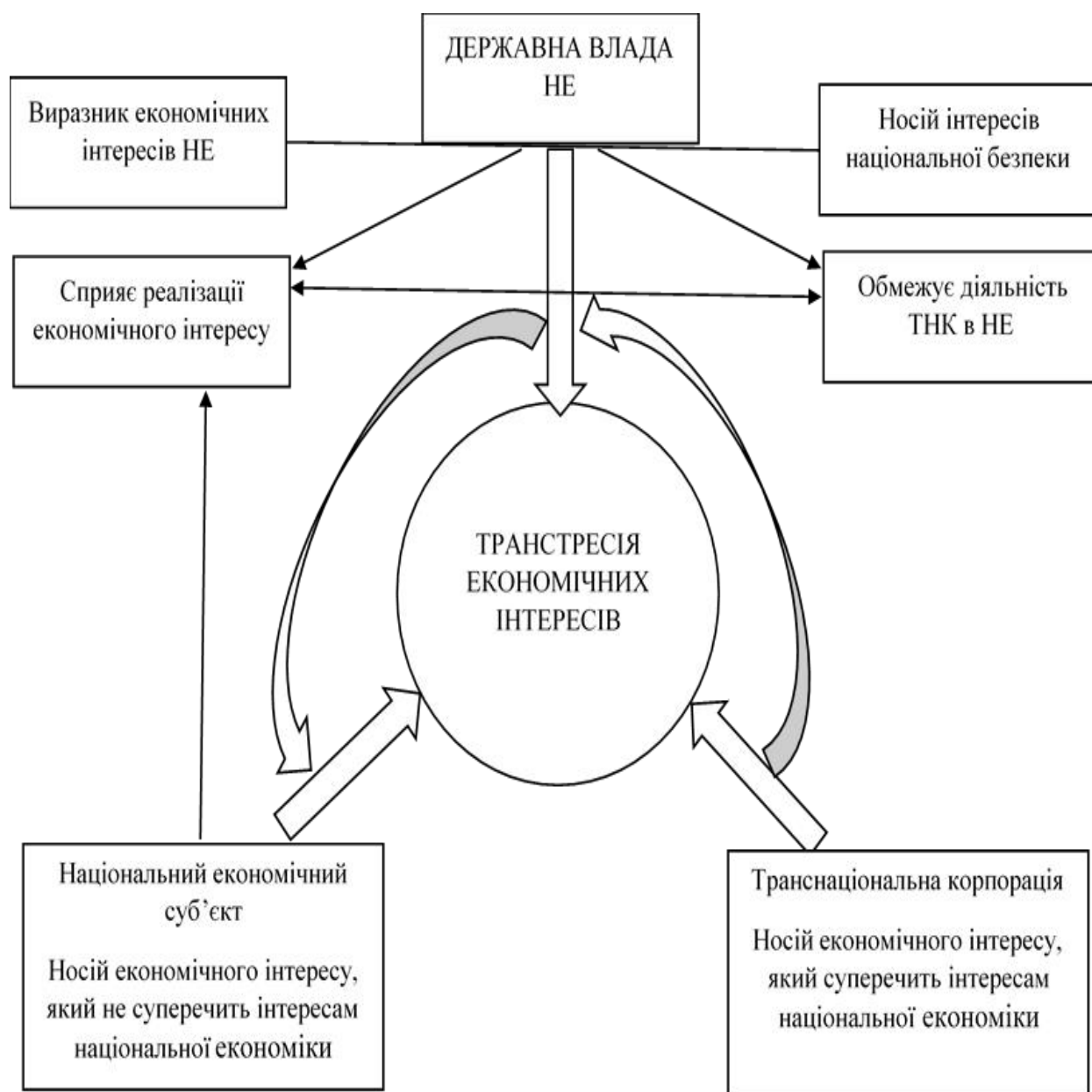
Таблиця С.3



Джерело: створено автором на основі [501]

Додаток Т

Таблиця Т.1



Джерело: створено автором на основі [503]

Додаток Т

Таблиця Т.2

**Матриця даних для визначення впливу складників економіки знань
на конкурентоспроможність України**

Роки	Індекс Inclusive Development Index	Індекс освіти	Індекс людського розвитку	Індекс інноваційності у складі індексу глобальної конкурентоспроможності	Глобальний індекс інновацій	Індекс технологічної готовності
2004-2005	3,27	0,755	0,706			
2005-2006	3,3	0,776	0,715			
2006-2007	3,89	0,781	0,721			
2007-2008	3,98	0,784	0,729	3,2	2,24	2,7
2008-2009	4,09	0,786	0,733	3,4	2,77	3,4
2009-2010	3,95	0,787	0,727	3,2	3,06	3,4
2010-2011	3,9	0,788	0,733	3,1	3,06	3,4
2011-2012	4,00	0,787	0,738	3,1	35,01	3,5
2012-2013	4,14	0,791	0,743	3,2	36,1	3,6
2013-2014	4,05	0,796	0,745	3	35,78	3,3
2014-2015	4,14	0,794	0,748	3,2	36,26	3,5
2015-2016	4,03	0,794	0,743	3,4	36,5	3,4
2016-2017	4,00	0,794	0,746	3,4	35,72	3,6
2017-2018	3,4	0,794	0,751	3,4	37,62	3,8

