О. С. МАРЧЕНКО, О. В. ЯРМАК

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК ІНТЕГРАТОР ЗНАНЬ

МОНОГРАФІЯ

ХАРКІВ-2012

РЕЦЕНЗЕНТИ:

С. В. Тютюннікова – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

Л. О. Українська – доктор економічних наук, професор, професор кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету, заслужений діяч науки і техніки України;

Л. С. Шевченко – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету «Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК» , 2012. – 242 с.

Монографію присвячено обґрунтуванню на базі знаннєвого підходу теоретичних засад інтеграції знань у інноваційному процесі та характеристиці на цій основі головних функцій інституціональних інтеграторів знань. Проаналізовано зміст та головні складові інтеграції знань у інноваційному процесі, обґрунтовано критерії визначення інституціональних інтеграторів знань, розроблена їх класифікація. Розкрито знаннєінтеграційну роль національної інноваційної системи, інноваційної фірми, інтелектуальних послуг, що є складовими національної системи інтеграції знань. Обґрунтовано зміст управління знаннями як функції інституціональних інтеграторів знань, заходи забезпечення інтелектуальної безпеки інноваторів, визначено теоретичні засади удосконалення правового регулювання інноваційної діяльності.

Монографія буде корисною викладачам, науковцям, студентам та всім тим, хто зацікавлений у поглибленому вивченні теоретичних засад інноваційної діяльності в умовах економіки знань.

Зміст

Вступ……..4

Розділ 1. Інтеграція та інтегратори знань: система категорій…...6

1.1.Знання як головний ресурс інноваційної економіки……6

1.2.Інтеграція знань у інноваційному процесі:
зміст та головні складові…… 15

Розділ 2. Національна система інтеграції знань…… 31

2.1. Національна інноваційна система:
структура та функції як інтегратора знань……31

2.2. Знаннєінтеграційна природа інноваційної фірми……..55

2.3. Роль інтелектуальних послуг у інтеграції інноваційних знань…81

2.4. Основні види інтелектуальних послуг: загальне і особливе … 100

2.5. Консалтинг і інтеграція знань…….120

2.6. Мережевий принцип організації інтелектуальних послуг
як інтеграторів знань……..149

**Розділ 3. Управління знаннями
як функція інтеграторів знань…….……182**

3.1. Управління знаннями:
головні підходи до визначення та структура……182

3.2. Інтелектуальна безпека суб'єктів інноваційної діяльності
як інтеграторів знань……195

3.3. Проблеми удосконалення державно-правового
регулювання інтеграції знань у інноваційному процесі……..211

Висновки……..227

Література……233

ВСТУП

Перехід до інноваційного типу економічного розвитку є найважливішим напрямком та підґрунтям соціально-економічних перетворень в умовах формування економіки знань. Для України, економіці якої характерна значна питома вага індустріального технологічного укладу, інноваційний розвиток є тим важелем, ефективне використання якого в умовах світу, що глобалізується, забезпечить органічне включення у систему сучасних світогосподарських відносин.

Становлення в Україні інноваційної моделі економічного розвитку істотно актуалізує наукові дослідження змісту, чинників, учасників і технологій інноваційного процесу.

Актуальність дослідження механізму інтеграції знань у господарських системах різного рівня (національного, регіонального, внутрішньофірмового) в Україні пов’язана також з необхідністю розробки дієвих заходів державної політики розбудови інноваційної моделі розвитку національної економіки як основи забезпечення її конкурентоспроможності.

Зараз інтеграція знань як основа і зміст інноваційного процесу ще не визначена в якості об'єкту економіко-теоретичного дослідження. Аналізуються окремі аспекти цієї комплексної наукової проблеми: діяльність фірми як інтегратора знань проаналізована Р. Грантом; управління знаннями як забезпечення їх руху в організації розкрито у творах К. Аргіриса, Д. Гарвіна, Х. Демсеца, В. Дресвянникова, Н. Розанової, М. Румизен, П. Сенге, А. Шаститка; знаннєінтеграційну природу національної інноваційної системи і її окремих складових обґрунтовано у працях О. Бутнік-Сіверського, В. Гейця, Л. Гохберга, Б. Гриньова, П. Губенко, В. Гусєва, Н. Іванової, Г. Клейнера, Д. Кокуріна, М. Мариничевої, А. Никифорова, В. Осецького, В. Тарасевича, Л. Федулової.

Метою монографії є обґрунтування на базі знаннєвого підходу теоретичних засад інтеграції знань у інноваційному процесі та розкриття на

цій основі головних функцій таких інституціональних інтеграторів знань як-то: національна інноваційна система, інноваційні фірми, інтелектуальні послуги.

Монографія складається з трьох розділів. У першому розділі проаналізовано зміст та головні складові інтеграції знань у інноваційному процесі, обґрунтовано критерії визначення та функції інституціональних інтеграторів знань, розроблена їх класифікація.

Другий розділ монографії присвячено дослідженню знаннєінтеграційної ролі національної інноваційної системи, інноваційної фірми, інтелектуальних послуг, що є складовими національної системи інтеграції знань.

У третьому розділі розкрито зміст управління знаннями як функції інституціональних інтеграторів знань, обґрунтовано напрями забезпечення інтелектуальної безпеки інноваторів, визначено теоретичні засади удосконалення правового регулювання інноваційної діяльності.

Монографія буде корисною викладачам, науковцям, студентам та всім тим, хто зацікавлений у поглибленому вивченні теоретичних засад інноваційної діяльності в умовах економіки знань.

РОЗДІЛ 1
ІНТЕГРАЦІЯ ТА ІНТЕГРАТОРИ ЗНАНЬ: СИСТЕМА КАТЕГОРІЙ

1.1. Знання як головний ресурс інноваційного розвитку національної економіки

Знання і інформація в умовах формування засад постіндустріального суспільства перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передачі, отримання, використання – на найважливішу умову людського розвитку.

Дослідження ролі знання та інформації у інноваційному розвитку вимагає, з одного боку, визначення їх змісту, форм та видів, з іншого боку – обґрунтування їх взаємозв'язку як фундаментальних складових інтелектуальних ресурсів економіки знань. Методологічні підходи до вирішення зазначених проблем розкрито у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних вчених [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Прикладом цього може бути наступне визначення: «Інформація – знання, предмети, факти, поняття тощо проблемної сфери, якими обмінюються користувачі системи оброблення даних» [9, с. 529]. Але треба пам’ятати, що розбіжності між змістом цих понять дуже суттєві.

Інформація – це 1) повідомлення про щось; 2) відомості про навколишній світ, процеси, які в ньому відбуваються, про події, ситуації, чиюсь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми [10, с. 142]. За визначенням Л. Мельника, інформація – це природна реальність, яка несе у собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі [4, с.23]. У Законі України «Про інформацію» під інформацією розуміються документовані або публічно оголошені відомості про події та

явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [11, с. 6].

Дійсно, інформація – це певні відомості про предмети, явища, відносини, події, діяльність тощо. Але не всі відомості є інформацією, а тільки ті, які вже отримали певну обробку, інтерпретацію, оформлення. Варто підтримати наступне положення: «Відомості – це вхідний потік або сировина для інформаційної системи. Інформація – це вихідний потік системи, це відомості, які перетворені на корисні і значущі для людини форми» [12, с. 225]. Як пише М. Мириничева, інформація – структурований потік відомостей у контексті [13, с. 15].

Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади й органів місцевого й регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна [11, с. 6]. Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого суб’єкта – видом інформації є споживача інформація, що розділяється на внутрішню (приміром, внутрішньофірмова інформація) і зовнішню.

Знання як форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини [14, с.25] виступає продуктом засвоєння й осмислення інформації. Як підкреслено у монографії «Экономика знаний», знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація і інтерпретація інформації [8, с. 6, 7]. «Знання – це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення» [14, с.25]. В. Іноземцев визначає знання як інформацію, засвоєну людиною й не існуючу поза її свідомістю [1, с. 3]. На думку Дж. Ходжсона, інформація – сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію, а знання – продукт використання інформації [6, с. 34, 35]. П. Друкер указує, що знання – це здатність застосовувати інформацію в

конкретній сфері діяльності [15, с. 141]. За визначенням М. Мариничевої, знання – персоніфікована інформація [13, с. 15].

Головними формами знання є:

– суб'єктивне (індивідуальне і колективне) знання як система понять, що відображають відношення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Л. Федулова визначає їх як невідокремлені від людини знання, які можуть бути як персональними, так і колективними [16, с. 39]. Ці знання якщо і передаються, то від вчителя до учня [8, с. 7];

– кодифіковане знання, яке є відокремленим від людини, представленим в знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивоване знання – інтелектуальні моделі, які знайшли втілення у об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів[2, с. 39, 40].

Знання розділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстракті і конкретні. Є буденне знання, згідно з яким людина орієнтується у своєму житті та мотивує свою діяльність, і спеціалізоване, яке вона здобуває з метою підвищення і свого соціального статусу, і здатності до високопродуктивної праці [17, с. 5, 8]

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання).

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які «накопичуються і використовуються, але фактично ніде не формулюються у цілому і повністю. Навички і особисті напрацювання окремих майстрів, корпоративні традиції технічної культури – все це розміщується у конкретних людях та компаніях» [18, с. 45]. М. Мариничева розділяє неявні знання на три групи:

– знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це наочно;

–знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити;

– знання, які людина, у принципі, може сформулювати словами, якщо це буде необхідно [13, с. 17].

Особливими видами знань є також: а) конгнитивні знання – знання з створення нових знань; б) знання, як вчитися і вчити тобто оволодівати знаннями [14, с. 30, 32].

Окремо треба визначити інноваційні знання –нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності .

Знання та інформація тісно взаємопов'язані. Спираючись на концепцію формування й ролі знання у свідомості людини Р. Аккофа: відомості – інформація – знання – розуміння – мудрість [19], яку відображає модель DIKW (Date Information Knowledge Wisdom) (рис. 1.1), можемо зробити висновок, що інформація є джерелом знання, яке забезпечує розуміння й мудрість у розв'язанні певних проблем. Необхідно підкреслити, що зв'язок інформації та знання не є лінійним. Це взаємозв'язок: інформація є джерелом знання, але останнє фіксується і передається (обмінюється) як інформація. «Саме під час обміну, передачі або фіксації знання виникає інформація як форма існування та збереження знання» [8, с. 6, 7]. «Споживання інформації тотожно формуванню нового знання» [4, с.133].

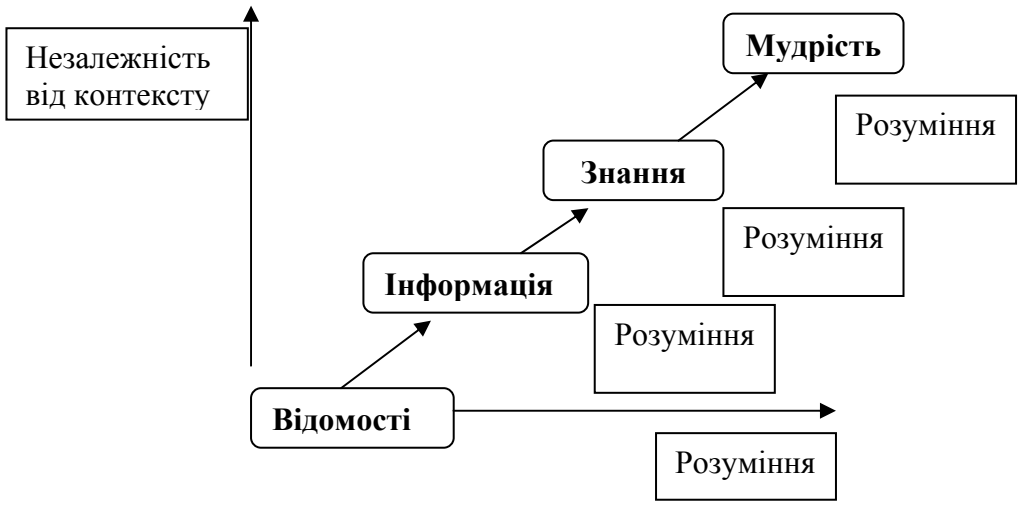


Рис. 1.1.Модель DIKW

Взаємозв’язок та особливості знання та інформації виявляються у змісті інформаційного і інтелектуального продуктів (табл. 1.1.), інформаційної і інтелектуальної послуги.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика інтелектуального й інформаційного продуктів

Основні характеристики	**Інтелектуальний продукт**	**Інформаційний продукт**
Визначення	«Результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [20, с. 672].	«Продукт трудової діяльності, де інформація є основним компонентом» [4, с. 249]. «Інформаційна продукція – матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ та організацій [12, с. 17].
Основний компонент	Знання	Інформація
Взаємозв'язок знання й інформації у змісті продукту	Знання – результат переробки інформації, якапередається разом зі знанням	Інформація – фактор виробництва, у тому числі знання. Передавання інформації не пов’язано з передаванням знання
Фактор часу	Знецінення в часі	Знецінення в часі
Фактор впровадження (використання на практиці)	Цінність знання залежить від можливості та результатів його застосування на практиці	Цінність інформації залежить від можливості та результатів її застосування на практиці. Вартість продукту зростає залежно від чисельності користувачів
Умова одержання споживачем певних вигод	Здатність споживача до засвоєння змісту продукту та його використання	Здатність споживача до засвоєння змісту продукту та його використання

Інформаційний і інтелектуальний продукти поєднують такі характеристики, як: (а) інформаційний складник їх змісту, (б) знецінювання в часі, (в) залежність між одержанням певних вигод від їх використання і

інтелектуальними можливостями споживача засвоїти й застосувати отримані знання і інформацію. І. Стрілець підкреслює: «Поки інформація не застосована на практиці, цінність її найчастіше складно визначити» [5, с. 29]. Приєднуючись до такої точки зору, зауважимо, що це висловлення цілком можна використати для характеристики інтелектуального продукту, цінність якого для споживача в остаточному підсумку полягає в вигоді, отриманій в результаті його використання.

Інтелектуальному продукту не притаманні такі ознаки інформаційного продукту, як можливість практично необмеженого тиражування, зростання вартості залежно від чисельності користувачів. Особливо це стосується інноваційного інтелектуального продукту, тиражування якого практично є неможливим, оскільки його ознакою є авторство, що вимагає захисту прав інтелектуальної власності.

Знання складають зміст інтелектуальних продуктів. «Інтелектуальний продукт – результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [11, с. 672]. Інтелектуальний продукт є а) *наукомістким*, при продукуванні якого «витрати на наукові дослідження й інформацію перевищують витрати на інші виробничі чинники (сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів тощо) [12, с. 257]; б) *знаннємістким*, тому що його зміст та основу продукування становлять загальні і специфічні знання.

Інноваційний інтелектуальний продукт є втіленням інноваційних знань. У інноваційному процесі, кінцевим результатом якого є серійний випуск інноваційної продукції, інтелектуальний продукт може набувати такі форми: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція. Варто підкреслити: знання, що складають зміст інноваційної ідеї можуть бути суб’єктивними (невідокремленими від творця),

і кодифікованими (що забезпечує можливість їх передавання не тільки шляхом навчання, а і у формі відокремленого від творця інтелектуального продукту).

Новація як форма існування інноваційного знання – це «оформлений результат фундаментальних і прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності з підвищення її ефективності» [13, с. 45]. За рівнем об'єктивізації знань треба розрізняти новацію у вузькому та широкому розумінні. У *вузькому розумінні новація* – це нові знання, що є кодифікованими, але не отримали матеріального втілення (приміром такої новації може бути науковий твір, проект, певні розрахунки тощо). *У широкому розумінні*, новація – це нові знання, що певною мірою матеріалізовані, об'єктивовані (уречевлені). Тобто, наприклад, корисна модель, експериментальний зразок, промисловий зразок – це новації у широкому розумінні.

Отже, знання інноваційного характеру як основа інновації втілюються у інноваційному продукті та існують як: 1) суб'єктивні (невідокремлені від творця) знання – інноваційна ідея; 2) кодифіковані знання, що можуть мати матеріальні носії, але не матерізовані (наукові твори, розрахунки, проекти тощо) – інтелектуальний продукт-новація у вузькому розумінні; 3) знання, об'єктивовані у винаході, корисній моделі; 4) об'єктивовані знання, представлені у експериментальному зразку; 5) об'єктивовані знання, представлені у промисловому зразку; 6) об'єктивовані знання, представлені у дослідній партії інноваційної продукції; 7) об'єктивовані знання, представлені у серійній інноваційній продукції. Треба підкрасити, що кінцеву об'єктивацію інноваційне знання отримує саме у серійній інноваційній продукції (послугах).

Формами інтелектуального та інформаційного продукту виступають інтелектуальні послуги, змістом і головним чинником продукування яких служать знання й інформація [21, с. 91], та послуги інформаційні, результатом яких, є корисна інформація [22, с. 76]. «Інформаційні послуги –

це вид послуг, що базується на збиранні, обробці і передачі інформації». [4, с. 249]. За визначенням В. Годіна, І. Корнєєва, інформаційна послуга – це отримання і надання у розпорядження користувача інформаційного продукту, який містить уявлення виробника про конкретну предметну область, для якої його створено. [23, с. 35].

Надання інтелектуальних і інформаційних послуг виступає як процес передавання знання та інформації. Більш того, можливості використання знання як специфічного ресурсу залежать від ефективності їх передачі [2, с. 59].

Головними принципами сучасної системи передання знань, на думку В. Гейця, повинні бути всеохопленність, безперервність, доступність, оновлення [17, с.9]. Зараз існує багато каналів передачі знань та інформації, до головних з них належать: освіта (загальна, професійна, вища, бізнес-освіта та ін.), засоби масової інформації, Інтернет, інформаційні агентства та центри, консалтингові організації тощо.

Знання і інформація є основоположними ресурсами сучасної економіки. Як підкреслює С. М. Клімов: «за аналогією з класифікацією капітальних благ, що використовуються в матеріальному виробництві, можна стверджувати, що знання – це основний ресурс діяльності, а інформація – її оборотний ресурс» [2, с. 58]. Варто підкреслити, в умовах формування економіки знань факторами виробництва виступають не тільки об’єктивовані знання які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб’єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку.