Джерело: авторська розробка

Додаток Т
Таблиця Т.3

**Бар'єри розвитку інтелектуальної економіки України
і заходи щодо їх подолання**

Бар'єри	Заходи з подолання бар'єрів
Недостатність інноваційного потенціалу	Розробка комплексної національної програми інноваційного розвитку
	Міжнародне співробітництво в освіті і науці
	Фінансування релевантних НДДКР через систему грантів
Недолік інновацій у стратегічно важливих видах діяльності	Створення спеціалізованих дослідницьких центрів на основі взаємодії держави, бізнесу, наукових і освітніх установ
	Розвиток державно-приватних партнерств
Низький рівень комерціалізації інновацій	Стимулююча субсидування та оподаткування
	Розробка і реалізація програм пільгового цільового кредитування
	Формування системи грантів для підтримки розвитку нових технологій
Переорієнтація дослідного та інвестиційного інтересу в площину розвинених технологій	Стимулююча субсидування та оподаткування для фірм-піонерів в області нових технологій
	Розробка і реалізація програм пільгового цільового кредитування
	Загальний розвиток фінансового ринку
Неефективність механізму фінансування інновацій	Стимулювання приватних і створення державних, державно-приватних венчурних фондів
	Удосконалення системи інформаційного обміну між учасниками ринку
	Реформування системи регулювання процесу створення та ліквідації фірм з метою його прискорення, спрощення та протидії опортунізму
Недостатній розвиток інтелектуального середнього бізнесу малого і	Розвиток конкурентного середовища
	Інформаційна підтримка підприємців-початківців
	Створення освітньої платформи (майстер-класи, курси підвищення кваліфікації тощо.)
	Стимулювання взаємодії з освітою і наукою

Низький рівень розвитку не технологічних інновацій	Удосконалення містобудування
	Розвиток транспортної інфраструктури
	Впровадження системи управління відходами
Незначність припливу технологій з-за кордону	Захист прав інвесторів
	Надання державних гарантій
	Розвиток державно-приватних партнерств
Недостатній попит на екологічно-безпечні інновації	Нормативне закріплення екологічних стандартів діяльності високого рівня
	Пільгове цільове кредитування
	Стимулююче оподаткування, субсидування, система штрафів
Брак фінансування "зелених" видів діяльності і інновацій	Стимулювання розвитку сталого інвестування
	Державне цільове інвестування

Джерело: створено на основі [504]

Карта інфраструктури знань(фрагмент)

Типи організацій, їх основні форми	Типи виробленого / розповсюдженого знання і / або роль в психолого та інноваційної динаміці	Поведінкові норми і форми діяльності, кращі форми взаємодії
<p>Університети Форми: загальні / спеціалізовані; технічні / медичні / гуманітарні; дослідні / недослідні; державні / приватно-державні / приватні Складові частини: університет як одне ціле; вчена рада, адміністрація, структура управління, відділи факультети лабораторії / викладачі/ дослідники на постійній і тимчасовій основі / аспіранти та докторанти / інші співробітники інтерфейс взаємодії з зовнішніми партнерами / дочірні фірми</p>	<p>Центральна роль у виробництві, передачі, накопичення і поширення всіх типів знань (фундаментальних і прикладних, загальних і базових). Усі дисципліни, «предметне знання». У найбільш розвинених країнах університети залишаються головними джерелами освітніх послуг і головними гравцями в науково-дослідному середовищі і інноваційних процесах</p>	<p>У найбільш розвинених країнах університети в більшості своїй державні, проте зараз державна фінансова підтримка неухильно зменшується, університети знаходяться під тиском, що створює мотивацію для пошуку приватних спонсорів за допомогою дослідних контрактів (прикладні дослідження), проведення тренінгів, пошуку промислових грантів для дослідників студентів, створення дочірніх компаній. Вже спостерігається тенденція (змінюється від країни до країни) – зміщення фокуса університетів від фундаментальних дослідників до прикладній сфері до більш коротких проектів і спеціалізованих стандартів освіти</p>
<p>Державні дослідні організації Форми: міжнародні дослідницькі інститути / національні дослідні лабораторії / академії / інші національні та регіональні НДІ; міждисциплінарні / наукові / медичні /промислові / технічні / гуманітарні / адміністративні тощо; освіта і тренінги / тільки дослідження Складові частини (компоненти): установа як одне ціле / вчена рада, адміністрація, структура управління, відділи факультети лабораторії / дослідники на постійної і тимчасової основі / аспіранти та докторанти / інженери і технічні працівники / інші співробітники / інтерфейс взаємодії з зовнішніми партнерами / дочірні фірми</p>	<p>Роль цих організацій варіюється від країни до країни. Найчастіше виконуються НДДКР для оборонного сектора країни, а також НДДКР в стратегічних галузях цивільних наук (особливо в охороні здоров'я, безпеки, сфері транспортних комунікацій, навколишнього середовища та енергетики). Ці організації відіграють ключову роль в ІЗ (на національному рівні), є важливими компонентами інноваційного процесу, адже саме вони мають можливість ініціювати роботи в маловивчених областях</p>	<p>Оскільки дані організації є державними, їх стратегії і поле діяльності структуруються державою. Однак у більшості країн посилюється співпраця між цими організаціями, університетами та промисловістю, в результаті чого спектр знову вироблених знань розширюється, зростає «ринково орієнтована» діяльність (за допомогою патентування, ліцензій, проведення контрактних досліджень, створення дочірніх компаній)</p>

Джерело :створено автором на основі [505]

Список публікацій здобувача

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Бусарєва Т.Г. Інтелектуалізація транснаціональних корпорацій : монографія. Київ: «Видавництво Людмила», 2020. 378 с. (15,5 д.а.).
2. Busarieva T.G. The prospects of the development of the economy of Ukraine. Ефективна економіка. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4774> (0,4 д.а.).
3. Busarieva T.G. Patterns of development and operation of world scientific and technological market. European journal of economics and management. 2017. № 3. Issue 4. P. 41–45 (0,3 д.а.).
4. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Knowledge economy indexes. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2018. Вип. 20. С. 12–17 (особистий внесок автора: визначено особливості розвитку економіки знань) (0,23 д.а.).
5. Бусарєва Т.Г. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глокалізації світової економіки. Вісник Одеського національного університету. 2018. Т. 23. Вип. 3 (68). С. 11–14 (0,28 д.а.).
6. Бусарєва Т.Г. Шляхи нарощування інтелектуального капіталу в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 14. С. 5–8 (0,28 д.а.).
7. Бусарєва Т.Г. Розвиток тіньового сектору нової економіки. Агросвіт. 2018. № 14. С. 27–30 (0,26 д.а.).
8. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Gurova Yu.S. Innovative component of the strategy of competitiveness of global brands. Науковий вісник Полісся. 2018. № 2 (14). С. 198–204 (особистий внесок автора: проаналізовано стратегії конкурентоспроможності глобальних брендів) (0,15 д.а.) (Web of Science).
9. Busarieva T.G. Imperatives of the formation of the information economy International security in the frame of modern global challenges : collection of scientific works Mykolo Romerio Universitates. 2018. P. 145–151 (0,3 д.а.).
10. Бусарєва Т.Г. Конкурентоспроможність брендів у парадигмі економіки знань. Економіка & Держава. 2018. № 6. С. 64–67 (0,33 д.а.).
11. Бусарєва Т.Г. Імперативи становлення глобальної економіки знань. Причорноморські економічні студії. 2018. № 33. С. 22–27 (0,36 д.а.).
12. Бусарєва Т.Г., Швиданенко О.А. Проривні технології як основа економіки шостого технологічного укладу. Вчені записки : зб. наук. пр. 2018.

№ 17. С. 55–61 (особистий внесок автора: проаналізовано особливості формування та розвитку проривних технологій) (0,17 д.а.).

13. Busarieva T.G. Features of formation of the “third way” society. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. № 5 (17). С.13–18 (0,41 д.а.).

14. Бусарева Т.Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. Бізнес-навігатор. 2018. № 4 (47). С. 9–13 (0, 29 д.а.).

15. Busarieva T.G. Forms of organization and promotion of joint creativity in modern companies. Magyar Tudomanyos Journal. 2018. № 24. Р. 12–15 (0,25 д.а.).

16. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. Human and intellectual capital as the basis of the development of a global knowledge society. Scientific development and achievements: Monograph. № 2. London. 2018. Р. 331–342 (особистий внесок автора: визначення умов становлення та розвитку знаннєвого суспільства) (0,23 д.а.).

17. Бусарева Т.Г. Особливості злиттів та поглинань ТНК. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. № 2 (60). С. 21–28 (0,4 д.а.).

18. Busarieva T.G. Intellectual aspects of functioning of the competitive potential of TNC. Znanstvenia misel. 2019. № 27. Vol. 2. Р. 10–14 (0,26 д.а.).

19. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A., Sica E. Creativity as a new production factor of the world economy. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2019. Vol. 1 (41). Р. 127–134. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/issue/view/24> (особистий внесок автора: проаналізовано розвиток креативності в умовах становлення нової економіки) (0,16 д.а.) (Web of Science).

20. Busarieva T.G. Evolution approaches to the study of the development of TNC. Slovak international scientific journal. 2019. № 26. Р. 13–17 (0,3 д.а.).

21. Busarieva T.G. Peculiarities of the American, European and Asian approach to knowledge management of TNC. Приазовський економічний вісник. 2019. № 2 (13). С. 16–20. URL: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk -2-13> (0,4 д.а.).

22. Бусарева Т.Г. Характеристика складових моделі управління знаннями ТНК. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. № 2(19). С. 10–14. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-19-2019> (0,4 д.а.).

23. Бусарева Т.Г. Конкурентний потенціал ТНК: сутність та особливості формування. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2019. № 1 (106). С. 10–17 (0,5 д.а.).