Знання й інформація є базовими складовими таких ресурсів, як-то: а) інформаційні, що становлять собою інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, яка зберігається в інформаційних системах [23, с. 16; 24, с. 10]; б) інтелектуальні, що приймають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, формують інтелектуальний потенціал суспільства [2, с. 16, 17].

Інформаційні ресурси, як відзначає Л. Мельник, є вихідним чинником людської діяльності, в основі якого лежить інформація [4, с. 248]. В. Годін, І. Корнєв вважають, що вони становлять собою весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [23, с. 16]. «Інформаційні ресурси – складова інформаційного простору, що поєднує у собі дані, їх місцезнаходження, взаємозв'язок між інформаційними елементами, відомості» [25, с. 430].

Інтелектуальні ресурси як сукупність явних та неявних знань, а також їх носіїв, в умовах формування засад економіки знань стають пріоритетними чинниками соціально-економічного розвитку, а їх формування, накопичення та ефективна реалізація – найважливішими завданнями державної політики. «Інтелектуальні ресурси розширюють трьохфакторну модель економічного розвитку «земля – праця – капітал», перетворюючи робочу силу на працю, землю и надра – в умови виробництва, заощадження – на інновації» [26, с. 72].

Інтелектуальні ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування й розвитку (а) людського капіталу [27, с. 115], (б) інтелектуального капіталу фірми, що становить собою «...людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, що фіксують знання й професійні вміння» [2, с. 17]. На макроекономічному рівні інтелектуальні ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства. Як влучно зауважує С. М. Клімов: «поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися в процес виробництва, але й здійснювати на нього потужний опосередкований вплив через науку й науково-технічний прогрес» [2, с. 16].

Пріоритетна роль знань як ресурсної основи інноваційного розвитку економіки обумовлює суттєву актуалізацію теоретичних досліджень, що розкривають закономірності їх інтеграції на макро- і мікроекономічному

рівнях. По-перше, інновація як науково-технічне і соціально-економічне явище є результатом використання знаннєвих ресурсів учасників інноваційного процесу на всіх його стадіях. Як підкреслює В. Тарасевич, знання, як синергетичне ядро інновацій-систем, генерує їхню синергетичну природу[28, с. 66]. По-друге, у контексті знаннєвого підходу інноваційний процес – це внутрішньостадійний і міжстадійний рух знань, що складають зміст інновації.

1.2. Інтеграція знань у інноваційному процесі: зміст та головні складові

У сучасних наукових джерелах існують два головних підходи до визначення змісту діяльності з інтеграції знань, які можливо визначити як 1) трансформаційний підхід – інтеграція знань трактується як їх втілення (трансформація) у продукти та послуги [29, с. 59]; б) управлінський підхід, що базується на концепції управління знаннями, є основою визначення інтеграції знань як забезпечення їх руху в господарській системі, здійснення «спіралі знань» [30, с.21-23].

На нашу думку, ці підходи є взаємодоповнюючими, оскільки інтеграція знань – це рух знань, результатом якого є їх трансформація у продукти і послуги.

Інтеграція знань у інноваційному процесі – це комплексний багатостадійний процес руху знань, результатом якого є їх втілення в інноваційні продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об’єктивізація у інноваційних продуктах (продукції).

Створення нових знань – це головна функція науки у інноваційному процесі, що вимагає визнання її розвитку у якості національного стратегічного пріоритету інноваційної діяльності.

Залучення знань учасниками інноваційного процесу передбачає використання некомерційних і ринкових каналів розповсюдження знань, серед яких як загальні канали – освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні, приміром, наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо).

Оволодіння знаннями здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності інноваторів.

Перетворення знань пов'язано, по-перше, з трансформацією неявних знань на явні і навпаки, що включає: а) соціалізацію знань – передавання неявних знань у процесі діалогу, обміну досвідом і навчання; (б) екстеріоризацію – перетворення неявних знань на явні; (в) комбінацію – перенесення явних знань у документи і бази даних; (г) інтеріоризацію – перетворення явних знань у неявні за допомогою навчання і практики (рис. 1.2.) Модель «спіралі знань», розроблена консультантами транснаціональної консалтингової фірми «McKinsey» Ікуджиро Нонака й Хіротака Такеучі у книзі «Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах» [30, с. 24].відображено на рис. 1.2.

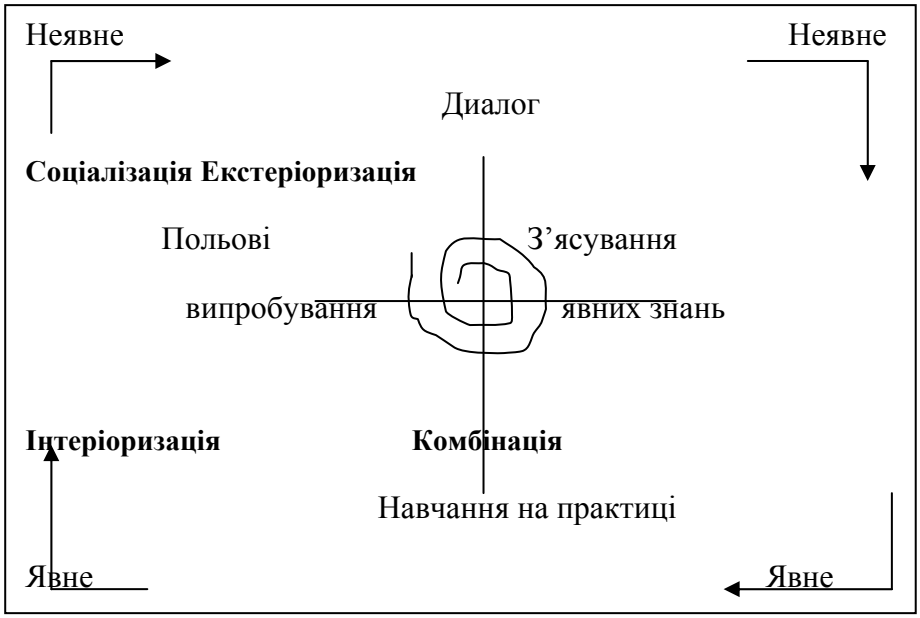


Рис. 1.2. Перетворення знань в організації

По-друге, перетворення знань – це трансформація індивідуального знання у колективне, що забезпечує незалежність знаннєвих ресурсів інноваційних організацій від можливих втрат, внаслідок звільнення їх працівників як носіїв неявних знань.

Інтеграція знань також охоплює *комерційний і некомерційний обмінзнаннями*. Приміром, некомерційний обмін знаннями на рівні інноваційної фірми може здійснюватися в процесі сумісної діяльності її співробітників з вирішення певних проблем, що має значний навчальний ефект.

Збереження знань здійснюється шляхом створення банку знань інноваторів, системи убезпечення їх знаннєвих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки учасників інноваційного процесу.

Використання знань це перетворення знаннєвих ресурсів, що створені та залучені інноваторами, у інноваційні продукти, послуги, технології. Це об'єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним. Наприклад, неявні та явні знання в процесі наукової діяльності трансформуються у інтелектуальний продукт – новацію. Але процес

інтеграції знань на цьому не завершується, оскільки новація ще не перетворилася на інноваційну продукцію (послуги).

В цілому, здійснення знаннєвого ланцюжка повинно бути спрямовано на досягнення високого рівня аллокаційної ефективності інноваційної діяльності відносно її головного ресурсу – знань.

В процесі інтеграції знань здійснюється їх накопичення, яке можливо представити як об'єктне (ресурсне) і суб'єктне. Об'єктне (ресурсне) накопичення інноваційних знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як ресурсу інноваційної діяльності. Мається на увазі саме розширення, а не розповсюдження чи розпорошення знань. Інноваційне знання набуває різноманітних форм втілення: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція тощо, кожна з яких може стати об'єктом чи ресурсом інноваційної діяльності. Накопичення знань шляхом додавання – це їх накопичення по вертикалі, це об'єктне (ресурсне) накопичення (розширення) знань (рис. 1.3).

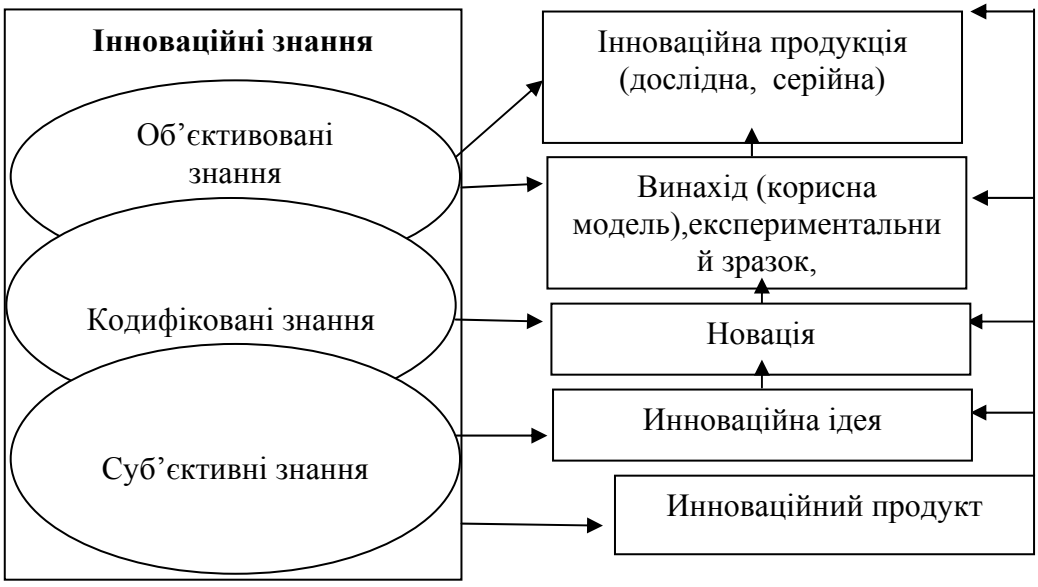


Рис. 1.3. Об'єктне (вертикальне) накопичення знання у інноваційному процесі

Суб'єктне накопичення інноваційних знань –це їх розповсюдження у різних формах між учасниками інноваційного процесу, що також є формою накопичення інноваційних знань. Це накопичення знань по горизонталі. При цьому, об'єктне накопичення знань визначає можливість, масштаби та результати їх суб'єктного накопичення. Так, якщо розробка інноваційного продукту завершується стадією створення корисної моделі, то, інноваційне знання не набуває всіх рівнів об'єктивізації (ресурсне накопичення знань не є завершеним), що обмежує можливості суб'єктного накопичення знань (рис. 1.4.).

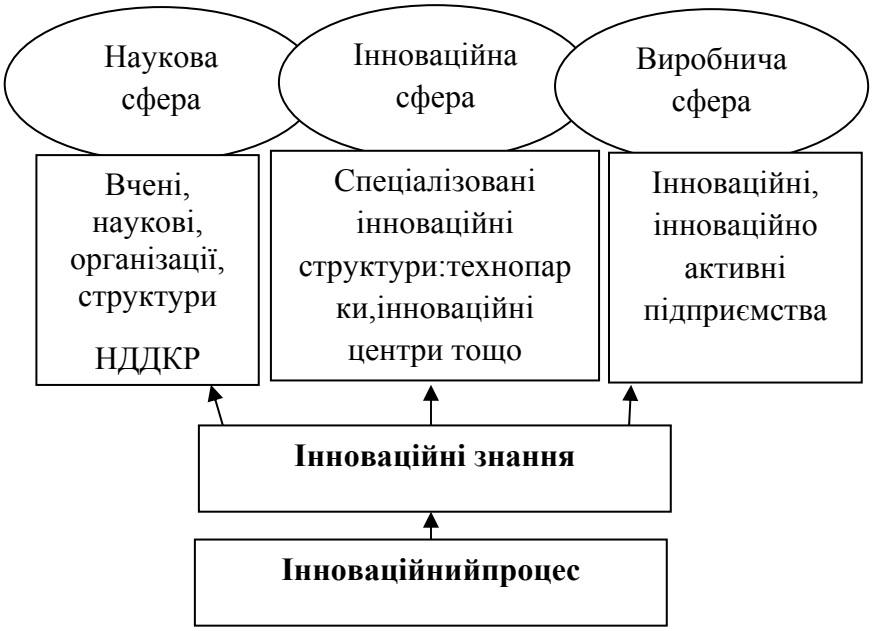


Рис. 1.4. Суб'єктне (горизонтальне) накопичення знань у інноваційному процесі

Об'єктне та суб'єктне накопичення знань є основою інтеграції знань у інноваційному процесі, що забезпечує досягнення його цілей. В цілому, у контексті інтеграції знань *інноваційний процес можливо визначити як процес об'єктивізації знань інноваційного характеру шляхом їх перетворення (суб'єктивних на кодифіковані, кодифікованих на об'єктивовані) на основі їх об'єктного та суб'єктного накопичення.*

Оскільки ознакою інноваційного продукту є авторство, накопичення знань можливо представити, як процес розширення авторства по-вертикалі і горизонталі: 1) за його обсягом: автор інноваційної ідеї може бути творцем

винаходу, розробником експериментального зразка, учасником створення промислового зразка тощо; 2) за кількістю авторів, коли окремі стадії перетворення інноваційного знання передаються, наприклад, автором інноваційної ідеї іншим учасникам інноваційного процесу (інжиніринговим фірмам, організаціям, що здійснюють НДДКР, експериментальним виробництвам, підприємцям, що впроваджують інновації та ін.). Варто підкреслити, у цьому контексті термін «авторство» використовується для визначення творців інновації у її конкретних формах. Цей підхід не співпадає з правовим підходом, за яким автор - це «фізична особа, творчою працею якої створено твір» [31, с. 24]. На нашу думку, автор у правовому визначенні і авторство як ознака інноваційного процесу – це різнорівневі поняття. Авторство у інноваційному процесі – це творчий внесок індивідуума і певних організацій, діяльність яких, сумісна чи виокремлена, забезпечує досягнення кінцевого результату інноваційної діяльності, яким є інновація. Річ у тому, що відносно інновації, сутнісною властивістю якої є новизна, авторство – об'єктивно необхідна характеристика інтелектуальної діяльності на різних стадіях інноваційного процесу, оскільки уперше формулюється інноваційна ідея, уперше створюються корисна модель, експериментальний зразок, промисловий зразок і уперше вироблюються експериментальна і серійні партії інноваційної продукції. Отже, і підприємця, що впроваджує інновації, треба у певному сенсі вважати її автором. Як справедливо підкреслює А. Никифоров, у сучасних умовах ринкової економіки важливим суб'єктом інноваційної діяльності стає підприємець, який визначає динамізм розвитку економіки і є рушійною силою інноваційних змін [32, с. 42]. На нашу думку, коли держава це визнає і спрямує свою інноваційну політику на підтримку інноваційного підприємництва, буде подолано притаманний нині національній інноваційні системі розрив між наукою і виробництвом.

Накопичення знань та розширення авторства у інноваційному процесі вимагають специфікації прав інтелектуальної власності. «Звичайно власність на знання називається інтелектуальною власністю» [8, с. 39]. Варто

підкреслити, сучасна модель системного інтегрованого інноваційного процесу, урізноманітнення інтелектуальних продуктів обумовлюють необхідність розвитку відносин інтелектуальної власності та удосконалення їх правового регулювання і у аспекті розширення її об'єктів та суб'єктів, і у аспекті специфікації і додавання часткових прав власності. Інтелектуальна власність – це «пучок правомочностей» щодо інноваційних знань, прийняття - передавання яких складають фундаментальну умову інноваційної діяльності. Відносини інтелектуальної власності складають основу інтеграції знань у інноваційному процесі, що обумовлює необхідність удосконалення їх правового регулювання як у аспекті розширення її об'єктів та суб'єктів, так і у аспекті специфікації і додавання часткових прав власності.

Оскільки зміст інноваційного продукту складають знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), треба підтримати визначення інтелектуальної власності, що пропонується С. Гордієнком: «Інтелектуальна власність – це матеріалізовані або нематеріальні нові знання, які належать юридичній чи фізичній особі» [33, с. 27]. Варто тільки зробити таке уточнення: знання – це об'єкт інтелектуальної власності, зміст якої – система економічних відносин з приводу привласнення цього специфічного об'єкту. Як пише Л. І. Федулова, інтелектуальна власність –це особливий вид власності, об'єктами якої є творіння людського розуму та інтелекту[34, с. 152]. На нашу думку, інтелектуальна власність – це відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін. Відносини інтелектуальної власності складають основу їх інтеграції у інноваційному процесі.

Власність на знання інноваційного характеру – це система відносин, що має певну структуру:

–за об'єктним критерієм складовими інтелектуальної власності є власність на суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані знання; стосовно

суб'єктивних (неявних) знань, то їх привласнення (володіння знаннями) забезпечує пізнавальна діяльність у різних формах; відносини інтелектуальної власності, об'єктом яких є кодифіковані та об'єктивовані знання, набувають таких правових форм, як авторське право, право промислової вартості;

–за формою інноваційного інтелектуального продукту, змістом якого є знання, інтелектуальна власність – це власність на інноваційну ідею, новацію, винахід (корисну модель), експериментальний зразок, промисловий зразок;

–за суб'єктним критерієм інтелектуальна власність представлена як інтелектуальна власність (повна або часткова) а) працівників знань (knowledge worker) – працівників, головним засобом виробництва яких є специфічні знання, що використовуються у професійній діяльності; б) професіоналів знань (knowledge professionals) – фахівців, що продукують, передають, накопичують та використовують знання (вчені, викладачі, консультанти); в) адміністраторів знань (knowledge executives) – фахівців та організацій, що здійснюють управління знаннями на різних рівнях інноваційного процесу; г) підприємців знань (knowledge entrepreneurs) – суб'єктів інноваційного підприємництва (підприємці-фізичні особи і юридичні особи - інноваційні фірми).

Структура інтелектуальної власності, що пропонується, потребує деяких пояснень. По-перше, об'єктом інтелектуальної власності є нові знання, об'єктивовані у інноваційній продукції, яка є знаннємісткою, а не суто інноваційна продукція. По-друге, власність на інноваційну ідею як суб'єктивне знання і власність на інтелектуальний продукт-новацію (нові знання, що мають певні матеріальні носії) за їх змістом можливо визначити видами інтелектуальної власності на наукове відкриття як встановлення невідомих раніше але об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей і явищ матеріального світу, що вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання [35, с. 159]. По-третє, знання інноваційного характеру можуть бути

комерційною таємницею, яка також належить до об'єктів інтелектуальної власності [35, с. 173-174].