24. Бусарева Т.Г. Макрорегуляторне забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ТНК. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 24. Ч. 1. С. 64–70 (0,37 д.а.).
25. Бусарева Т.Г. Специфічні риси формування світового ринку знань. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2019. Вип. 34. С. 7–12 (0,34 д.а.).
26. Busarieva T.G. Talantism in the structure of the human capital management of TNC. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 2 (70). С. 7–13 (0,41 д. а.).
27. Busarieva T.G. Theoretical-methodological principles of the formation of the category “knowledge management”. Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського. 2019. Т. 30 (69). С. 11–16 (0,4 д.а.).
28. Бусарева Т.Г. Корпоративна глобалізація знань. Вчені записки університету «Крок». Серія: Економіка. 2019. Вип. 2 (54). С.45-50 (0,3 д.а.).
29. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Інтенсифікація процесів становлення нової економіки. Вчені записки: зб. наук. пр. 2019. № 20. С. 61–69 (особистий внесок автора: обґрунтовано особливості процесів становлення нової економіки) (0,25 д.а.). 30. Бусарева Т.Г. Порівняльна характеристика крос-культурних особливостей формування систем управління знаннями ТНК. Інноваційна економіка. 2019. № 5–6 (80). С. 101–105 (0,31 д.а.).
31. Бусарева Т.Г., Швиданенко О.А. Формування економіки знань у регіонах України. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 24–35 (особистий внесок автора: проаналізовано розвиток економіки знань в регіонах України) (0,25 д.а.).
32. Busarieva T.G. The correlation between the concepts of “knowledge” and “information”. Вчені записки Таврійського університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. № 5. Т. 31 (70). С. 21–26 (0,3 д.а.).
33. Busarieva T.G. Knowledge resource of the development of the national economy of Ukraine. Інтелект XXI. 2020. № 3. С. 7–12 (0,4 д.а.).
34. Busarieva T.G., Shvidanenko O.A. The role of disruptive technologies in the formation of the world competitive leaders. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2020. № 2. Vol. 42. P. 128–132. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/issue/view/85> (особистий внесок автора: проаналізовано роль проривних технологій у розвитку світової економіки) (0,15 д. а.) (Web of Science).

Опубліковані праці апробаційного характеру:

35. Бусарева Т.Г. Диспропорція глобального економічного розвитку. Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва: матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м.Тернопіль, 20–21 жовт. 2015 р.). Тернопіль: Крок, 2015. С. 227–229 (0, 2 д.а.)
36. Бусарева Т.Г. Особенности экономического развития стран третьего мира. Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке: матер. XVII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 04-05 дек. 2015 г.). 2015. № 11 (8). С. 23–26 (0,1 д.а.).
37. Бусарева Т.Г. Міжнародний рейтинг національних брендів. Актуальні тенденції сучасної науки : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1 жовт. 2015 р.). Київ, 2015. С. 77–2 (0,3 д.а.).
38. Busarieva T.G. Ukrainian cycles of economic growth. Дев'яті економіко-правові дискусії : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Львів, 1 груд. 2015 р.). Львів, 2015. С. 96–101 (0,3 д.а.).
39. Бусарева Т.Г. Роль і місце України в індексі глобалізації КОФ. Развитие науки в XXI веке : сб. ст. XVII Междунар. заоч. конф. (г. Харьков, 16 сентяб. 2016 г.). Харьков: Научно-информационный центр "Знание", 2016. Ч. 2. С. 46–51 (0,3 д.а.).
40. Бусарева Т.Г. Науково-технологічний прогрес як основна складова економічного розвитку країн. Створення сильної економіки країни: проблеми та перспективи розвитку : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. екон. спрямув. (м. Тернопіль, 3 берез. 2016 р.). Тернопіль: Economy, 2016. С. 109–112 (0,2 д.а.).
41. Бусарева Т.Г. Світовий досвід використання міжнародного аутсорсингу. Інноваційний потенціал сучасної економічної науки: Економіч. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 17 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. С. 42–46. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2283/> (0,2 д.а.).
42. Бусарева Т.Г. Особливості розвитку ринку аутсорсингу в Україні. Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 2 берез. 2017 р.). Тернопіль, 2017. Вип. 17. С. 42–46 (0,25 д.а.).
43. Бусарева Т.Г. Роль та місце України в інтеграційних об'єднаннях. Развитие науки в XXI веке : сб. ст. XXI Междунар. конф. (г. Харьков, 16 янв. 2017 г.). Харьков: Научно-информационный центр «Знание», 2017. Ч. 2. С. 82–88 (0, 34 д. а.).
44. Бусарева Т.Г. Нова економіка – новий споживач. Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва : механізми та стратегії: зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 24 лист. 2018 р.). Львів: ГО "Львівська економічна фундація", 2018. С. 26–29 (0,2 д.а.).

45. Бусарєва Т.Г. Нова економіка – новий робітник. Сучасні аспекти розвитку інформаційної економіки: зовнішні та внутрішні фактори впливу: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 лист. 2018 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова економіка”, 2018. С. 19–22 (0,2 д.а.).

46. Бусарєва Т.Г. Характеристика етапів управління знаннями ТНК. Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення: матер. міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 12 черв. 2018 р.). Тернопіль: МНІК "Конференція онлайн". 2018. С. 19–22 (0,2 д.а.).

47. Бусарєва Т.Г. Управління знаннями: досвід провідних ТНК світу. Інноваційна економіка: матер. 4-тої Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 08-09 черв. 2018 р.). Херсон : Видавництво “Молодий Вчений”, 2018. С. 27–30 (0,1 д.а.).

48. Бусарєва Т.Г.Методологічні засади формування інформаційної економіки. Літні наукові читання: зб. наук. пр. за матер. 6-ї Міжнар. конф. (м. Київ, 31 лип. 2018 р.). Київ: Центр наукових публікацій, 2018. С. 24–28 (0,17 д.а.).

49. Бусарєва Т.Г.Особливості становлення нової економіки в США. Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 07-08 груд. 2018 р.). Ужгород: Видавничий дім”Гельветика”, 2018. С. 15–18 (0,2 д.а.).

50. Бусарєва Т.Г. Моделі корпоративної культури. Розвиток науки в ХХІ столітті: зб. ст. ХІІІ Міжнар. конф. (м. Харків, 14 січ. 2019 р.). Харків: НИЦ “Знання”, 2019. С. 13–15 (0,16 д.а.).