Інтелектуальна власність є основою формування та накопичення інтелектуального капіталу, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості. Як пише С. Климов, «перетворення знання на капітал означає, що володіння ним дозволяє одержувати від його використання регулярний дохід» [2, с. 120]. О. Рязанова визначає інтелектуальний капітал як вартість людських знань [36, с. 36]. К. Кручині пише, що знання – це капітал, цінність якого безпосередньо залежить від його інноваційного впливу та швидкості застарівання [37, с.192].

Структурним елементом інтелектуального капіталу фірми є інноваційний капітал. Відповідно до структури інтелектуального капіталу, розробленої автором терміна й концепції інтелектуального капіталу Лейфом Едвінссоном [38], інноваційний капітал є складовою організаційного капіталу як сукупності нематеріальних інтелектуальних активів, що належать організації. Це захищені комерційні права, інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи й цінності, які забезпечують здатність компанії до відновлення [2, с. 91].

На нашу думку, ресурсом інноваційної діяльності є капітал інновацій, що поєднує інноваційний капітал у трактовці Л. Едвінссона і інтелектуальній капітал індивідуума (працівників, професіоналів, адміністраторів, підприємців знань), що у сукупності використовуються у інноваційній діяльності.

Інтелектуальна власність і інтелектуальний капітал є основою і факторами накопичення інноваційних знань у об'єктному і суб'єктному аспектах.

В умовах ринкової економічної системи, накопичення знань та їх капіталізація опосередковується комерціалізацією знань. «Інтелектуальний продукт, переходячи у розряд результатів інтелектуальної діяльності, що ідентифіцируються у законодавстві як об'єкти інтелектуальної власності,

засобом комерціалізації включається у економічний оборот» [36, с. 36-37]. У сучасному нелінійному інноваційному процесі комерціалізація, що забезпечує ринкове визнання інтелектуальних продуктів та можливість отримання прибутку від їх розробки і впровадження, здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і триває до дифузії нововведення, швидкість і масштаби якої безпосередньо залежать від попиту на ринку знань. Комерціалізація інтелектуальних продуктів інноваційного характеру – це здійснення комплексу заходів, спрямованих на надання інноваційним знанням, що складають їх зміст, товарної та капітальної форм. Інноваційні знання, по-перше, приймають форму нематеріальних активів, комерціалізація яких передбачає здійснення таких заходів, як визначення та оцінка попиту на ринку об'єктів інтелектуальної власності, ціноутворення на нематеріальні активи, визначення форми їх передачі від продуцента до користувача тощо. По-друге, знання складають інтелектуальний капітал учасників інноваційного процесу, отже, комерціалізація знань передбачає їх капіталізацію –надання знанням форми капіталу – вартості, що зростає.

Комерціалізація знань є умовою комерційного обміну знаннями, формування та розвиток ринку знань, роль якого у економіці знань розкриває таке положення: «Суто економіка знань з'являється тоді, коли знання становляться ринковим продуктом» [8, с. 34].

Отже, накопичення знань як результат їх інтеграції у інноваційному процесі – це комплексний процес їх об'єктного і суб'єктного розширення (додавання), що базується на інтелектуальній власності, засобом якого є комерціалізація знань, а одним із головних економічних механізмів – ринок знань. Розвиток інноваційної діяльності, основу якої складає накопичення знань, обумовлює необхідність створення інституціональних засад комерціалізації інноваційних знань, формування та ефективного функціонування ринку знань, удосконалення правового регулювання відносин інтелектуальної власності.

Характер, цілі, напрями і рівні інтеграції знань визначаються моделлю інноваційного процесу. Як відомо, до сучасних моделей інноваційного процесу належать: а) японська модель передового досвіду, яка спирається на паралельну діяльність інтегрованих груп і передбачає розвиток вертикальної (усередині фірми) і горизонтальної (між фірмами) інноваційної співпраці; в) модель стратегічних систем і мереж. Виходячи з того, що сучасні інноваційні моделі є нелінійними, спираються на мережевий принцип організації інноваційної діяльності і співпрацю інноваторів, можливо зробити висновок, що інтеграція знань у інноваційному процесі має нелінійний характер, тобто: а) охоплює внутрішньостадійний і міжстадійний рух знань; б) оскільки інноваційна діяльність припускає інтеграцію наукової, виробничої, інноваційної сфер і ринку, рух знань здійснюється як у межах певної сфери, так і між вказаними сферами; в) інтеграція знань має макро-, мезо-мікроекономічні рівні.

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань – інтегратори знань, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливо досягнення синергетичного результату інтеграції знань у інноваційному процесі – трансформації інтелектуальних продуктів-новацій у інноваційні продукти, послуги і технології є інституціональними інтеграторами знань (рис. 1.5).

Їх виокремлення передбачає застосування таких взаємопов’язаних критеріїв:

1) суб’єктно-організаційний – інтеграторами знань виступають індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори), фірми, що діють у виробничій сфері (насамперед, інноваційні і інноваційно активні), спеціалізовані організації інноваційної сфери (інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери, організації що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові, тощо);

2) галузево-територіальний – регіональні інноваційні системи, регіони знань, технопарки, кластери. Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система (НІС). Виходячи із знаннєвого підходу до характеристики інноваційного процесу, НІС – це національна система інтеграції знань;

3) функціональний: головними функціями інституціональних інтеграторів знань у інноваційному процесі є такі:

– об'єктно-ресурсне та суб'єктне накопичення інноваційних знань;

–забезпечення інтелектуального ефекту масштабу. Оскільки у інноваційній діяльності інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу є інтелектуальний ефект – віддача від знань інноваційного характеру, які акумулює та використовує їх інтегратор;

–економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань у інноваційному процесі;

–комерціалізація знань;

–управління знаннями.

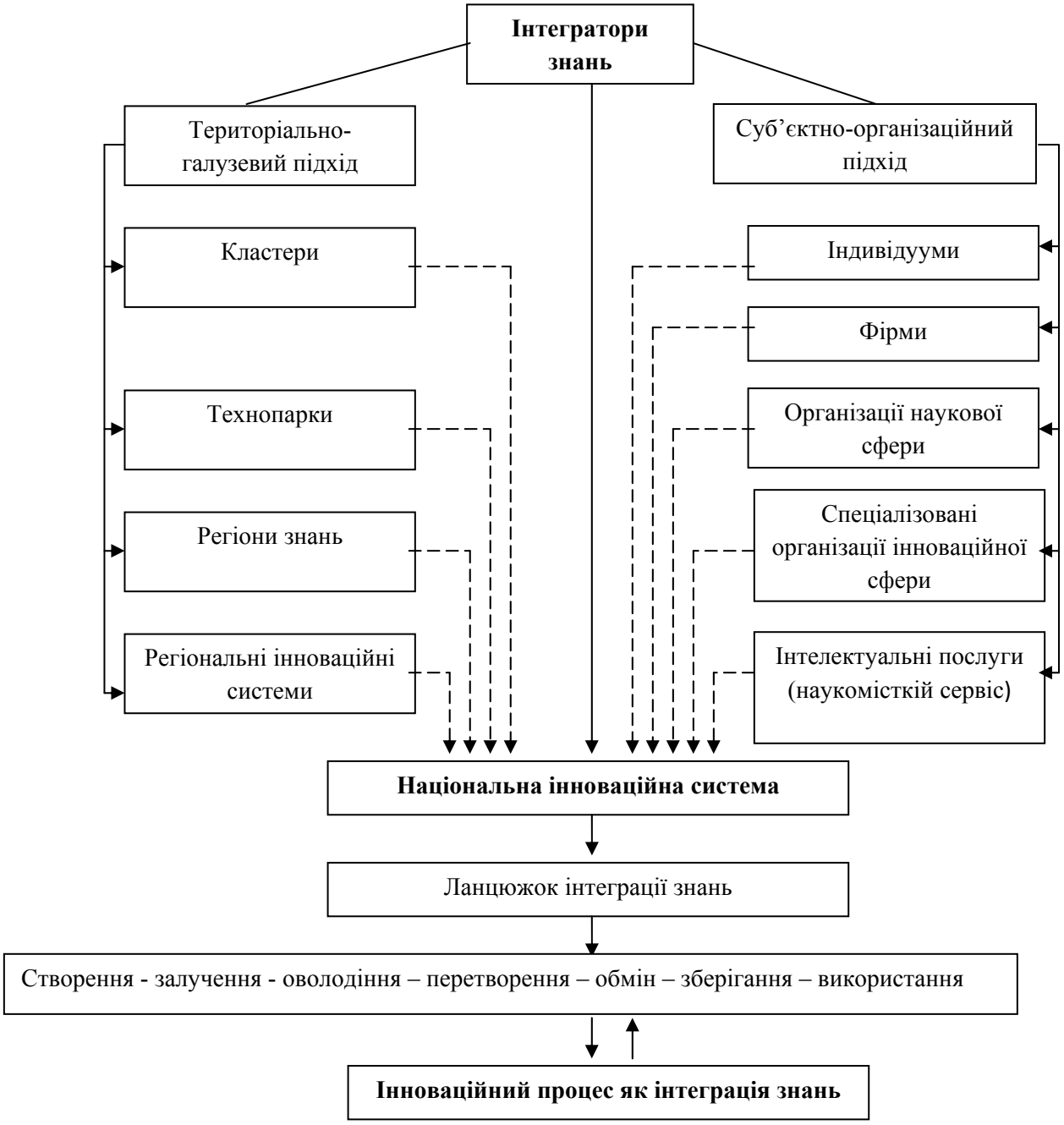


Рис. 1.5. Інтегратори знань у інноваційному процесі

Література до розділу 1

1. Иноземцев, В. Парадоксы постиндустральной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) [Текст] / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – №3. – С. 3–12.

2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монографія / С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
3. Корнійчук, Б. В. Информационная Экономика [Текст] : учеб. пособие / Б. В. Корнейчук. – СПб: Питер, 2006. – 400 с.
4. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университ. кн.», 2003. – 288 с.
5. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологи [Текст] : монография / И. А. Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.
6. Ходжсон, Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики – 2001. – №8. – С.34–39.
7. Тоффлер, Э. Революционное багатство [Текст] : пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун; под общей ред. А. Александровой / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА:ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 ,[1] с.
8. Экономика знаний [Текст] : коллективная монография / Л. Г. Белова, В.П. Колесов, В.Л. Макаров и др. ; отв. ред. В.П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
9. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст] : посіб. для студ. вищих навч.закл. / Р. К. Бутова, Г.Н. Назарова, Л. А. Павленко та ін. ; за ред. В.С. Пономаренка. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 544 с.
10. Українсько – російський економічний тлумачний словник [Текст] / авт.-упор. В.М. Копоруліна. – Х.: Факт, 2005. – 400 с.
11. Про інформацію: Закон України: 02.10. 1992 р., № 2657- XII [Текст] – Закони України про інформацію: за станом на 15 грудня 2005 р. – Харків, ООО «Апекс+», 2005. – 128 с.
12. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг [Текст] : 2-е изд. ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В.В. Кулибановой / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.

13. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мириничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
14. Дресвянников, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учебн. пособие / В. А Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с.
15. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] : пер. с англ. М. Котельникова / П. Ф. Друкер. – М.: ООО «Узд-во Астрель»; ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
16. Федулова, Л. І. Концептуальні засади економіки знань [Текст] / Л. І. Федулова. – Економічна теорія. – 2008. –№2. – С. 37–59.
17. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – №5. – С.4–13.
18. Чездбо, Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций [Текст] : пер. с англ. А. Силонова / Г. Чездбо, Д. Тейс // Управление высокотехнологичным бизнесом. – М.: Альпина – Бизнес – Букс, 2007. – С. 39-63.
19. Аккоф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] : пер. с англ. Ф.П. Тарасенко / Р. Аккоф . – М.: Прогресс, 1985. – 390 с.
20. Економічна енциклопедія: у 3-х т. [Текст] / відп. ред. С. В.Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія»–Т.1.– 2000. – 864 с.
21. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: Экономика [Текст] : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
22. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] : монография / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 187 с.
23. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст] : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М.: ИНФРА - М, 2000. – 352 с.

24. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] /А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.
25. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Ортинський, І. С. Кертицький, З. Б. Живко та ін. – К.: «Правова єдність», 2009. – 544 с.
26. Данилішин, Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання [Текст] / Б. Данилішин, В. Куценко // Економіка України. – 2006.– №1. – С. 71–79.
27. Розен, Ш. Транскационные издержки и внутренние рынки труда [Текст] : пер. с англ. М. Я. Каждан / Ш. Розен // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 112–134.
28. Тарасевич, В. Про синергетику інновацій [Текст] / В. Тарасевич // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 65-73.
29. Грант, Р. К знаниевой теории фирмы [Текст] // Управление знаниями: хрестоматия / пер. с англ. под ред. Т.Е. Андреевой, Г.Ю. Гутниковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. –С. 37-64.
30. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] /Мелисси Клемонс Румизен ; пер. с англ. отв. ред. Подщеколдин А.А. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель»; 2004. – XXVIII. – 318 с. – (Шаг за шагом).
31. Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» [Текст] // Законодательство Украины об интеллектуальной собственности. – Х.: ООО «Одиссей», 2001. –352 с.
32. Никифоров, А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління [Текст]: монографія / Анатолій Євгенович Никифоров. - КНЕУ, 2010. - 420 с.
33. Гордієнко, С. Г. Понятійний апарат стосовно «Інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи [Текст] / С. Г. Гордієнко // Матеріали Міжнародної конференції « Охорона прав інтелектуальної

власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика» (Київ, 15-16 червня 20901 р.). Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К.: Фенікс, 2011. – 480 с.

34. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст]: підручник / Л. І. Федулова. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. –600 с.
35. Гражданский кодекс Украины [Текст]. – Х.: Информационно-правовой центр «КСИЛОН», 2006. – 423 с.
36. Рязанова, О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Рязанова // Экономические науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36-47.
37. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] /Верр А., Киппинг М.,Энгвелл Л., и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла; пер. с англ. П.К. Власова. – Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. – 416 с. – (Manaqement Consultinq).
38. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997. – 225 p.

РОЗДІЛ 2
НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ

2.1. Національна інноваційна система:структура та функції як інтегратора знань

Знаннєінтеграційні процеси в сфері інновацій знаходять своє узагальнене теоретичне вираження в науковій концепції національних інноваційних систем (НІС), що сформувалася наприкінці XX ст. в результаті

дослідження проблем становлення економіки знань, і широко використовується представниками економічної науки як методологічне підґрунтя аналізу проблем соціально-економічного розвитку в умовах перетворення знань та інформації на вирішальні чинники суспільного прогресу[1, 2, 3, 4]. Згідно з Методологією Всесвітнього банку щодо оцінки економіки знань національна інноваційна система є однією з 4-х її засад, поряд з освітою й наявністю в населення навичок зі створення, поширення й використання знань, інформаційною і комунікаційною інфраструктурами, що сприяють ефективному поширенню й переробці інформації, інституціональним режимом, що створює мотиви ефективного використання існуючого й нового знання та розвитку підприємництва[3, с. 67]. На початку XXI ст. світова економіка активно формує нову парадигму науково-технічного розвитку, складником якої виступає зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу і нових технологій, продуктів, послуг. Розвиток досліджень у цих напрямках обумовив потребу у формуванні концепції національних інноваційних систем [4, с. 36]. Концепція національних інноваційних систем, підкреслимо, визначається вітчизняними й закордонними вченими сьогодення як одне з видатних досягнень науки XX ст. Як вважають автори монографії «Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України», урядами більшості країн-лідерів технологічної гонки визнані і реалізуються на практиці теоретичні висновки концепції національних інноваційних систем. Її методологічні принципи полягають у дослідженні корпорації як головного фактора економічної динаміки; аналізі інституційного контексту інноваційної діяльності як фактора, що прямо впливає на її зміст і структуру й у визнанні особливої ролі знання в економічному розвитку[5, с. 37]

Поняття «національна інноваційна система» вперше було запропоновано професором К. Фріменом, творцем Центра вивчення наукової політики при Сассекском університеті (Велика Британія) в 1987р. в роботі «Technology Policy and Economic Performance» для обґрунтування

національних розходжень у технологічному розвитку окремих країн [6, 7, 8]. Наприкінці XX ст. концепція НІС розроблялася також Б. Лундваллом, професором університету м. Упсала (Швеція) – «Nation System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning» (1992 р.), Р. Нельсоном, професором Колумбійського університету (США) – «National Innovation System: A Comparative Analysis» (1993 р.). Перше наукове тлумачення ця концепція одержала в 1988р. в роботі Г. Досі, К. Фрімена, Р. Нельсона та ін. «Technical Change and Economic Theory»[9].

Згідно з підходом К. Фрімена, національна інноваційна система – це сукупність організаційних та інституціональних структур у державному й приватному секторах економіки в рамках національних меж, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує і сприяє дифузії інновацій. У сучасній теорії інноваційного розвитку НІС визначається як сукупність різних інститутів, які спільно й кожний окремо роблять свій внесок у створення й поширення нових технологій, складаючи фундамент, що служить урядам для формування й реалізації політики, впливаючої на інноваційний процес. Іншими словами, це система взаємозалежних інститутів, призначена, щоб створювати, зберігати й передавати знання, навички й артефакти, які визначають нові технології [10, с. 35; 11, с. 28]. У колективній монографії «Экономика знаний и инновации: перспективы России» підкреслено: «Сукупність інститутів та організацій, що охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу, саме і створює зараз в розвинених ринкових економіках національну інноваційну систему» [2, с. 258].

Національні інноваційні системи характеризуються доволі складною структурою. Більшість зарубіжних дослідників (згідно з аналізом, проведеним Г. А. Карайченцевою) вирізняють у ній 2 рівні:

– перший становлять інститути, що беруть участь у виробництві, передачі й використанні знань: фірми, створені ними мережі, наукова система, дослідницькі організації, елементи економічної інфраструктури;

– другий – усі інші елементи, що впливають на інноваційний процес: контекст, створюваний макроекономічною політикою та іншими формами державного підпорядкування, система освіти і спеціальної підготовки, особливості товарних ринків і ринків факторів виробництва, праці; система фінансування інновацій, комунікації [12, с. 90].

Досить широко в наукових дослідженнях використовується двосекторний підхід до структуризації НІС залежно від ролі в інноваційному процесі приватного й державного секторів економіки [13, с. 7; 10, с. 36]. «Найпростіша модель, що описує взаємодію елементів НІС, показує, що роль приватного сектора полягає у створенні технологій на підставі власних досліджень і розробок і в ринковому освоєнні інновацій; роль держави – у сприянні виробництву фундаментального знання (в університетах) і комплексу технологій стратегічного (військового) характеру, а також у створенні інфраструктури і сприятливого інституціонального клімату для інноваційної діяльності приватних компаній» [13, с. 7].

У більшості робіт, присвячених структуризації національних інноваційних систем, переважає поділ їх на організаційний й інституціональний складники (або рівні) [13, с. 6; 14, с.61; 15; 2, с. 260; 16, 17], які враховують елементи як приватного, так і державного секторів економіки. За визначенням Л. Федулової, НІС – це сукупність взаємопов’язаних організацій (з одного боку), що зайняті виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів: малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків і інкубаторів; з іншого боку, комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси та спираються на національні звичаї, традиції, політичні і культурні особливості [18, с. 594] М. Шарко, визначаючи метою НІС створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного впровадження, розвитку й використання досягнень науково-технічного прогресу за рахунок підвищення інноваційної активності промислового виробництва [19, с. 23] вирізняє в їх

структурі: 1) основні елементи: (а) комплекс інститутів, що беруть участь у виробництві, передаванні й використанні знань; (б) фірми і створені ними мережі й комунікації; (в) наукову систему; (г) елементи ринкової інфраструктури; (д) макроекономічну політику й форми державного регулювання; (е) систему освіти й професійної підготовки; (є) товарні ринки, ринки чинників виробництва, праці; (ж) систему фінансування інновацій; і 2) структуроутворюючі блоки: підприємства, науково-технічну сферу, інноваційну інфраструктуру [20, с. 26].

Л. І. Федулова основними елементами інноваційних систем називає підсистеми: (а) генерації знань – сукупність організацій, що виконують фундаментальні дослідження й розробки, а також дослідження прикладні; (б) освіти і професійної підготовки; (в) виробництва продукції й послуг, що охоплює насамперед виробництво наукомісткої продукції, яке здійснюється великими корпораціями, малими та середніми підприємствами, що працюють у сфері наукомісткого бізнесу; (г) інноваційної інфраструктури, що містить такі елементи, як бізнес-інноваційні, телекомунікаційні й торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові структури тощо [21, с. 57].

Автори монографії «Инновационная экономика», відрізняють у структурі НІС: (а) сукупність взаємозалежних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у рамках національних меж: малих і великих компаній, університетів, держлабораторій, технопарків та інкубаторів; (б) комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси й мають міцні національні корені, традиції, політичні й культурні особливості[13, с. 6].

У колективній монографії «Экономика знаний и инноваций: перспективы России» головними ланками інноваційної системи в ринковому господарстві названі системи: (а) підготовки фахівців для інноваційної діяльності; (б) фінансування й організації фундаментальних і прикладних

наукових досліджень; (в) фінансування й організації прикладних технологічних розробок; (г) організації комерційного застосування і поширення нових розробок у виробництві; (д) науково-технічної інформації; (е) національної координації інноваційної діяльності [2, с. 260]. Ця структура НІС відбиває, за нашою думкою, стадії сучасного інноваційного процесу відповідно до його лінійної моделі: зародження та втілення інноваційної ідеї в наукові продукти – новації, комерціалізація і впровадження новацій, рутинізация та дифузія нововведень.

В. Нікіфоров у статті «Національна інноваційна система: вибір України» поділяє НІС на 2 основних структурних елементи. Перший з них представлено організаціями науково-технічної й інноваційної сфер: великі і дрібні інноваційні фірми й компанії; виробничі підприємства, які мають власні науково-дослідницькі й технологічні підрозділи, зайняті створенням інноваційного продукту; науково-дослідні організації й університети; технопарки й інкубатори, фірми, що становлять інфраструктуру науково-дослідної й інноваційної сфер. Другий структурний елемент національних інноваційних систем становить комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси, спрямовані на реалізацію стратегії інноваційного розвитку й базуються на національних традиціях, політичних і культурних особливостях країн [10, с. 35].

В монографії «Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» на базі визначення ролі великого і малого бізнесу в інноваційному процесі національна інноваційна система трактується як сукупність інститутів, що забезпечує розвиток інноваційних процесів в межах країни. За світовим досвідом, типова структура національної інноваційної системи є комбінацією двох основних складових:

– по-перше, інститутів, що забезпечують реалізацію стратегічних інноваційних проектів на базі великих організацій державного і корпоративного секторів;

– по-друге, інститутів, що забезпечують розвиток широкого кола новаторських проектів на базі малих організаційних форм» [22, с. 379].

У наведених прикладах структуризації національних інноваційних систем доволі чітко визначено їх *організаційний елемент* – сукупність взаємозалежних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у системному інноваційному процесі; й *елемент інституціональний* – комплекс інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні. Тобто *НІС – це сукупність взаємозалежних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у сучасному нелінійному інноваційному процесі, і інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні.*

Стратегічною метою (призначенням) НІС є організаційне й інституціональне забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. «Вирішальним досягненням століття у царині нововведень, яке мало найбільш масштабний економічний і соціальний вплив, підкреслюють автори монографії «Инновационная экономика», є виникнення принципово нового сегмента сучасного господарства – інноваційної системи, що генерує зростаючий потік інновацій, які відповідають динамічно мінливим суспільним потребам, а часто й формують їх. Саме цей сегмент надає економічному розвитку стійкого інноваційного характеру» [13, с. 7].

Виходячи із взаємозв'язку й взаємодії в інноваційному процесі наукової, інноваційної й виробничої сфер економіки, узагальнюючи наявні в науковій літературі основні підходи до структуризації національних інноваційних систем та визначення завдань їх певних складників, можемо вирізнити наступні *функціональні блоки НІС*:

1) організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні до комерціалізації, яким властивий певний ринковий потенціал;

2) спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації у інновацію;

3) інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку й впровадження нововведень, їх рутинізацію і дифузію;

4) інфраструктура інноваційної діяльності (в широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової й виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна й інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях;

5) інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес.

Запропонована функціональна структура з нашої точки зору, найбільш адекватно відбиває підхід до інновацій як до соціально-економічного, а не тільки науково-технічного явища, системний характер сучасного нелінійного інноваційного процесу, відповідає інтерпретації інноваційної сфери економіки як ланки, що забезпечує продуктивні зв'язки наукової й виробничої царин в останньому, визначенню інноваційної діяльності в якості своєрідної продуктивної сили, що інтегрує науку й виробництво, реалізує техніко-економічні потреби економічних агентів за допомогою використання наукової продукції.

Вважаємо за необхідне підкреслити такі важливі тези:

1. Зазначені функціональні блоки становлять *організаційний складник НІС*, об'єднуючий: (а) організації наукової сфери, (б) спеціалізовані інноваційні організації, (в) інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої царини, (г) організації інфраструктури інноваційної діяльності; і *складникінституціональний*. Функції зазначених блоків НІС спрямовані на реалізацію стратегічної мети – забезпечення інноваційному розвитку економіки.

2. Кожен функціональний блок НІС має власну структуру, як сукупність їх елементів і взаємозв'язків між ними.

3. Функціональним блокам НІС властиві прямі і зворотні зв'язки, взаємодія, що зумовлено системним характером сучасного інноваційного процесу. При цьому інституціонально-функціональний блок забезпечує інноваційний процес на всіх його стадіях, функціонування як кожного блоку, так і національних інноваційних систем як цілого.

4. Блоки НІС представлені організаціями (структурами) державного й приватного секторів економіки, тобто, запропонована функціональна структура НІС ураховує двосекторний підхід до визначення їх складників.

5. Фінансування не виділено нами в окремий блок НІС, оскільки забезпечення інноваційної діяльності фінансовими ресурсами є завданням усіх суб'єктів, які беруть участь в інноваційному процесі відповідно до їх функцій. Крім того, фінансування і кредитування інноваційної діяльності є головною функцією організацій кредитно-банківської системи, венчурних фондів як найважливіших елементів інноваційної інфраструктури у широкому розумінні.

6. Організації вищої школи не визначено нами як окремий складник НІС, оскільки вони є невід'ємними елементами всіх їх функціональних блоків: (а) організації науки – заклади, що надають вищу освіту і здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження; (б) спеціалізовані інноваційні організації – технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори тощо, які створюються на базі вищих навчальних закладів; (в) інфраструктура інноваційної діяльності в широкому розумінні – вищі навчальні заклади, що здійснюють підготовку фахівців з інноваційної діяльності, надають консультаційні послуги інноваторам тощо; (г) інституціонально-функціональний блок – вища школа сприяє розвитку інноваційної культури та інноваційного мислення суб'єктів господарювання.

7. Невід'ємними елементами національних інноваційних систем є інтелектуальні послуги (консалтингові, науково-технічні та ін.), які виступають чинниками ефективної діяльності інноваторів. Так, згідно з Методологією Всесвітнього банку щодо оцінки економіки знань

складниками національної інноваційної системи вважаються фірми, дослідницькі центри, університети, консультаційні та інші організації, що сприймають і адаптують глобальне знання для місцевих потреб і створюють нове знання й засновані на ньому нові технології [3 **Ошибка! Закладка не определена.**, с. 67].Роль інтелектуальних послуг у НІС полягає у забезпеченні трансформації наукових продуктів-новацій в інноваційний продукт, інноваційну продукцію; встановленні та посиленні взаємозв'язку і взаємодії організацій різних функціональних блоків для досягнення мети НІС – сприяння інноваційному розвитку національної економіки; сприянні підвищенню інноватівності й інноваційної активності господарюючих суб'єктів, розвитку інноваційного підприємництва; забезпеченні розвитку державного регулювання та міжфірмового і корпоративного управління інноваційною діяльністю; сприянні формуванню та розвитку інноваційного мислення, підвищенню інноваційної культури всіх учасників інноваційного процесу.

Перший функціональний блок НІС охоплює організації академічної, галузевої, вузівської, заводської науки державного і приватного секторів економіки, що здійснюють фундаментальні й прикладні наукові дослідження. Його головною функцією як структурного складника НІС є створення наукового продукту – новації, що має ринковий потенціал. *Другий функціональний блок НІС* становлять спеціалізовані організації (структури) різних форм власності, що діють в інноваційній сфері. Це технопарки, галузеві кластери, які є формою науково-промислових комплексів, що належать до територіальної інноваційної інфраструктури [23, с. 29], інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди та ін. Як видається, зазначені організації необхідно виокремлювати в особливий функціональний блок національних інноваційних систем, оскільки їх функціональне призначення є подвійним:

(а) вони можуть виступати безпосередніми учасниками усіх стадій інноваційного процесу, виконувати функції продукування, впровадження

новацій, забезпечення рутинізації й дифузії нововведень, тобто здійснювати інноваційну діяльність на підставі інтеграції наукових, виробничих і ринкових чинників нововведень. У Законі України «Про інноваційну діяльність» технопарки та інші інноваційні структури віднесено до інноваційних підприємств, що розроблюють, виробляють й реалізують інноваційні продукти, продукцію й послуги [24];

(б) зазначені організації виконують також функції інноваційної інфраструктури, спрямовані на створення необхідних умов для ефективної діяльності всіх учасників інноваційного процесу. Д. І. Кокурін, характеризуючи технопарки, пише: «З економічної точки зору, парк є територіально-виробничим утворенням, побудованим на взаємодії двох комплексів – інфраструктурного, що генерує послуги, і виробничого у виді підприємств-користувачів» [25, с. 247].

Виходячи з двоїстого характеру функціонального призначення організацій, що становлять даний структурний блок НІС – поєднання інноваційної діяльності й інноваційного обслуговування, не можна погодитися ні з обмеженням їх функцій сприянням інноваційному процесу, віднесенням їх на цій підставі тільки до інноваційної інфраструктури [26**Ошибка! Закладка не определена.**, с. 57, 58; 20, с. 27; 27, с. 21], ні з визначенням технопарків та інших спеціалізованих організацій інноваційної сфери як інноваційних підприємств, оскільки: (а) надання послуг, спрямованих на забезпечення ефективної інноваційної діяльності, є їх найважливішою функцією; (б) зазначені організації не тотожні інноваційним підприємствам, оскільки не завжди в структурі наданих ними послуг, як правильно відзначено авторами статті «Розвиток інноваційної інфраструктури», частка інноваційних відповідає встановленому законом рівню –70% [26, с. 58].

Найбільш точно, як вбачається, зміст діяльності організацій, що становлять зазначений функціональний блок національних інноваційних систем відбивають поняття «організаційні форми інноваційного виробництва» [28, с. 59] і «спеціалізовані інноваційні організації» [25, с. 215].

Саме специфічність ролі розглянутих організацій у сучасному інноваційному процесі, які здійснюють як інноваційну діяльність, так й її інформаційно-організаційне обслуговування та підтримку, дає підставу для відокремлення їх в особливий функціональний блок НІС – спеціалізовані інноваційні організації.

Третій функціональний блок НІС становлять фірми різних форм власності, що діють у реальному секторі економіки й здійснюють інноваційну діяльність (рис. 2.1.).

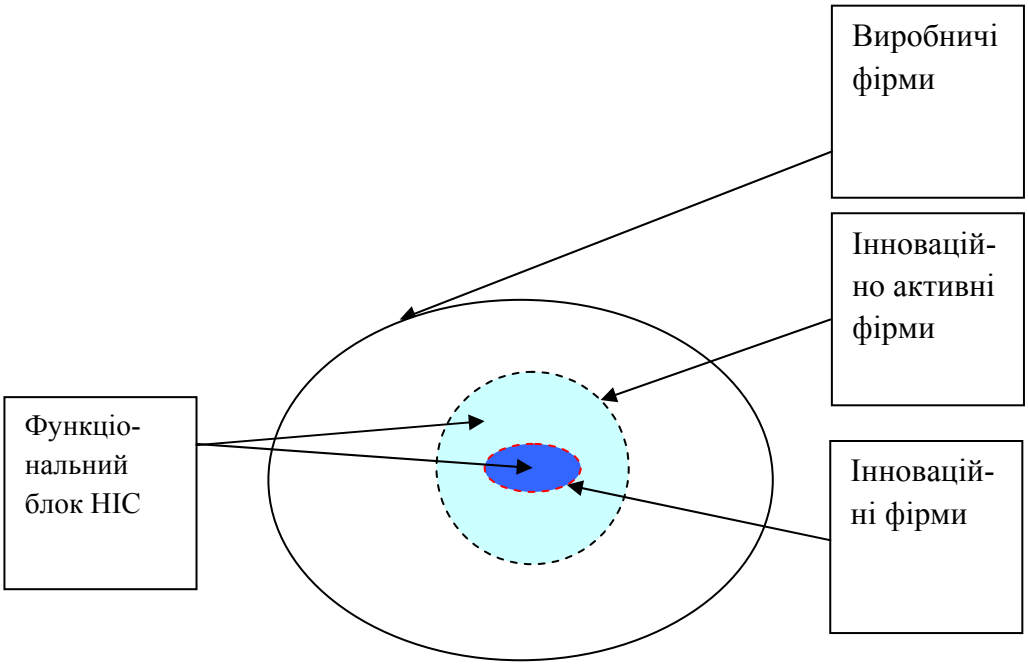


Рис. 2.1.Фірми виробничої сфери –функціональний блок НІС

У національних інноваційних системах саме фірма відіграє центральну роль, як справедливо вказує Л. Гохберг. «Наука може продукувати знання й навіть стимулювати попит на них, пропонуючи нові, раніше невідомі технології, оволодіння якими забезпечує посилення конкурентних позицій підприємств, але саме останні здійснюють практичну реалізацію інновацій, їх просування до споживачів і формування зворотних зв'язків [12, с. 31].

Важливо розрізняти інноваційні й інноваційно активні фірми, що становлять даний функціональний блок НІС.

Інноваційні фірми (а) здійснюють самостійно або за допомогою учасників їх зовнішньої інноваційної мережі весь комплекс інноваційних технологій. Інноваційна діяльність цих фірм охоплює, практично, всі стадії інноваційного процесу; (б) вироблюють інноваційну продукцію, інноваційні послуги. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» – інноваційна продукція, послуги повинні складати не менш 70% загального обсягу продукції, послуг інноваційних підприємств [24]. За приклад інноваційних фірм можна навести таких лідерів світового хайтека, як «Соні», «Майкрософт», «Сименс», «Інтел», «Самсунг», «ІБМ». Їх інноваційну ідеологію досить точно характеризують слова творця фірми «Майкрософт» Б. Гейтса: якщо продукт постійно не вдосконалюється, успіх його швидкоплинний [29].

Діяльність інноваційно активних фірм спрямована не стільки на розробку, скільки на систематичні пошуки і здійснення певних нововведень, на ринкове освоєння наукових продуктів-новацій, які розглядаються як найважливіший чинник зростання ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. Як пише О. М. Хотяшева, успіх інноваційної активності компанії в ринкових умовах, тобто реалізація фірмової конкурентоспроможності, залежить від діяльності компанії, у процесі якої постійно впроваджується, вдосконалюється й замінюється продукція, виробничі процеси і методи збуту [30, с. 33]. Інноваційно активні фірми (як і інноваційні) є інноваційними, тобто сприйнятливими до інновацій, здатними до запровадження нововведень. Однак для них, на відміну від фірм інноваційних, виробництво інноваційної продукції не становить головний, превалюючий напрямок підприємницької діяльності.

Варто підкреслити, що інноваційними і інноваційно активними можуть бути як великі корпорації, так і організації малого бізнесу, особливо ті, що є складовими системи венчурного інвестування. Відповідно і державна

стратегія щодо розвитку національної інноваційної системи, як справедливо вважають автори монографії «Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» повинна бути двовекторною, її орієнтирами є прискоренний розвиток однієї чи декількох потужних високотехнологічних корпорацій і прошарку малого інноваційного підприємництва [5, с. 379–380]. Рівень інноваційної активності промислових підприємств в Україні відображено у таблицях 2.1., 2.2.