51. Бусарєва Т.Г.Основні риси нової економіки в умовах глобалізації. Актуальні питання сучасного менеджменту, бізнесу та фінансів: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. для студ., асп. та молод. учених (м. Київ, 26 січ. 2019 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова економіка”, 2019. С. 5–8 (0,16 д.а.).

52. Бусарєва Т.Г.Характеристика основних методологічних підходів до визначення «конкурентної динаміки». Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети: матер. V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 16 січ. 2019 р.). Запоріжжя: ГО “СІСУ”, 2019. С. 64–66 (0,18 д.а.).

53. Бусарєва Т.Г.Інституційна модель виробництва знань ТНК. Світ економічної науки : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 19 лют. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 1. С. 67–70 (0,13 д.а.).

54. Бусарєва Т.Г.Моделі залучення прямих іноземних інвестицій ТНК. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права : зб. тез доп.

Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 26 січ. 2019 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2019. № 2. С. 13–14 (0,12 д.а.).

55. Бусарева Т.Г. Характеристика основних моделей створення знань. Новини науки: дослідження, наукові відкриття, високі технології: зб. наук. пр. за матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 31 берез. 2019 р.). Харків: ГО” Європейська наукова платформа”, 2019. Т. 6. С. 112–114 (0, 16 д.а.).

56. Бусарева Т.Г. Ретроспективний аналіз розвитку ТНК. Актуальні питання, проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку країн: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 берез. 2019 р.). Одеса: ЦЕДР, 2019. С. 11–14 (0,17 д.а.).

57. Busarieva T.G. The development of the knowledge management programs. Концептуальні шляхи розвитку науки: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30-31 берез. 2019 р.). Київ: “МЦНД”, 2019. № 1. С. 14–15 (0,1 д.а.).

58. Busarieva T.G. Types of disruptive technologies. Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення: матер. Міжнар. наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 2 квіт. 2019 р.). Тернопіль, 2019. Вип. 37. URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/arhiv-konferenciy/arhiv-konferenciy02-04-2019> (0,2 д.а.).

59. Busarieva T.G. The development of the concept of “innovation”. Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 30 берез. 2019 р.). Полтава, 2019. Ч. 1. С. 10–11 (0,1 д.а.).

60. Busarieva T.G. The role of the category “quality” in the development of TNC. Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та управління: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 13 квіт. 2019 р.). Київ, 2019. С. 9–11 (0,16 д.а.).

61. Бусарева Т.Г. Особливості залучення іноземних інвестицій в українські ТНК. Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України: тези доп. V Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науков., асп., здобув. і студ. (м. Луцьк, 27 квітн. 2019 р.). Луцьк: Інформаційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2019. С. 23–26 (0,15 д.а.).

62. Бусарева Т.Г. Особливості формування сучасних бізнес-моделей ТНК. Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва : зб. матер. Дискусійної Платформи (м. Київ, 17 трав. 2019 р.). Київ : КНЕУ, 2019. С. 12–13 (0,19 д.а.).

63. Busarieva T.G. The influence of TNC on the enchanting economic growth. Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення : матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кривий Ріг, 26 квіт. 2019 р.). Кривий Ріг, 2019. С. 60–63 (0,15 д.а.).

64. Бусарева Т.Г. Характеристика середовища управління знаннями ТНК. Трансформація національної економіки в контексті реалізації євроінтеграційної стратегії:

матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Миколаїв, 5 квіт. 2019 р.). Миколаїв, 2019. С. 41–43 (0,1 д.а.).

65. Бусарєва Т.Г. Етапи переходу національної економіки від сировинної моделі до неоіндустріальної. Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 24-25 трав. 2019 р.). Дніпро: СПД «Охотнік», 2019. С. 348–350 (0,1 д.а.).

66. Бусарєва Т.Г. Фактори і характер впливу ТНК на економіку України. Science. Society. Education : матер. наук.-практ. конф. (м. Харків, 17-18 лют. 2019 р.). Харків: SPC “Sci-conf.com.ua”, 2019. С. 45–49 (0,2 д.а.).

67. Бусарєва Т.Г. Пропозиції стосовно розвитку економіки знань в Україні. Світ економічної науки : зб. тез Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Тернопіль, 20 лют. 2020 р.). Тернопіль, 2020. № 2. С. 58–61 (0,15 д.а.).

68. Бусарєва Т.Г. Особливості формування українських ТНК. Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 15 лют. 2020 р.). Київ, 2020. С. 18–23 (0,2 д.а.).