Таблиця 2.1

Інноваційна активність промислових підприємств України 2000-2011 рр.

Роки	**Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %**	**Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %**	**Питома вана реалізованої інноваційної продукції у обсязі промислової продукції, %**
2000	18,0	14,8	-
2001	16,5	14,3	6,8
2002	18,0	14,6	7,0
2003	15,1	11,5	5,6
2004	13,7	10,0	5,8
2005	11,9	8,2	6,5
2006	11,2	10,0	6,7
2007	14,2	11,5	6,7
2008	13,0	10,8	5,9
2009	12,8	10,7	4,8
2010	13,8	11,5	3,8
2011	16,2	12,8	3,8

Джерело: [31]

Таблица 2.2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України 2000-2011 гг.

Роки	**Впровадження нових технологічних процесів, процесів**	**Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, *найменувань**	**З них нових видів техніки**
2000	1403	15323	631
2001	1421	19484	610

2002	1142	22847	520
2003	1482	7416	710
2004	1727	3978	769
2005	1808	3152	657
2006	1145	2408	786
2007	1419	2526	881
2008	1647	2446	758
2009	1893	2685	641
2010	2043	2408	663
2011	2510	3238	897

- до 2003 року нових видів продукції

Джерело: [31]

Спираючись на дані таблиць 2.1., 2.2., можна зробити висновок про те, що протягом останніх 10 років інноваційна активність вітчизняних підприємств знижується: у 2011 році питома вага підприємств, що займалися інноваціями, зменшилось з 18,0 % у 2000 році до 16, 2%, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, з 14, 8% до 12, 8 %, видів нової продукції, яка освоєна виробництвом, з 15323 до 3238 найменувань.

Четвертий функціональний блок національних інноваційних систем становлять організації, до функцій яких належить забезпечення сучасного нелінійного інноваційного процесу на базі інтеграції наукової, інноваційної й виробничої сфер економіки – організації інноваційної інфраструктури. Зараз у науковій і прикладній літературі, присвяченій проблемам функціонування інноваційної інфраструктури, в законодавчих актах України немає єдності у визначенні її сутності й основних складників. М. Шарко структурними елементами інноваційної інфраструктури називає венчурні фонди, технопарки, промислово-фінансові групи, консалтингові фірми, лізингові центри, підприємства малого й середнього бізнесу [20, с. 27]. К. П. Янковський у складі інноваційної інфраструктури вирізняє (а) відповідну нормативно-правову й законодавчу базу, (б) сформований ринок науково-технічної продукції, (в) мережу організацій, що виконують комерціалізацію й капіталізацію наукових розробок, (г) консультаційні центри; інформаційно-посередницькі організації (служби), (д) організації, що здійснюють

експортно-імпортні операції щодо нововведень, (е) мережу організацій, зайнятих інженерними, аудиторськими, управлінськими, координаційними та іншими платними послугами, (є) наукові й практичні кадри, готові до сприйняття нововведень [32, с. 8,9]. На думку Д. І. Кокуріна, функціональними сферами інноваційної інфраструктури є (а) транспорт і зв'язок, (б) інформатика і телекомунікації, (в) кредитно-фінансова сфера, (г) фондовий ринок, (д) інститут посередників, (е) компанії та фірми, що роблять послуги спеціального характеру [25, с. 218]. У Законі України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура визначена як сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, які надають послуги по забезпеченню інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційні, комунікаційні, юридичні, освітні та ін.) [24].

Як видається, зміст поняття інноваційної інфраструктури слід трактувати у вузькому й широкому значенні. У вузькому – це інфраструктура інноваційної сфери економіки, представлена спеціалізованими інноваційними організаціями, що забезпечують інноваційний процес. І в цьому аспекті мають рацію ті вчені, які елементами інноваційної інфраструктури називають технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори та ін. Однак зміст поняття «інноваційна інфраструктура» значно ширше розглянутого трактування. Як відзначають О. Жилінська й Д. Чеберкус, інноваційна інфраструктура – це сукупність об'єктів, які шляхом надання різноманітних послуг дозволяють зменшити інформаційну асиметрію і прискорити одержання квазірентних доходів суб'єктами інноваційної діяльності. Критерієм належності до неї є не спеціалізована організаційна форма, а фактичне надання суб'єктам науково-технічної й інноваційної діяльності відповідних послуг [20, с. 58, 60]. Слід погодитися із М. Шингуром, який мету інноваційної інфраструктури визначає як «надання послуг і зменшення вартості взаємодії суб'єктів науково-технічної й інноваційної діяльності» [33, с. 29].

У широкому розумінні інноваційна інфраструктура – це інфраструктура інноваційної діяльності, яка разом з організаціями інфраструктури інноваційної сфери включає організації наукової, ринкової й виробничої інфраструктур, що забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу, що діють у науковій, інноваційній і виробничій царинах економіки. За словами Д. І. Кокуріна, інфраструктура інноваційної діяльності (або інноваційна інфраструктура) – це комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечує умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами на підставі принципів економічної ефективності як національної економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку [25, с. 218].

Взагалі ж функціональним блоком НІС є не інфраструктура інноваційної сфери, а саме інфраструктура інноваційної діяльності, яка: (а) виступає сполучною ланкою між наукою й ринком, забезпечує комерціалізацію результатів наукових досліджень, перетворення наукових продуктів-новацій на об'єкт ринкових відносин; (б) сприяє інтеграції науки й підприємництва в реальному секторі економіки, виступає чинником інтелектуалізації підприємницької діяльності, її інноватівності, оскільки спрямована на інформаційну підтримку інноваційного бізнесу, навчання початківців-інноваторів; (в) забезпечує розширення і зміцнення зв'язків між наукою, бізнесом і державою, яка провадить певну інноваційну політику, здійснює фінансування, організацію, регулювання й програмування інноваційного розвитку економіки.

Ось чому, з нашої точки зору, завдання інфраструктури інноваційної діяльності як функціонального блоку НІС, не можна обмежувати, як це пропонує М. Шарко, адаптацією елементів останньої до міжнародних норм і правил [20, с. 27]. Безсумнівно, це є одним з найважливіших завдань інфраструктури інноваційної діяльності, але не єдине. Її основними функціями є надання послуг, що забезпечують інноваторів необхідними знаннями й інформацією, тобто інформаційне обслуговування, а також,

створення умов для їх інноваційної діяльності, тобто організаційна підтримка. Як зауважують В. Янковський та І. Мухар, в інноваційній інфраструктурі варто вирізняти інформаційну інфраструктуру, що забезпечує суб'єктів інноваційної діяльності необхідною інформацією, і інфраструктуру організаційної підтримки, що супроводжує інноваційний процес необхідними послугами – консультаціями з менеджменту, маркетингу, лізингу, оподатковування і юридичними порадами, допомогою в пошуках та оренді приміщень, устаткування тощо [34, с. 11, 12]. Приміром, завданнями інноваційних бізнес-інкубаторів є надання учасникам інноваційного процесу специфічних знань й інформації, їх навчання, консультування, передавання у користування приміщень, устаткування, засобів зв'язку та ін.

Структурними елементами цього функціонального блоку НІС є: 1) інфраструктура науки, яка, як відзначають П. Янковський та І. Мухар, стає продовженням процесу створення проміжних форм для забезпечення тісної взаємодії між наукою й виробництвом. При цьому так звані впроваджувальні колективи органічно включаються в нові структури інноваційних фондів або діють самостійно у вигляді інжинірингових і консалтингових фірм [34, с. 18];

2) інфраструктурні послуги розглянутих раніше спеціалізованих інноваційних організацій, віднесених нами до другого функціонального блоку НІС. Технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди й ін. здійснюють інформаційне обслуговування учасників інноваційного процесу, а також їхню підтримку у формі надання різних консалтингових послуг, у тому числі, послуг навчального консалтингу, а також передавання у користування приміщень, устаткування та ін.;

3) організації ринкової інфраструктури, насамперед ринку інновацій, на якому здійснюється комерційний обмін різними об’єктами інноваційного продукту. За визначенням Д. І. Кокуріна, ринок інновацій становить собою сукупність організаційно-економічних відносин, що виникають у процесі обміну результатами інноваційної діяльності й узгодження інтересів його учасників щодо цін, строків, масштабів такого обміну [25, с. 258]. Організації

ринкової інфраструктури є найважливішим складником інфраструктури інноваційної діяльності, забезпечують просування продуктів наукової сфери їх безпосереднім споживачам – фірмам виробничої сфери, в інноваційній діяльності яких задіяні послуги банків, бірж, консультантів з маркетингу. Інформаційну й підтримуючу функції щодо інноваційної діяльності виконують організації кредитно-банківської системи, служби стандартизації й сертифікації, патентування й ліцензування, організації, що здійснюють страхування інноваційних ризиків, охорону прав інтелектуальної власності тощо;

4) елементи загальної виробничої інфраструктури, що забезпечують ефективне впровадження наукових продуктів-новацій, рутинізацію й дифузію нововведень, виробництво й реалізацію інноваційної продукції – транспорт, зв'язок, складське господарство, загальні комунікаційні й інформаційні системи, виробничий консалтинг та ін.

Отже, *інфраструктура інноваційної діяльності*, як функціональний блок НІС – це інноваційна інфраструктура в широкому розумінні, сукупність організацій, обслуговуючих наукову, інноваційну, виробничу сфери й ринок, що підтримують інформаційно й організаційно інноваційний процес. Це комплекс організацій інфраструктури науки, спеціалізованих організацій інноваційної сфери, організацій виробничої й ринкової інфраструктур, що обслуговують і підтримують системний інноваційний процес ринкового типу на всіх стадіях і в усіх сферах, забезпечують його безперервність та ефективність на основі інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки.

Розглянуті функціональні блоки НІС – організації науки, спеціалізовані інноваційні організації, інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери, інфраструктура інноваційної діяльності – формують їх організаційний складник, що виконує функції безпосереднього здійснення, обслуговування й підтримки інноваційного процесу, сприяє оптимальному використанню

інноваційного потенціалу національної економіки, залученню інновацій в економічний оборот, підвищенню інноваційної активності бізнесу.

Важливим елементом національних інноваційних систем є, з нашого погляду, їх *п'ятий блок – інституціонально-функціональний*, що забезпечує реалізацію призначення блоків НІС, їх взаємозв'язок і взаємодію в сучасному нелінійному інноваційному процесу в умовах певних політичних, економічних, соціальних, національних відносин, правил і норм, притаманних різним країнам. Його головними елементами є: нормативні акти державно-правового регулювання інноваційної діяльності, принципи міжфірмового інноваційного співробітництва, правила й норми корпоративного управління інноваційним процесом, інноваційна культура й інноваційне мислення.

Державному регулюванню належить пріоритетна роль у становленні й розвитку національної інноваційної системи країни. Як підкреслюють автори монографії «Инновационная экономика», саме пріоритет державної політики щодо розвитку НІС вивів багато країн, учорашніх аутсайдерів науково-технічного розвитку, в число лідерів по низці принципово важливих сьогодні напрямків [13, с. 8]. Держава, провадячи певну інноваційну політику, формує необхідні інституціональні умови для інноваційної діяльності, інтеграції наукової, інноваційної й виробничої сфер економіки, розвитку інноваційного підприємництва.

Саморегулювання міжфірмового інноваційного співробітництва з боку його учасників на базі науково-технічної, впроваджувальної кооперації й аутсорсинга забезпечує формування й функціонування зовнішніх інноваційних мереж господарюючих суб'єктів як організаційного підґрунтя їх взаємодії на різних стадіях інноваційного процесу.

Корпоративне управління інноваційним процесом – невід'ємний елемент інституціонально-функціонального складника НІС, що забезпечує здійснення фірмою комплексу інноваційних технологій [35, 36]. Як пише І. Шовкун, організація інноваційного процесу на всіх стадіях, починаючи з

наукових досліджень і закінчуючи стратегією виходу на ринок нового продукту, на мікрорівні зазнає впливу як від загальнонаціональних інституціональних особливостей, так і корпоративних [37, с. 62]. Корпоративне управління охоплює всі стадії інноваційного процесу на мікроекономічному рівні, включає такі управлінські технології, як управління інноваційними технологіями, інноваційним потенціалом, змінами, інноваційною мережею, знаннями й інтелектуальним капіталом фірм.

Спираючись на положення Ю.М. Осипова, що культура є підставою і результатом виробництва, а виробництво – фактом і фактором культури [38], можливо визначити, що інноваційна культура є фундаментом інноваційної діяльності, яка, у свою чергу, сприяє розвитку останньої. Інноваційна культура, як складник інституціонально-функціонального блоку НІС, по-перше, становить собою одну з форм економічної культури, головний зміст якої – «культурна людина, яка володіє економічною письменністю, соціальною зрілістю й багатим духовним потенціалом» [39, с. 177], а по-друге, в умовах ринкової економічної системи виступає формою культури підприємницької діяльності, оскільки підприємницька функція нерозривно пов'язана з нововведеннями [40 **Ошибка! Закладка не определена.**, с. 304]. Іншими словами, інноваційна культура – це форма культури економічної, це культура інноваційного підприємництва.

У наукових джерелах існують дефініції економічної культури, як-то: (а) сукупність професійних знань і навичок, господарських норм, цінностей і символів, необхідних для виконання економічних ролей; (б) спосіб взаємодії економічної свідомості й економічного мислення, що регулює участь індивідів і соціальних груп у господарській діяльності та ступінь їх самореалізації в конкретних типах економічної поведінки; (в) сукупність соціальних цінностей і норм, у якій економіка й культура безпосередньо стикаються, переплітаються, створюють єдине ціле [39, с. 176-177; 41, с 9-19]. Спираючись на ці формулювання, *інноваційну культуру* можемо

визначити як систему цінностей, норм, знань і навичок, мотивів інноваційної діяльності, яка поєднує інноваційне підприємництво й культуру в єдине ціле, виступає підвалинами інноваційного мислення. Будучи формою культури економічної вона виконує такі функції: а) регуляторно-мотиваційну, виступає регулятором інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів, є основою формування мотивації до інновацій, інноваційних підходів [42, с. 24]; б) трансляційну, яка забезпечує передавання цінностей і мотивів інноваційної поведінки, їх спадкоємність; в) селекційну, спрямовану на відбір найперспективніших цінностей і мотивів інноваційної діяльності і подолання безперспективних, застарілих; г) інноваційну, змістом якої є оновлення цінностей, мотивів інноваційної поведінки шляхом вироблення нових цінностей або запозичення цінностей інноваційної культури інших країн; д) світоглядну, реалізація якої сприяє усвідомленню господарюючими суб’єктами свого місця й ролі в інноваційному процесі.

Оскільки мотивація до інноваційної діяльності в умовах ринкової економічної системи базується на певних судженнях про економічну доцільність інновацій, визначенні мети, оцінці майбутніх результатів, виборі засобів, інноваційна культура виступає важливим чинником творчої, суспільно корисної спрямованості *інноваційного мислення*, яке, як одна з форм підприємницького мислення, орієнтовано, в першу чергу, на комерційно ефективне здійснення нововведень [25, с. 61]. Стосовно цього роль цього складника національних інноваційних систем досить точно відбиває висловлення директора українського Центру збереження й активізації нових ідей В. Джелалі: «Інновація, позбавлена моральності, стає дуже небезпечною» [42, с. 25].

Національна інноваційна система виступає особливим інституціональним інтегратором знань, оскільки об’єднує діяльність всіх учасників ланцюжка і в суб’єктно-організаційному, і в галузево-територіальному вимірах, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку.

Здійснення ланцюжка знань в межах національної інноваційної системи як інституціонального інтегратора знань макроекономічного рівня відображено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Національна інноваційна система як інтегратор знань

Функціональні блоки НІС	**Ланцюжок інтеграції знань**[1]
Організації академічної, вузівської, галузевої та ін. науки, що здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження	***Створення***, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях.
Спеціалізовані організації (структури) інноваційної сфери: технопарки, галузеві і регіональні кластери, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори	Створення, ***залучення,*** оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, ***використання знань***як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях.
Інноваційні і інноваційно активні фірми виробничої сфери	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, ***використання знань*** як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інфраструктура інноваційної діяльності	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, **обмін, збереження, використання знань**як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інституціонально-функціональний блок	***Регулювання*** функціонування інтеграції знань у межах НІС

Як інституціональний інтегратор знань національна інноваційна система забезпечує на макроекономічному рівні:

1) міжстадійний та внутрішньостадійний рух знань у інноваційному процесі, що охоплює зародження інноваційної ідеї; її втілення в новацію, що приймає різні форми; комерціалізацію новації; впровадження в господарську практику новації – нововведення; рутинізацію нововведення, тобто його реалізацію в стабільних умовах господарювання; дифузію (тиражування) нововведення;

2) об'єктно-ресурсне і суб'єктне накопичення інноваційних знань;

3) підвищення інтелектуального ефекту масштабу – віддачі від знаннєвих ресурсів інноваційної діяльності;

[1] Діяльність організацій, що складають функціональні блоки НІС, охоплює різні процеси в межах ланцюжка знань Курсивом визначено пріоритетні для НІС в цілому процеси інтеграції знань, що забезпечують організації кожного функціонального блоку.