Додаток X

Відомості про апробацію результатів дисертації

№ з/п	Назва конференції, конгресу, сімпозіуму, семінари, школи	Місце проведення	Дата проведення	Форма участі
1	Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва	Тернопіль	20–21 жовтня 2015 року	Заочна
2	Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке	г. Новосибирск	04 - 05 декабря 2015 года	Заочна
3	Актуальні тенденції сучасної науки	Київ	1 жовтня 2015 року	Очна
4	Дев'ять економіко-правові дискусії	Львів	1 грудня	Заочна
5	Развитие науки в XXI веке	Харьков	16 сентября 2016 року	Заочна
6	Створення сильної економіки країни: проблеми та перспективи розвитку	Тернопіль	3 березня 2016 року	Заочна
7	Інноваційний потенціал сучасної економічної науки	Тернопіль	17 березня 2017 року	Заочна
8	Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення	Тернопіль	2 березня 2017 року	Заочна
9	Развитие науки в XXI веке	Харьков	16 января 2017 года	Заочна
10	Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва : механізми та стратегії	Львів	24 листопада 2018 року	Заочна
11	Сучасні аспекти розвитку інформаційної економіки: зовнішні та внутрішні фактори впливу	Київ	24 листопада 2018 року	Очна
12	Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення	Тернопіль	12 червня 2018 року	Заочна
13	Інноваційна економіка	Львів	08-09 червня 2018 року	Заочна
14	Літні наукові читання	Київ	31 липня 2018 року	Очна
15	Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти	Ужгород	07-08 грудня 2018 року	Заочна
16	Развиток науки в XXI столітті	Харків	14 січня 2019 року	Заочна
17	Актуальні питання сучасного менеджменту, бізнесу та фінансів	Київ	29 січня 2019 року	Очна
18	Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети	Запоріжжя	16 січня 2019 року	Заочна
18	Світ економічної науки	Тернопіль	19 лютого 2019 року	Заочна

20	Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права	Полтава	26 січня 2019 року	Заочна
21	Новини науки: дослідження, наукові відкриття, високі технології	Харків	31 березня 2019 року	Заочна
22	Актуальні питання, проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку країн	Одеса	16 березня 2019 року	Заочна
23	Концептуальні шляхи розвитку науки	Київ	30-31 березня 2019 року	Заочна
24	Інформаційне суспільство : технологічні, економічні та технічні аспекти становлення	Тернопіль	2 квітня 2019 року	Заочна
25	Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі	Полтава	30 березня 2019 року	Заочна
26	Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та управління	Київ	13 квітня 2019 року	Заочна
27	Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України	Луцьк	27 квітня 2019 року	Заочна
28	Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва	Київ	17 травня 2019 року	Заочна
29	Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення	Кривий Ріг	26 квітня 2019 року	Заочна
30	Трансформація національної економіки в контексті реалізації євроінтеграційної стратегії	Миколіїв	5 квітня 2019 року	Заочна
31	Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність:	Дніпро	24-25 травня 2019 року	Заочна
32	Science. Society. Education	Харків	17-18 лютого 2019 року	Заочна
33	Світ економічної науки	Тернопіль	20 лютого 2020 року	Заочна
34	Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції	Київ	15 лютого 2020 року	Заочна

Skyworth Україна

Вих. 12/1 від

2.11.2020р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусарєвої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”

Теоретичні, науково – методичні та практичні результати дисертаційного дослідження Бусарєвої Тетяни Геннадіївни на тему: “Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”, мають теоретичну та практичну цінність, що зумовлено необхідністю розуміння особливостей функціонування глобальних ринків в умовах сучасної глобалізації, інформатизації та постійної трансформації.

Практичну цінність для компанії представляє визначення механізмів формування та нарощування знанневого потенціалу компанії для забезпечення знанневого лідерства на національному, секторальному та міжнародному рівнях, що враховано при формуванні стратегії розвитку компанії на ринку України. Також, використаний аналіз стосовно вимірювання знанневого ресурсу національної економіки дало змогу визначити можливості компанії, що можуть бути задіяні для нарощування власних конкурентних позицій на національних та міжнародних ринках в умовах становлення економіки знань та подальшої інтелектуалізації економічної та господарської діяльності.

Директор



Зорін Д.Д.



№890/00 Вр 3.11.20р

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусарєвої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”

Науково-методичні розробки, представлені у дисертації Бусарєвої Т.Г. на тему “Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”, впроваджено у практичну діяльність Національної мережі торговельних центрів “Епіцентр”, зокрема при розробці науково обґрунтованих пропозицій щодо активізації використання знаннєвого потенціалу українських корпорацій, визначення важливості імплементації знаннєвого ресурсу управління конкурентоспроможністю корпорацій та підвищення інтелектуалізації основних економічних процесів. Зокрема до уваги взято аналіз управління знаннями розвитку корпорацій у парадигмі нової економіки; розробка та обґрунтування універсальної моделі управління знаннями корпорацій; враховано результативність управління знаннєвими ресурсами корпорацій в економіці знань.

Актуальність та важливість розробок щодо вдосконалення знаннєвого ресурсу управління конкурентоспроможністю українських корпорацій в країні зумовлено сучасними процесами реформування національної економічної системи в контексті підвищення рівня її знаннєвої та інноваційної результативності задля досягнення лідируючих позицій українських корпорацій на світовому рівні.

Посада

Директор



Печат

[Handwritten signature]

ПІП

Петро Михайлович



УКРАЇНА

**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ, КУРОРТІВ І ТУРИЗМУ**

майдан Незалежності, 2, м. Хмельницький, 29005

тел. (0382) 76-51-52, факс 79-53-42, e-mail: khm_econ@adm-km.gov.ua, код ЄДРПОУ 39924423

N 755/01-12
big 9.11.2020р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусаревої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”

Дисертаційна робота Бусаревої Т.Г. на тему: “Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань” присвячена актуальним питанням забезпечення умов та напрямів формування конкурентних переваг національної економіки на засадах формування та розвитку економіки знань. Дисертантом проаналізовано розвиток національної економіки в умовах сучасного глобального конкурентного середовища, обґрунтовано напрями удосконалення державної політики забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та визначено ключові фактори, що впливають на макроекономічні показники.

Безумовне наукове та практичне значення мають представлені висновки та результати дослідження:

- визначено конкурентний статус України в економіці знань;
- проаналізовані корпоративні виміри знанневого ресурсу національної економіки;
- запропоновані етапи генерування знанневого ресурсу розвитку національної економіки України;
- визначені основні етапи транснаціоналізації українських компаній;
- обґрунтовані ключові напрями посилення конкурентних переваг національної економіки України;
- визначено потенціал забезпечення знанневого ресурсу інноваційного розвитку українських корпорацій.

Отримані результати у рамках роботи над дисертацією “Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань” мають високу практичну цінність і актуальність, що пов’язано із необхідністю переосмислення економічної стратегії розвитку суб’єктів економічної діяльності в нових умовах світового розвитку.

Директор Департаменту



Олена БОХОНСЬКА

Б1025-02
впр 22.10.2020р



ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусарєвої Тетяни Геннадіївни

«Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань»

Науково-методичні розробки, представлені у дисертації Бусарєвої Т.Г. на тему «Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань», впроваджено у практичну діяльність ГО «Агенція сталого розвитку «АСТАР». Ключовими тенденціями глобального економічного розвитку є посилення процесів інтелектуалізації та актуалізації високотехнологічного, інноваційного та знаннєвого секторів, проте на сучасному етапі спостерігається посилення інтелектуалізації середньо та низько технологічно-інноваційних секторів економіки в контексті динамічної трансформації глобального економічного середовища.

Інтеграція України у світовий простір вимагає регулярного моніторингу ринків середньо та низько технологічно-інноваційної продукції, розвитку ринку знаннємістких послуг та виявлення тенденцій їх розвитку з метою полегшення та прискорення адаптації вітчизняних суб'єктів господарської діяльності до головних викликів як на національному, так і на міжнародному рівні. Здобуття й утримання високих конкурентних позицій на світовому ринку зумовлює необхідність вивчення іноземного досвіду задля сприяння його успішній імплементації в Україні.

Отримані Бусарєвою Т.Г. результати дослідження є цінними для використання ГО «АСТАР» при проведенні досліджень та розробок програмних документів з розвитку, а саме:

- виявлена знаннєва компонента конкурентоспроможності суб'єктів економічних структур;
- визначені шляхи інтенсифікації процесів становлення нової економіки;
- запропоновані шляхи виходу національної економіки на лідерські позиції на світовому ринку;
- надані рекомендації щодо ключових джерел розвитку української економіки з урахуванням ключових тенденцій розвитку глобального економічного простору.

Голова правління



Демчук О.В.

вул. Героїв Майдану, 38, м. Хмельницький

+380 68 007 00 88

✉ astar.age@gmail.com

📱 astar.age

ASTAR



**МІНІСТЕРСТВО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ
ТА СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ
(Мінекономіки)**

вул. М. Грушевського, 12/2, м. Київ, 01008
Тел. +38 044 200-47-53, факс +38 044 253-63-71
E-mail: meconomy@me.gov.ua
<http://www.me.gov.ua>
Код ЄДРПОУ 37508596

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусаревої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”

Науково-методичні розробки, представлені у дисертації Бусаревої Т.Г. на тему “Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”, може бути впроваджено у практичну діяльність при забезпеченні координації та здійсненні в межах повноважень контролю за діяльністю державних корпорацій зокрема при розробці науково обґрунтованих пропозицій щодо активізації використання знанневого потенціалу українських корпорацій, визначення важливості імплементації знанневого ресурсу управління конкурентоспроможністю корпорацій та підвищення інтелектуалізації основних економічних процесів. Зокрема до уваги взято аналіз управління знаннями розвитку корпорацій у парадигмі нової економіки; розробка та обґрунтування універсальної моделі управління знаннями корпорацій; враховано результативність управління знанневими ресурсами корпорацій в економіці знань.

Актуальність та важливість розробок щодо вдосконалення знанневого ресурсу управління конкурентоспроможністю українських корпорацій в країні зумовлено сучасними процесами реформування національної економічної системи в контексті підвищення рівня її знанневої та інноваційної результативності задля досягнення лідируючих позицій українських корпорацій на світовому рівні.

**Заступник директора департаменту
фінансово-господарської діяльності –
начальник управління діяльності
суб'єктів господарювання
в сфері управління Міністерства**

Михайло МАЛАШОК



№1025-02
впр 22.10.2020р



ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусарєвої Тетяни Геннадіївни

«Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань»

Науково-методичні розробки, представлені у дисертації Бусарєвої Т.Г. на тему «Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань», впроваджено у практичну діяльність ГО «Агенція сталого розвитку «АСТАР». Ключовими тенденціями глобального економічного розвитку є посилення процесів інтелектуалізації та актуалізації високотехнологічного, інноваційного та знаннєвого секторів, проте на сучасному етапі спостерігається посилення інтелектуалізації середньо та низько технологічно-інноваційних секторів економіки в контексті динамічної трансформації глобального економічного середовища.

Інтеграція України у світовий простір вимагає регулярного моніторингу ринків середньо та низько технологічно-інноваційної продукції, розвитку ринку знаннємістких послуг та виявлення тенденцій їх розвитку з метою полегшення та прискорення адаптації вітчизняних суб'єктів господарської діяльності до головних викликів як на національному, так і на міжнародному рівні. Здобуття й утримання високих конкурентних позицій на світовому ринку зумовлює необхідність вивчення іноземного досвіду задля сприяння його успішній імплементації в Україні.