4) економію трансакційних витрат, пов'язаних з використання ринкового механізму залучення учасниками інноваційного процесу знань та інформації;

5) управління знаннями у інноваційному процесі;

6) комерціалізацію інновацій, що інтегрована (вбудована) в усі стадії нелінійного інноваційного процесу: (а) зародження інноваційної ідеї внаслідок технологічного поштовху або виклику попиту, а також спільного впливу технологічного розвитку й ринку; (б) втілення цієї ідеї в новацію, що приймає різні форми; (в) впровадження в господарську практику новації – нововведення; (г) рутинізація нововведення, тобто його реалізація в стабільних умовах господарювання; (д) дифузія (тиражування) нововведення;

Варто підкреслити, що комерціалізація є базовою умовою ефективності всіх стадії інноваційного процесу, що вимагає системного підходу до її здійснення (рис. 2.2)

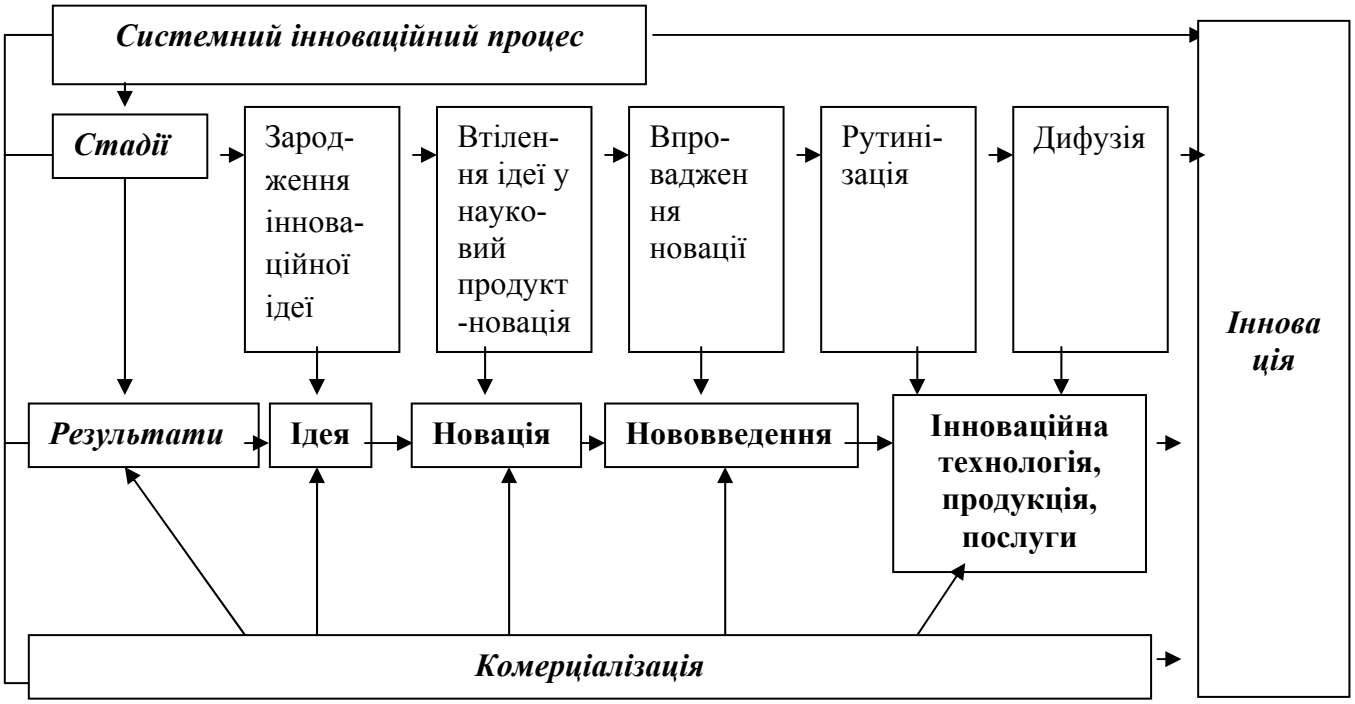


Рис. 2.2. Системний підхід до комерціалізації інновацій

На макроекономічному рівні комерціалізація інновацій здійснюється в межах національної інноваційної системи. Роль НІС у забезпеченні комерціалізації знань відображено на рис. 2.3. і у табл. 2.4.

Таблиця 2.4.

Комерціалізація знань в межах національної інноваційної системи

Функціональні блоки НІС	**Комерціалізація знань**
Організації наукової сфери	Визначення та формування попиту на інтелектуальні продукти-новації, оцінка їх ринкового потенціалу, його розвиток. Вартісне визначення інноваційної ідей, інноваційного продукту з урахуванням інтелектуальної ренти їх творців, розвиток наукового підприємництва та посередництва
Спеціалізовані інноваційні організації	Виходячи з двоїстого характеру функціонального призначення спеціалізованих інноваційних організацій в НІС – поєднання інноваційної діяльності й інноваційного обслуговування: 1) інформаційно-організаційні послуги з комерціалізації інтелектуальних продуктів та інноваційної продукції; 2) інвестиції у інновації, ціноутворення на інноваційну продукцію (послуги), маркетинг інновацій
Інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери	Інвестиції у інновації, ціноутворення на інноваційну продукцію (послуги), маркетинг інновацій
Інфраструктура інноваційної діяльності	Інформаційно-організаційні послуги з комерціалізації інтелектуальних продуктів та інноваційної продукції;
Інституціонально-функціональний складник	Інституційне (зокрема, правове) забезпечення функції комерціалізації національної інноваційної системи як інтегратора знань

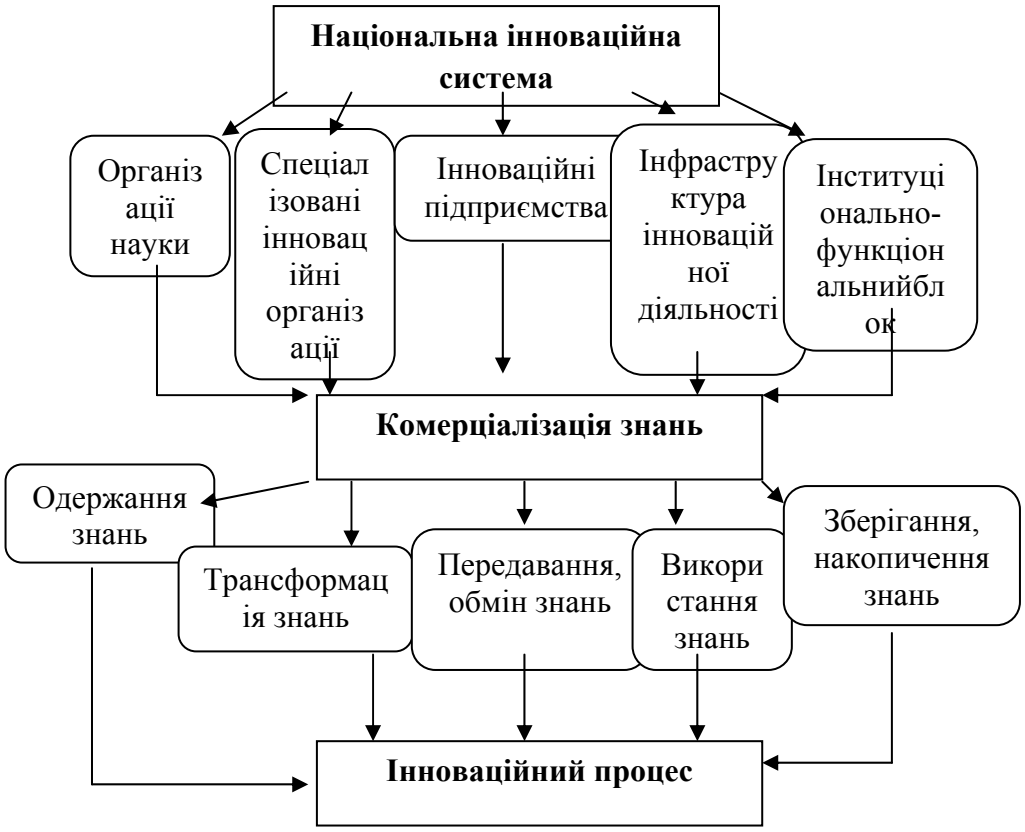


Рис. 2.3. Комерціалізація знань як функція НІС

2.2. Знаннєінтеграційна природа інноваційної фірми

Інноваційний розвиток характеризується інтелектуалізацією бізнесу, спирається на інтелектуальне підприємництво, суб'єктом якого є підприємці знань (knowledge entrepreneurs). Важливо підкреслити, що бізнес у будь-якій галузі економіки є двовекторним, становить собою поєднання інтелектуальних і підприємницьких характеристик. Особливістю інноваційного бізнесу є те, що фундаментом його успіху є інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання та досвід підприємців, продуктом – інтелектуальний продукт. Інноватівність інтелектуального бізнесу ґрунтується на потребі і здатності knowledge entrepreneurs сприймати, впроваджувати й використовувати інноваційні ідеї та продукти.

Інтелектуальне підприємництво і інновації – це єдина система, що базується на знаннях і забезпечує продукування нових знань та їх впровадження.

Інноваційна фірма як організаційна форма інтелектуального підприємництва є інституціональним інтегратором знань на мікроекономічному рівні. Її базовими ресурсами є інтелектуальні ресурси, що приймають форму інтелектуального капіталу в його особистісному й організаційному аспектах. Як справедливо вказують А. Бутнік-Сіверський та А. Красовська в статті «Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві» головною ознакою інноваційної діяльності виступає забезпечення руху інтелектуального капіталу з метою одержання прибутку [1, с. 32].

Зміст діяльності інноваційної фірм становить комплекс взаємозалежних інноваційних технологій з метою досягнення нової якості бізнесу на базі інновацій.

1. НДДКР-технології, що здійснює заводський сектор науки (таблиця 2.5.). За обґрунтованою думкою Л. Гохберга, ключову роль у розвитку інноваційної діяльності покликана відіграти внутрішньофірмова наука, інтегрована з реальним сектором економіки [2, с. 31].

Питома вага організацій підприємницького сектору, які виконували наукову та науково-дослідну роботу, відображено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.5

Питома вага наукових організацій за секторами науки в Україні

Організації за секторами науки	***1991***		***1995***		***2005***		***2007***		***2008***	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
Усього	1344	100	1453	100	1510	100	1404	100	1378	100
У тому числі										

за секторами: Академічний	290	21,6	270	18,6	378	25,0	365	26,0	360	26,1
Вузівський	146	10,9	150	10,3	172	11,4	178	12,7	182	13,2
Галузевий	804	59,8	906	62,4	884	58,6	789	56,2	765	55,5
Заводський	104	7,7	127	8,7	76	5,0	72	5,1	69	5,0

Джерело [3, 4]

Таблиця 2.6

Організації, які виконують наукові і науково-технічні роботи за секторами діяльності в Україні[2]

Організації за секторами науки	***2006***		***2007***		***2008***		***2009***		***2010***	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
У сього	1452	100	1404	100	1378	100	1340	100	1303	100
У тому числі за секторами: Державний	511	35,2	496	35,3	496	36,0	499	37,2	514	39,4
Підприємницький	767	52,8	729	51,9	698	50,7	658	49,1	610	46,8
Сектор вищої освіти	173	11,9	178	12,7	182	13,2	181	13,5	178	13,7
Приватний неприбутковий сектор	1	0,1	1	0,1	2	0,1	2	0,2	1	0,1

Джерело: розраховано на основі [5]

[2] У 2011 році -1255 організацій [6]

НДДКР – це діяльність, яка спрямована на збільшення наукових і технологічних знань і застосування цих знань для створення нових продуктів і засобів виробництва; удосконалення існуючих продуктів і виробничих процесів з метою підвищення конкурентоспроможності компанії[7]. Сьогодні НДДКР-технології, що вимагають, як правило, значних інвестицій, здійснюються переважно великими корпораціями, які мають у своїй структурі значний науково-дослідницький сектор (наприклад, у США в корпораціях зосереджено понад 70% НДДКР, у Японії – 90 %). Науковий сектор концерну ІБМ за своїми масштабами перебільшує сукупні дослідницькі ресурси крупних наукомістких галузей США, приміром, усієї авіаційної промисловості. У цілому ж частка витрат корпорацій на НДДКР (у загальному обсязі національних) для більшості розвинених країн перевищує 65%, а в середньому по країнах ОЕСР вона наближається до 70% [8, с. 62-63]. В Україні (за даними І. Шовкуна) серед підприємств із чисельністю працівників понад 5000 осіб інновації здійснювали 64% підприємств, а з числом працівників від 50 до 5000 чоловік – тільки 17% [9, с. 52]. Чисельність та питома вага організацій заводської науки, а також організацій підприємницького сектору, які здійснюють наукові і науково-технічні роботи, протягом останніх років постійно знижуються, про що свідчать дані таблиць 2.5, 2.6.

2. *Ринкові технології*, роль яких у сучасному інноваційному процесі достатньо точно відбиває наступне висловлення: «...Технологічні або наукові досягнення, не сприйняті ринком, не є предметом економічного аналізу» [8, с. 12]. Ринкові технології інноваційної діяльності фірм спрямовані, з одного боку, на пошук, оцінку, комерціалізацію, придбання новацій, впровадження яких забезпечить розв’язання господарських проблем підприємницьких організацій, з другого – забезпечують ефективний продаж інноваційної продукції, поширення нововведень, їх довгострокову прибутковість. Важливо підкреслити, що на відміну від НДДКР-технологій, здійснення яких, як уже вказувалося, сьогодні під силу тільки крупним корпораціям,

технології ринкові є обов'язковим складником інноваційної діяльності всіх суб'єктів підприємництва незалежно від їх розміру й організаційної форми.

3. *Інвестиційні технології,* метою яких є забезпечення інноваційного процесу необхідними інвестиційними ресурсами. Що стосується основних стадій інноваційного процесу, то варто виділити інвестиційні технології, що забезпечують розробку інноваційної ідеї, продукування, комерціалізацію і впровадження наукових продуктів-новацій, рутинізацію й дифузію нововведень.

4. *Впроваджувальні технології*, що охоплюють стадії впровадження новацій, рутинізації й дифузії нововведень.

5. *Виробничі технології,* які пов'язані з виробництвом інноваційного продукту (продукції). Виробнича й інноваційна діяльність фірм, тісно взаємозалежні. З одного боку, здійснення ефективної інноваційної діяльності диктує необхідність постійного відновлення, удосконалення виробничої діяльності відповідно до завдань інноваційного процесу, оскільки впровадження новацій, рутинізація нововведень базуються на виробничому потенціалі фірм. З другого – виробнича діяльність може бути каталізатором інноваційної діяльності, давати поштовх зародженню інноваційної ідеї.

6. *Управлінські технології*, спрямовані на забезпечення організаційно-економічних і соціальних умов ефективної інноваційної діяльності фірм, формування їх зовнішніх інноваційних мереж, координацію діяльності її учасників.

Основними складниками зазначених технологій інноваційної діяльності фірм є управління: (а) комплексом інноваційних технологій: НДДКР-технологіями, ринковими, інвестиційними, впроваджувальними, виробничими технологіями – *управління інноваційними технологіями*; (б) створенням, розвитком і реалізацією інноваційного потенціалу фірм, основу якого становить інтелектуальний капітал – *управління інноваційним потенціалом*; (в) потоком знань, що становлять основу інноваційної діяльності – *управління знаннями*; (г) змінами стану фірми, його

відновленням, переходом у якісно новий стан, як цілісної господарської системи, адекватний завданням інноваційної діяльності, що забезпечує інноватівність фірми, її здатність до нововведень – *управління змінами*; (д) зовнішньою інноваційною мережею, діяльністю її учасників – *управління інноваційною мережею*.

Треба підкреслити, інноваційна діяльність і відновлення фірми як цілісної господарської системи є взаємозалежними соціально-економічними й науково-технічними процесами. З одного боку, комплексне перетворення техніко-виробничих, економічних, господарських, соціальних, організаційно-управлінських відносин, що становлять внутрішнє середовище фірми, зміна її зовнішньої мережі тощо виступають необхідними умовами здійснення ефективних нововведень. Як підкреслює Д. І. Кокурін, «інновації є результатом діяльності з відновлення, перетворення попередньої діяльності, що призводить до заміни одних елементів іншими або доповнення вже наявних новими» З другого боку, інновації є «засобами вирішення виробничих і комерційних завдань економічними агентами» [10, с. 10], виступають чинником досягнення фірмою якісно нового рівня виконання її функцій як організаційної одиниці бізнесу – виробничої, кадрової, маркетингової, постачальницької, фінансової, соціальної та ін.

Отже, діяльність інноваційної фірми – це цілеспрямований комплексний процес зміни й відновлення різних аспектів її функціонування, спрямований на максимальну реалізацію її інноваційно-інтелектуального потенціалу, насамперед інтелектуального капіталу, результатом якого є інновація, що забезпечує новий рівень ефективності й конкурентоспроможності фірми як цілісноїгосподарської системи.

Найважливішою функцією інноваційної фірми є забезпечення ефективного використання знань та інформації, що дає підстави для визначення знаннєвого підходу до розкриття її природи актуальним, теоретично і практично значущим.

Розкриття змісту знаннєвого підходу, по-перше, базується на положеннях неокласичної, ресурсної, неоінституціональної, еволюційної теорій фірми, які виступають методом виявлення та дослідження її особливостей в економіці знань. По-друге, основу характеристики фірми «з точки зору знань» (knowledge-based view)[11] складають наукові концепції інтелектуальної організації, організації що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями (рис. 2.4).

Відповідно до класичного і неокласичного (традиційного, технологічного) підходу фірма є, по-перше, виробничою одиницею, своєрідною переробною системою, на вході якої знаходяться ресурси, на виході – продукт. За визначенням Дж. Р. Хікса, «...підприємством (здійснюючим перетворення чинників на продукти) можна називати відособлену економічну одиницю, функціонування якої не пов'язано з особистими потребами підприємця. Воно здобуває виробничі чинники й продає продукти; мета підприємства полягає в максимізації різниці у вартості факторів і продуктів»[12, с. 178].

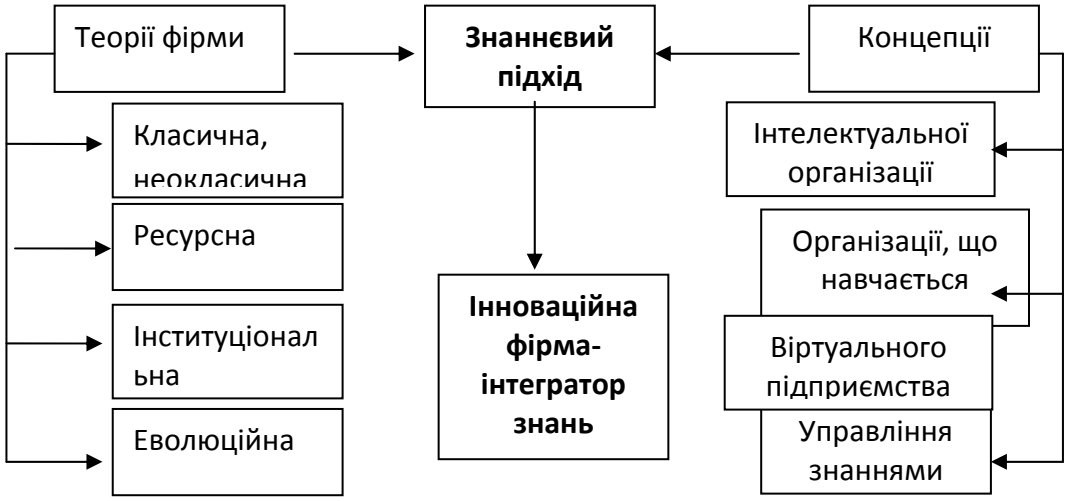


Рис. 2.4. Теоретичні основи дослідження знаннєінтеграційної функції інноваційної фірми

А. Томпсон, Д. Формбі визначають фірму як економічний інститут, що є присутнім і діє на ринках шляхом придбання ресурсів і продажу товарів та послуг. Вона організовує виробництво й перетворює завжди обмежені

ресурси на продукцію, послуги, які потім продаються на ринках, з метою максимізації прибутку або мінімізації витрат; [13, с. 38]. Фірма – економічний агент, що виконує функцію перетворення ресурсів на продукт на підставі мінімізації витрат з метою максимізації прибутку.

По-друге, фірма є інструментом підприємницької діяльності, організаційною одиницею бізнесу. А. Маршалл використав термін «підприємство», визначаючи ним бізнес, діло [14, с. 375]. Підприємець обирає фірму як організаційну форму ведіння бізнесу (діла) з огляду на такі її переваги, як економія від масового виробництва, акумуляція ресурсів для великомасштабного виробництва, забезпечення управління. Треба підкреслити, що, приміром, така перевага фірми як забезпечення керованості бізнес-процесів в умовах формування економіки знань набуває нового змісту – забезпечення керованості інтеграції знань у виробничому процесі.

Спираючись на технологічний підхід, можливо зробити висновок, що відмінними ознаками і перевагами інноваційної фірми є:

– акумуляція інтелектуальних ресурсів;

– забезпечення ефективного управління знаннями як пріоритетним ресурсом;

– інтелектуальний ефект масштабу – віддача від інтелектуальних ресурсів.

Неоінституціональний підхід до визначення фірми як системи довгострокових контрактів, що забезпечують економію трансакційних витрат, складає основу визначення ролі інноваційної фірми щодо мінімізації витрат використання ринкового механізму забезпечення бізнесу знаннями і інформацією. Розкриваючи особливості знаннєвого підходу, Р. Грант наводить думку Х. Демсеца, що існування фірм є реакцією на фундаментальну асиметрію в економіці знань: для отримання знань необхідна більш висока спеціалізація, ніж для їх використання [11, с. 42].

Носіями неявних знань, необхідних інноваційній фірмі, виступають працівники, отже одним із найважливіших її завдань є забезпечення

виробництва інтелектуальними трудовими ресурсами. Складність цього процесу обумовлена тим, що, по-перше, оскільки знання й досвід невіддільні від працівника, фірма несе значні витрати на його пошук, з'ясування відповідності рівня його кваліфікації специфіці виробництва, аналіз його потреб, намірів, здатності до опортуністичної поведінки, на укладення трудового договору та контроль за його виконанням тощо. Отже, залучення неявних знань за допомогою механізму ринку праці пов'язане із значними трансакційними витратами, обумовленими складністю пошуку, аналізу, експертизи рівня кваліфікації працівника.

По-друге, у межах фірми складно замінити висококваліфікованого працівника на іншого, що пов'язано з особливостями інтелектуальної праці, відносно якої Е. Тоффлер і Х. Тоффлер відзначають, що чим вище піднімається працівник сходами наукоємної економіки, тим у меншій ступені діє принцип взаємозамінюваності працівників [15, с. 108]. Зазначені особливості залучення і використання неявних знань працівників, обумовлюють значне підвищення ролі внутрішнього ринку праці у забезпеченні інноваційної фірми інтелектуальними трудовими ресурсами. Окремо треба підкреслити роль у цьому процесі внутрішньофірмової системи навчання працівників, яка сприяє трансформації явних знань на неявні і навпаки.

Забезпечення діяльності інноваційної фірми кодифікованими знаннями базується на використанні таких джерел, як інформаційний ринок у широкому розумінні і внутрішньофірмова трансформація неявних знань працівників на явні, що є функцією управління знаннями. При цьому, використання першого з джерел пов'язано з значними трансакційними витратами, як і придбання фірмою технологій, науково-технічних розробок, високотехнологічного обладнання тобто об'єктивованих знань.

Таким чином, виходячи з неоінституціонального підходу, внутрішньофірмовий ринок праці виступає механізмом забезпечення інноваційної фірми специфічними і інтерспецифічними трудовими ресурсами

(неявні знання), управління знаннями трансформує неявні знання на явні і навпаки, здійснення власних НДДКР є засобом отримання інноваційної фірмою кодифікованих і об'єктивованих знань.

Методологічною основою знаннєвого підходу щодо визначення змісту і напрямів організаційного розвитку інноваційної фірми є також еволюційна теорія фірми, що викладена в роботах Р. Нельсона й С. Уінтера, характеризує функціонування останньої як еволюційний процес, який включає її зародження, розвиток, перетворення, загибель на підставі нагромадження змін, навчання, пошуку, відбору, спадкування тощо. Одним з її напрямків є теорія життєвого циклу, що характеризує функціонування фірми як послідовне проходження фаз заснування, зростання, зрілості, спаду (розпаду) і заснування як створення нового господарюючого суб'єкта на базі перетворення того, що розпався [16].

Згідно з еволюційною теорією фірма виступає сховищем специфічних знань. Як підкреслює Х. Демсец, «...зазвичай ми визначаємо галузі й фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих виробничих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання» [17, с. 258]. Отже, еволюційна теорія є основою трактування інноваційної фірми як сховища знань, оскільки забезпечення ефективного використання знаннєвого ресурсу (управління знаннями) – її найважливіша функція.

Ресурсну теорію (resource-based theory) фірми, розкриттю змісту якої присвячено праці Дж. Барні, А. Бухвалова, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, В. Катькало, Б. Лоусбі, Е. Пенроуз, Р. Рамельта, Д. Річардсона, В. Тамбовцева, Д. Тіса, Л. Федулової Н. Фосса, автори фундаментальних підручників з сучасних економічних теорій, історії економічних учень визначають ресурсну теорію (ресурсоорієнтований підхід) як альтернативу неокласичній теорії і новому інституціоналізму [18, с. 591; 19, с. 543]. На нашу думку, ресурсна теорія, яка найбільш широке застосування знайшла у стратегічному менеджменті [20; 21], є менеджеріальною інтерпретацією фундаментальних положень неокласичної, інституціональної і еволюційної теорій фірми.

Трактування фірми як сукупності ресурсів, серед яких пріоритетними є знання (явні і неявні), як «пучка компетенцій (здібностей)», що забезпечують її конкурентоспроможність і зростання, не суперечать зазначеним теоріям, а, навпаки, є їх трансформацією у певні управлінські підходи щодо визначення факторів існування і розвитку фірми в умовах економіки знань. Як підкреслюють А. Бухвалов, В Катькало, можна стверджувати, що дослідницькі традиції економічної теорії і теорії стратегічного управління співзвучні, і їх взаємне збагачення має важливе значення для розвитку кожної з них [20, с. 75].

На нашу думку, ресурсна теорія, мета якої, на думку Л. Федулової, пояснити створення, використання і відновлення конкурентних переваг у термінах ресурсів фірми [22, с. 14], не суперечить технологічному (неокласичному) підходу.

Технологічний підхід базується на виробничій функції, що відображає залежність між обсягом виробництва продукту та кількістю і комбінацією ресурсів. Як указує А. Шастітко, фірма розглядається як виробнича функція, що відповідає принципу технічної ефективності (максимально можливий обсяг випуску при заданій кількості використовуваних ресурсів) [23, с. 8]. Приміром, виробнича функція з двома перемінними демонструє, що концентрація ресурсів (праці і капіталу) і максимізація ефекту від їх використання (максимізація випуску) є сутнісними характеристиками і перевагами фірми як організаційної форми бізнесу:

Q = f (K, L), де

Q – максимальний обсяг продукту, вироблений при певній технології;

K– капітал (засоби виробництва);

L– праця;

f – функція – залежність обсягу виробництва продукту від кількості та комбінації праці і капіталу.

Згідно з технологічним підходом, рівновага фірми (виробника) – це такий стан виробництва, при якому використання ресурсів дозволяє

отримати максимальний обсяг продукту і мінімізувати витрати. Максимально ефективною комбінацією капіталу і праці є їх поєднання у точці дотику (Е) ізокванти (АВ– можливі варіанти комбінації ресурсів, використання яких забезпечує однаковий обсяг виробництва продукту) та ізокости (CD– лінія рівних витрат), в якіймінімізуються витрати виробництва певного обсягу продукту (рис.2.5).

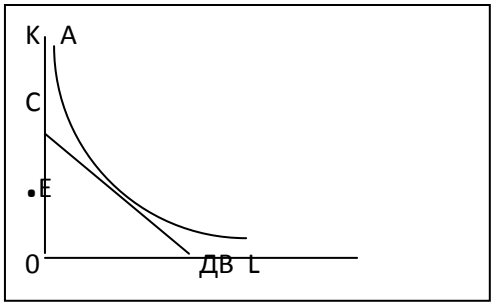


Рис. 2.5. Рівновага фірми

Виробничі можливості фірми змінюються (нові ресурси, технології), що свідчить про динамічний, а не статичний стан її рівноваги як виробника (рис. 2.6).

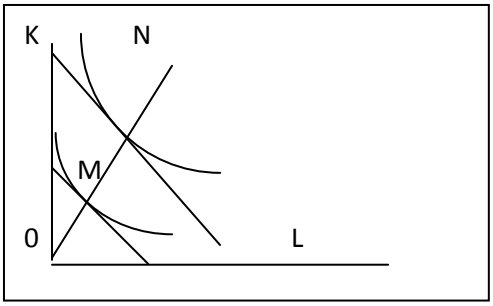


Рис. 2.6. Траєкторія розширення виробничої діяльності фірми

На рис. 2.6 лінія MN, що поєднує точки дотику ізоквант з ізокостами, демонструє траєкторію розширення виробничої діяльності фірми.

Як підкреслено в монографії «Корпоративні структури у національній інноваційній системі України»: «У цілому,— неокласична теорія пояснила роль ціни, механізму ціноутворення і розподілу ресурсів у ринковій економіці, де фірма виступає як виробнича технологія розв’язання таких завдань і як інструмент оптимізації добробуту суспільствах [24, с. 301.].

Порівняльна характеристика технологічного і ресурсного підходів до визначення природи фірми наведена у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7.

Порівняльна характеристика технологічного і ресурсного підходів до визначення природи фірми

Головні характеристики	**Технологічний підхід**	**Ресурсоорієнтований підхід**
Ресурси	Фірма - виробнича функція	Фірма – ресурсний фонд
Види ресурсів	Праця, капітал, земля, організація	Спеціалізовані знання (явні, неявні) як здібності (компетенції);фірма як «пучок компетенцій», сукупність організаційно-специфічних ресурсів
Ефективність	Ефект масштабу	Ефективність ресурсного фонду фірми як цілого вища за ефективність ресурсів поза фірмою
Рівновага	Розвиток фірми – це рух від одного рівноважного стану до іншого	Постійно динамічний стан рівноваги
Управління	Перевагою фірми як організаційної форми бізнесу є можливість компетентного управління виробництвом	Управлінські компетенції (здатності) є базовим ресурсом фірми
Внутрішнє середовище фірми	«Чорний ящик»	Вертикальні і горизонтальні зв’язки між індивідами, ієрархії і мережі, мотиваційна система, навчання, колективність, внутрішньофірмова кооперація, внутрішньофірмова динаміка
Конкурентні переваги	Визначаються співвідношенням ринкової ціни і витрат.Фірма максимізує прибуток, якщо граничний дохід дорівнює граничним витратам. В умовах короткострокової рівноваги можливо виокремити чотири типа фірм: –гранична фірма, яка компенсує тільки середні перемінні витрати; –позагранична фірма, що неспроможна компенсувати навіть поточні витрати, перестає бути конкурентоспроможною і	Визначаються ресурсами, компетенціями. «Наявність у фірми певних особливих ресурсів забезпечує їй конкурентні переваги тобто отримання наднормального прибутку або ренти» [21, с.11]. «Конкурентні переваги генеруються усередині фірми. Ці переваги, особливо навички управління, неможливо придбати на ринку Це обмежує темп зростання[25, с. 28]. «Ресурсна теорія передбачає нерівномірність розподілу ресурсів серед фірм, що э причиною конкурентних переваг чи вразливості компанії» [22, с.15].

	вимушена піти з галузі; –догранична фірма з нормальним прибутком, ціна на продукцію якої перевищує середні перемінні витрати; –догранична фірма з надприбутком, ціна продукції якої вища середніх загальних витрат	

Як видно з таблиці 2.7, головні розбіжності технологічного і ресурсного підходів стосуються трактування ресурсів, конкурентоспроможності і визнання ролі внутрішньофірмових процесів (насамперед, управлінських) у забезпеченні конкурентоспроможності і розвитку фірми. Стосовно першої відмінності зазначених підходів варто підкреслити, що в умовах економіки знань радикально змінюється структура і значення ресурсів фірми на користь знань та інформації. Але технологічний підхід не суперечить цьому, а, навпаки, є методологічною основою визнання фірми, по-перше, системою, що залучає і трансформує інтелектуальні ресурси у продукти і послуги, забезпечує інтелектуальний ефект масштабу (віддачу від знаннєвих ресурсів) та розвиток і інтелектуалізацію бізнесу; по-друге, фактором управління рухом знань, керованості їх інтеграції у виробничому і інноваційному процесах.

На нашу думку, ці положення не суперечать ресурсній теорії, згідно з якою стратегія фірми залежить від її ресурсного фонду, а її існування і розвиток визначаються здатністю створювати умови для інтеграції специфічних знань

Головна відмінність ресурсного підходу порівняно з технологічним – це визнання ролі та всебічне розкриття внутрішньоорганізаційних чинників ефективності фірми як фонду специфічних компетенцій (здібностей). І це є теоретично і практично доцільним, оскільки управління сучасною фірмою – це, перш за все, управління рухом знань (явних і неявних, колективних і індивідуальних, особистих і організаційних). У цьому контексті ресурсна

теорія має загальні позиції з концепціями інтелектуальної організації, організації, що навчається.

Таким чином, технологічна теорія фірми є методологічною основою ресурсоорієнтованого підходу, що розкриває внутрішньофірмові джерела конкурентоспроможності: ресурси, компетенції, навчання, взаємозв'язки та ін. Ресурсний підхід є не альтернативою, а певною мірою розвитком технологічного підходу, оскільки дослідження ролі фірми у ресурсному забезпеченні бізнесу поширюється на внутрішньофірмові фактори його ефективності, конкурентоспроможності і розвитку.

Спираючись на кумулятивну модель розвитку науки, треба підкреслити, що ресурсна теорія доповнює наукові уявлення про природу фірми. В цілому, як справедливо підкреслює К. Клейнер, внутрішнє середовище фірми включає різні взаємозалежні елементи, якими є: на підставі технологічного підходу – технології (виробничі, фінансові, інноваційні, управлінські тощо); інституціонального – контракти різних видів; еволюційного – традиції, звичаї, рутини; менеджеріального – взаємодіючі між собою працівники фірми і менеджери; культурного – корпоративна культура; політичного – центри влади всередині фірми [26, с. 53–54].

Спираючись на розглянуті теорії, можливо визначити головні складові знаннєвого підходу до характеристики фірми в економіці знань:

– *ресурсозабезпечення*: акумуляція фірмою інтелектуальних ресурсів, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу;

– *економія трансакційних витрат* на базі механізму внутрішньофірмового ринку праці, трансформації неявних знань на явні і навпаки, здійснення власних НДДКР;

–комерціалізація знань;

– *управління знаннями* з метою забезпечення виробництва неявними, явними, об'єктивованими знаннями;

– *організаційний розвиток:* інновації, мережі, навчання, культура, творчість.

Поглибленню розуміння знаннєінтеграційної функції інноваційної фірми сприяють наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями[3]. Розкриттю змісту зазначених концепцій присвячено праці К. Аргіріса, Т. Базана, Д. Гарвіна, М. Ф. Рубінштейна, М. К. Румізен, П. Сенге, А. Р. Фістенберга, Р. Ханта, Д. Шена та ін.

Фірма як інтегратор знань є інтелектуальною організацією, де «... кожен індивідуум стає мікросвітом цілого, він відбиває ціле через свою поведінку. Кожен є індивідуальним віддзеркаленням мислення організації» [27, с. 30]. Якщо звернутися до визначення інтелектуальної організації (організації, заснованої на знаннях – knowledge-based organizations), сформульованого відомими англійськими фахівцями у сфері теорії й практики управління Р. Хантом і Т. Базаном, то можемо дійти висновку, що її головним ресурсом та об'єктом управління є працівники в галузі знань (knowledge workers). Їх позиція полягає у тому, що інтелектуальна організація (а) розпоряджається розвиненою фізично й інтелектуально робочою силою, (б) навчає мисленню й підвищує якість навчання, (б) допомагає кожному оцінити й використати на практиці всі прийоми мислення, (г) озброює людей необхідним інструментарієм для вирішення проблем, (д) формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення [28, с. 140].

В умовах нової економіки фірма набуває рис організації, що навчається (learning organization), «у якій не можна не вчитися, тому що навчання вплітається в тканину життя» [29, с. 33]. Організації, що здатна створювати, набувати і поширювати знання, змінювати свою поведінку відповідно до нової інформації, оригінальними ідеями і сучасними системами мислення Один з основоположників теорії організації, що навчається, П. Сенге

[3] Управління знаннями розглянуто у розділі 3.

визначає останні як місце, у якому люди постійно розширюють свої можливості створення результатів, до яких вони насправді прагнуть, у якому вирощуються нові широкомасштабні способи мислення, у якому люди постійно вчаться тому, як учитися разом [30, с. 23]. К. Аргиріс и Д. Шен, праці яких присвячено розкриттю змісту зазначеної теорії, вважають, що навчання, як процес засвоєння інформації, і постійна адаптація до динамічного навколишнього середовища – необхідні умови функціонування організацій [31; 32 , с. 256].