Отримані Бусарєвою Т.Г. результати дослідження є цінними для використання ГО «АСТАР» при проведенні досліджень та розробок програмних документів з розвитку, а саме:

- виявлена знаннєва компонента конкурентоспроможності суб'єктів економічних структур;
- визначені шляхи інтенсифікації процесів становлення нової економіки;
- запропоновані шляхи виходу національної економіки на лідерські позиції на світовому ринку;
- надані рекомендації щодо ключових джерел розвитку української економіки з урахуванням ключових тенденцій розвитку глобального економічного простору.

Голова правління



Демчук О.В.

вул. Героїв Майдану, 38, м. Хмельницький

+380 68 007 00 88

✉ astar.age@gmail.com

📌 astar.age

ASTAR

Додаток Ц. Продовження



УКРЕНЕРГО

Національна енергетична компанія

вул. С. Петлюри, 25, м. Київ, 01032,
 тел.: +38 044 238-30-15, факс: +38 044 238-32-64,
 e-mail: nec-kanc@ua.energy, web: ua.energy,
 код ЄДРПОУ 00100227

Big 6.10.2020 № 828/01

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусарєвої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань”

Основні висновки та рекомендації дисертаційного дослідження в частині теоретико-методологічних основ розвитку економіки знань в Україні, шляхів транснаціоналізації українських корпорацій та визначення потенціалу забезпечення знаннєвого ресурсу інноваційного розвитку опрацьовуються структурними підрозділами Національної Енергетичної Компанії “Укренерго”. Наукове та практичне значення мають представлені висновки та рекомендації дисертаційної роботи, зокрема:

- запропоновано ретроспективний аналіз та порівняльна характеристика етапів становлення економіки знань в Україні;
- визначено типологію регіонів України за середнім значенням індексу знань;
- запропоновані шляхи транснаціоналізації українських корпорацій;
- проаналізовані корпоративні виміри знаннєвого ресурсу національної економіки;
- обґрунтованні шляхи генерування знаннєвого ресурсу розвитку національної економіки України.

Апробація положень дисертаційного дослідження полягає у створенні основних висновків та рекомендацій для підготовки теоретичних та практичних матеріалів щодо імплементації досвіду стосовно розвитку економіки знань провідними країнами світу та визначення шляхів оптимізації знаннєвих ресурсів у моделі інтелектуального розвитку українських корпорацій.

Член правління, корпоративний секретар

НЕК “Укренерго”

М. А. Юрков

Додаток Ц. Продовження



Громадська організація
«Громадський рух «Нова Економічна Політика»

вул. Зарічанська 3/2, м. Хмельницький, 29015, Україна
тел. 067 383 40 33, e-mail: ner23032015@gmail.com,
ДБ «Громадський», р/р: 26000010004055, ЄРДЛОУ: 39675268, МФО: 328209, ЄРГО: 1430486

№ 178/14 В.р. 29.10.2020р

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусаревої Тетяни Геннадіївни

«Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань»

Дисертаційне дослідження Бусаревої Т.Г. на тему «Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань» містить оригінальні положення та результати з вирішення науково-практичної проблеми формування концептуальних засад розвитку економіки знань, що мають практичну значимість та можуть використовуватися при реалізації економічної політики в Україні. Серед наукових положень дисертації, які є корисними для аналітичної та проектної діяльності Громадської Організації «Нова економічна політика»:

- обґрунтування імперативів становлення економіки знань;
- аналіз знаннєвої компоненти конкурентоспроможності суб'єктів економічних структур;
- визначення архітекτονіки світового ринку знань;
- систематизація знаннєвих ресурсів у моделі інтелектуального розвитку корпорацій.

Апробація положень дисертаційного дослідження полягає у використанні основних висновків та рекомендацій для підготовки аналітичних матеріалів щодо соціально-економічного розвитку регіонів та територіальних громад України в умовах становлення економіки знань.

Заступник голови ГО «НЕП»



Міракін В.В.

Додаток Ц.Продовження

“Затверджую”

Проректор з наукової роботи
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”
Доктор економічних наук, професор
Л. Л. Антонюк
15 жовтня 2020 р.



“Затверджую”

Проректор з науково-педагогічної роботи
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”
Доктор економічних наук, професор
А. М. Колот
2020 р.



ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бусаревої Тетяни Геннадіївни

“Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань” в навчальний процес ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

Деканат факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана” підтверджує, що ряд наукових положень, висновків та рекомендацій докторської дисертаційної роботи Бусаревої Т.Г., які були отримані автором особисто, використовуються у навчальному процесі при викладанні бакалаврського та магістерського рівнів факультету міжнародної економіки і менеджменту, а саме:

“Вступ у спеціальність” (бакалаврський рівень) - аналіз генезису формування нової економіки, визначення знаннєвого компоненту конкурентоспроможності суб'єктів економічних структур.

“Міжнародна економіка” (бакалаврський рівень) - обґрунтування імперативів становлення економіки знань, визначення транснаціонального вектору інтелектуальних ресурсів у світовій економіці.

“Управління міжнародною конкурентоспроможністю” (магістерський рівень) - зростання ролі знаннєвих чинників у процесі глобального економічного розвитку, аналіз знаннєвого ресурсу управління конкурентоспроможністю ТНК.

Декан факультету міжнародної
економіки і менеджменту
к .е. н., доцент

Ю.М.Солодковський