До технологічних складників (дисциплін) організації, що навчається, відповідно до висновків П. Сенге в його роботі «The Fifth Discipline» належать: (1) особиста майстерність, що полягає у високому рівні знань, умінь і відповідальності персоналу; (2) формування загального бачення (створення загальної концепції) – розробка єдиної стратегії фірми й визначення конкретних планів окремих структурних одиниць по її реалізації; (3) групове (командне) взаємне навчання в процесі спільної діяльності, результатом якого є зростання її ефективності; (4) когнітивні моделі (моделі менталітету) тобто глибоко вкорінені припущення, узагальнення й подання, що впливають на розуміння світу, і дії співробітників фірми; (5) системне мислення – розуміння всіма працівниками фірми залежності її загальних результатів від дій кожного з них.

На думку М. К. Румізен, кожний технологічний складник (дисципліна) служить необхідною умовою формування організації, що навчається: (а)майстерність дозволяє працівникам виявляти самих себе, спонукує їх до особистого росту; (б) загальна концепція заохочує щиру заінтересованість; (в) завдяки командному навчанню ціле стає більшим суми часток, тому що команди мислять колективно; (г) когнітивні моделі створюють простір для змін; (д) системне мислення – це 5-та дисципліна, яка поєднує всі попередні, становить собою основну вісь і набір інструментів, які дозволяють людям бачити закономірності у складних системах [30, с. 23-24].

Інтелектуальна організація не тільки використовує, а й постійно продукує знання, забезпечує їх рух у внутрішньому і зовнішньому середовищі, базується на «спіралі знань», відповідно до якої способи перетворення знань забезпечують їх створення й накопичення в організації: (а) соціалізація сприяє передаванню в процесі діалогу, обміну досвідом і навчання неявних знань від одного працівника іншому, (б) екстеріоризація робить неявні знання явними, (в) комбінація переносить явні знання в документи й бази даних, (г) інтеріоризація за допомогою навчання і практики перетворює явні знання на неявні. Здійснення цих процесів виступає відмітною ознакою інноваційної фірми, для якої знання є головним ресурсом продукування інтелектуальних продуктів.

Нагромадження інноваційною фірмою рис інтелектуальної підприємницької організації, що навчається, ґрунтується на створенні й ефективному використанні зазначених технологічних складників (дисциплін), що обумовлює необхідність пошуків такої її моделі, яка б забезпечила оптимальне використання інтелектуальних ресурсів, розвиток творчості та інноваційності працівників знань. Однією з яких виступає віртуальна організація.

Концепція віртуальної організації, яка здатна до адаптації та за допомогою інформаційних технологій вступає у інтерактивний обмін із постачальниками і клієнтами з метою виготовлення у максимально короткий термін продукту, що відповідає потребам клієнта, була розроблена американськими фахівцями з менеджменту У. Давідоу і М. Малоне [33].Окремі аспекти створення та функціонування віртуальної фірми розкривають наукові праці А. Зуєва, Л. Мяснікової, В. Кас'яненко. Ієрархії та мережі в управління сучасною фірмою є об'єктом дослідження Т. Базана, Л. Горберга, Б. Мільнера, М. Рубінштейна, М. Румізен, А. Фістенберга, Р. Ханта, М. Шерешевої і та ін.

Як пишуть А. Зуєв і Л. Мяснікова, «нова економіка» змінює стратегію корпоративного будівництва. Корпоративна егалітарність, неефективність

інвестиційної та інноваційної політики і безальтернативність вертикальних зв'язків роблять неконкурентоспроможними жорстко інтегровані структури компаній. Здійснюється фізична децентралізація корпоративних структур і перехід на рівень віртуальних корпорацій [34, с. 63].

Фірма як віртуальна організація характеризується використанням інформаційних технологій, тісними взаємозв'язками на базі інтерактивного обміну з постачальниками і клієнтами, гнучкою організаційною структурою, що спирається на автономні робочі групи, пласку ієрархію, розвиток горизонтальних зв'язків і координації у межах фірми, передавання на базі аутсорсинга певних функцій спеціалізованим підприємствам – незалежним учасникам її зовнішніх мереж [32, с. 270–272]. За визначенням В. Кас'яненко, віртуальне підприємство передбачає мережеву, комп'ютерну інтегровану організаційну структуру, що поєднує неоднорідні ресурси, розташовані у різних місцях. Віртуалізація виробництва товарів приводить до включення замовників і виробників у єдину команду, що забезпечує технологічний рівень продукту [35, с. 351].

Залежно від організаційної структури віртуальної фірми її головними видами виступають «центр координації» та «віртуальна мережа». За класифікацією В. Кас'яненко – це, відповідно, централізоване віртуальне підприємство, яке створюється підприємством-лідером, що приймає на себе головні ризики та фінансові витрати з розробки проекту, і децентралізоване віртуальне підприємство, яке створюється на умовах рівноправної участі підприємств-партнерів [35, с. 352–354].

Віртуальна фірма як «центр координації» (централізоване віртуальне підприємство) передає незалежним учасникам її зовнішньої мережі всі необхідні для створення продукту роботи та послуги, які вони роблять краще за неї (аутсорсинг) та здійснює координацію їх діяльності, спираючись на довіру, співробітництво. На думку А. Зуєва та Л. Мяснікової, три головні бізнес-функції компанія ніколи не повинна віддавати: розробку продукту (know-how), пряме спілкування з клієнтом і обслуговування клієнта. Все інше

– логістику, маркетинг, виробництво з його логістикою, навіть управління фінансами – компанія може передати на аутсорсинг і споживати як послуги. Таким чином, здійснюється перехід від моделі компанії, якій належать всі головні функції, до моделі віртуальної компанії, що займається тільки стратегією взаємовідносин з клієнтами та розвитком продукту [34, с.63].

Створення «віртуальної мережі» передбачає об'єднання незалежних фірм для сумісного виконання проекту з метою максимальної реалізації їх потенціалу. «У цій організації немає підприємства-лідера, а для координації роботи підприємства можуть створювати віртуальний координуючий центр»[35, с. 352].

Найважливіше завдання менеджменту інноваційної фірми полягає в забезпеченні оптимального поєднання інтелектуального (професіонального) й підприємницького векторів юридичного консалтингу. Це вимагає пошуків такої її організаційної структури, яка б забезпечила оптимальне сполучення управлінської ієрархії і культури творчої інтелектуальної діяльності. Складність вирішення такого завдання зумовлена протиріччям між управлінською ієрархією, що забезпечує порядок, але обмежує творчість, і культурою, яка базується на самоорганізації, стимулює творчість, але може порушувати сформований порядок

Управління інноваційною фірмою повинно спиратися і на ієрархію, і на культуру. Ієрархія як внутрішньофірмова система вертикальних комунікацій, влади і відповідальності, наказів-команд і розпоряджень забезпечує спрямованість діяльності працівників і підрозділів фірми на досягнення цілей бізнесу. Без управлінської ієрархії неможливо забезпечити ефективне функціонування інноваційної фірми як підприємницької організації. Культура, яка спирається на горизонтальні комунікації, самоорганізацію, самостійність і інноваційність працівників, сприяє творчості.

Забезпечення рівноваги керованості, впорядкованості, творчості і самоорганізації – найважливіше завдання менеджменту інноваційної фірми, базовий принцип побудови її структури. Сучасною моделлю інноваційної

фірми, еа нашу думку, є гіпертекстова професіональна організація [36, с. 161–163], з «постійно відновлювальними (ever-renewing network) мережами відносин, як усередині, так і поза компанією, з клієнтами, постачальниками, конкурентами й учасниками альянсів»[27, с. 69]. (рис. 2.7).

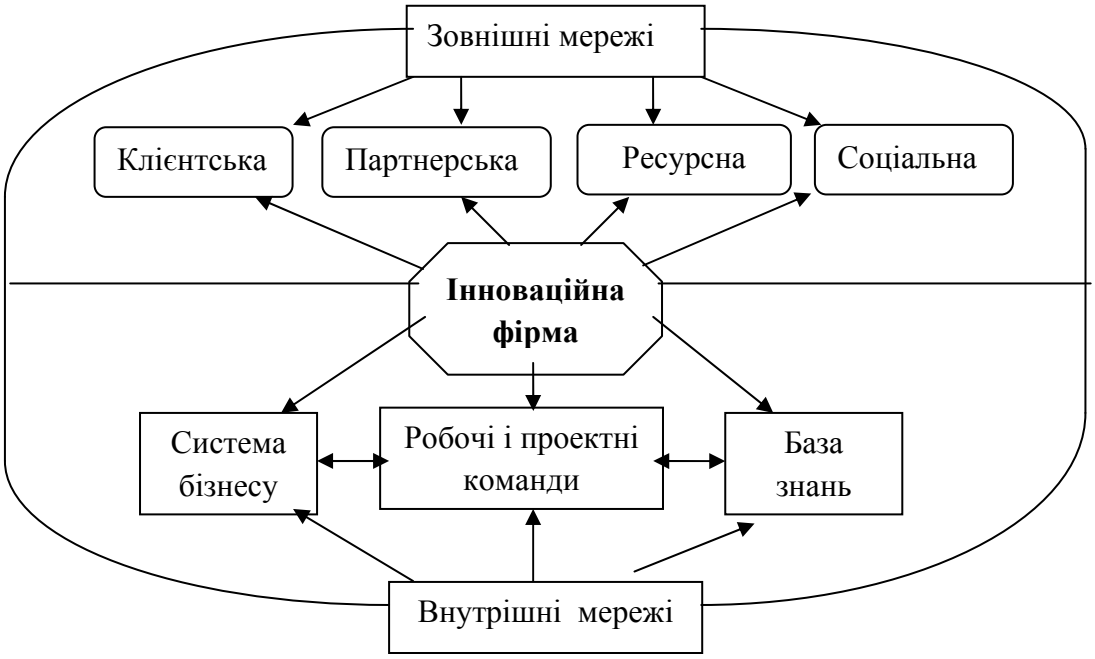


Рис. 2.7. Організаційнамодель інноваційної фірми

За цією моделлю структура інноваційної фірми, по-перше, характеризується взаємозалежними контекстами:

– система бізнесу, пов’язана з виконанням рутинних операції, що потребує створення ієрархічної структури;

–проектні команди, основу координації діяльності яких становить організаційна культура;

–база знань, що виконує функції їх накопичення та передавання в межах організації.

По-друге, основу організаційної моделі інноваційної фірми складає мережевий принцип управління її внутрішнім середовищем (back-office) та її взаємодією з зовнішнім середовищем (зовнішнім доповненням –front-office), реалізація якого забезпечує досягнення позитивного синергетичного ефекту використання ресурсів юридичного консалтингу.

Однією з сучасних організаційних форм гіпертекстової організації є віртуальна фірма, яка характеризується використанням інформаційних технологій, тісними взаємозв'язками на базі інтерактивного обміну з постачальниками і клієнтами, гнучкою організаційною структурою, що спирається на автономні робочі групи, пласку ієрархію, розвиток горизонтальних зв'язків і координації у межах фірми.

Інноваційній фірмі ієрархія необхідна при формуванні команд, створенні та координації функціонування мереж, управлінні знаннями, вирішенні внутрішніх і зовнішніх завдань її функціонування як організаційної одиниці бізнесу. Самоорганізація і довіра виступають базовими принципами координації групової (командної) діяльності та взаємодії незалежних учасників зовнішніх мереж.У віртуальній інтелектуальній організації «довіра повинна замінити контроль, який неможливо здійснити у такій формі організації»[32, с. 274].

Пріоритетною цінністю й завданням культури інноваційної фірми є творчість. Як вбачається, продукування знаннємістких продуктів має бути організованим у рамках сучасної фірми на засадах мережевого принципу, що забезпечує розвиток і реалізацію творчого потенціалу працівників, економію витрат, а їх комерціалізація – на підставі ієрархії, чим досягається оптимальне сполучення керованості і творчості.

Зовнішня мережа інноваційної фірми, як система експліцитних і імпліцитних контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і використання ресурсів, також і знання [37, с. 161], виступає організаційною формою її відносин із зовнішнім середовищем. Її головними складовими є мережі:

– клієнтська, ядро якої становлять ті клієнти фірми, відносини з якими мають постійний або періодично повторюваний характер, тобто базові клієнти;

– партнерська – фірми, різні форми співпраці з якими (консультації, обмін досвідом, участь у сумісних проектах, альянси тощо) необхідні для ефективного здійснення підприємницької діяльності;

– ресурсна – постачальники різних видів ресурсів, зокрема, інформації, знань, працівників та ін.;

– соціальна – сукупність державних установ і громадських організацій та об'єднань, відносини з якими безпосередньо впливають на бізнес-процеси (національні й регіональні асоціації виробників і споживачів певного продукту, державні органи, завданням яких є регулювання різних аспектів ведіння бізнесу тощо).

Зовнішня мережа віртуальної інноваційної фірми як «центра координації», по-перше, є відкритою, динамічною – склад її незалежних учасників і форми їх взаємозв’язків змінюються залежно від змісту сумісної діяльності. По-друге, вона заснована на довірі і репутації учасників, зв’язки між якими і фірмою регулюються переважно відносницькими контрактами, як формальними, так і неформальними. По-третє, інтегруючим чинником виступає нове замовлення, нова продукція, новий ринок, що вимагає від фірми здійснення певних змін у зовнішній мережі, спрямованих на досягнення поставленої мети. По-четверте, ядром зовнішньої мережі фірми є її інтелектуальна мережа, що включає постачальників знань і інформації, необхідних для ефективної діяльності. У її складі учасники клієнтської, партнерської, ресурсної, соціальної мереж: різноманітні інформаційні фірми, агентства, клієнти, партнери, державні установи, громадські організації, професійні об’єднання, освітні заклади, засоби масової інформації тощо. Розбудова інтелектуальної мережі – важливе завдання фірми, оскільки її головними ресурсами є саме знання і інформація. Вона повинна бути інтегратором зовнішньої інтелектуальної мережі, забезпечувати її створення, розвиток, ефективне функціонування.

Внутрішня мережа інноваційної фірми заснована на групових формах праці її співробітників, об'єднаних для розв’язання ключових завдань, що

виникають перед бізнесом. Центральною ланкою цієї мережі виступає робоча (проектна) команда працівників фірми, діяльність яких спрямована на досягнення загальної мети. Робоча (проектна) команда як структурна одиниця внутрішньої мережі фірми формується на засадах певних принципів, що забезпечують ефективність її діяльності, як-то: мультидисциплінарність, інтеграція, синергія, спільне сприйняття і спільна діяльність, підпорядкування, довіра, індивідуальне і групове навчання. У командах належить поєднувати фахівців різних галузей знання, результатом діяльності яких є не проста сума їх індивідуальних внесків у вирішення проблеми, а позитивний синергетичний ефект інтеграції інтелектуальних ресурсів робітників фірми. Знання окремого робітника повинні ставати набутком всіх членів команди, тому вона – це більше, ніж певна їх чисельність, а кожен з них – не тільки фахівець, а й інтегратор, який забезпечує діяльність команди як цілісної виробничої одиниці.Досягнення позитивного синергетичного ефекту діяльності мультидисциплінарної команди забезпечується реалізацією принципів спільного сприйняття й діяльності, підпорядкування, довіри й навчання. Кожен працівник, маючи особисте сприйняття проблеми, повинен, по-перше, брати участь у опрацюванні її спільного (командного) сприйняття, по-друге, підкоряти йому свої дії навіть у ситуації невідповідності особистого й командного сприйняття, по-третє, діяти спільно для досягнення загальної мети. Підпорядкування спільному сприйняттю й командній діяльності не вимагають примусу робітника або обмеження його індивідуального творчого потенціалу. Навпаки, воно ґрунтується на розумінні й прийнятті ним командної мети, її перетворенні на його власну, мобілізації його творчих зусиль на досягнення останньої.

Основу ефективної командної діяльності становить не примус, а довіра, що сприяє творчості. Внутрішньокомандні взаємовідносини – це відносини довіри, що забезпечують членам команди простір для реалізації їх творчого потенціалу. Отже, довіра у відносинах управління в межах фірми і її робочих

одиниць – команд є обов'язковою умовою досягнення рівноваги керованості і творчості.

Найважливішим принципом командної діяльності є індивідуальне і групове навчання, спрямоване на розвиток творчого потенціалу робітників. Навчальний ефект спільної роботи над проблемою полягає у переданні знань і досвіду всередині команди, навчанні команди в процесі роботи, особливо при аналізі допущених помилок. Робочі і проектні команди, їх взаємозв'язки формують внутрішню виробничу мережу фірми, ефективне функціонування якої становить фундамент успішної інтелектуальної діяльності.

Таким чином, інтеграція знань є пріоритетною функцією інноваційної фірми, оскільки знаннєві ресурси (за ресурсною теорією – «пучок компетенцій») забезпечують її конкурентні переваги в умовах економіки знань. Інноваційну фірму можливо визначити як організацію, що інтегрує знання та забезпечує їх ефективне використання з метою виробництва знаннємістких продуктів (послуг). Як пише Р. Грант, головна функція фірми – інтегрування спеціалізованих знань у товари та послуги [11, с. 59]. Відмітними ознаками і перевагами фірми як інтегратора знань є забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, економія трансакційних витрат, пов’язаних з використання ринкового механізму залучення знань та інформації, управління знаннями. Організаційний розвиток фірми характеризується накопиченням фірмою ознак інтелектуальної організації, що навчається: інновації, зовнішні і внутрішні мережі, навчання, культура творчості.

Знаннєвий підхід до дослідження фірми в умовах економіки знань дозволив обґрунтувати такі її відмінності:

–ресурси і продукт: інтелектуальні ресурси, знаннємісткий продукт, інтелектуальний ефект масштабу;

–інновації як основа і зміст інтелектуального підприємництва;

–трансакційні витрати: економія витрат використання ринкового механізму передавання-прийняття прав власності на знаннєві ресурси на базі

розвитку внутрішньофірмового ринку праці, корпоративної освіти, правління знаннями та здійсненням власних НДДКР;

–управління: управління знаннями як забезпечення інтеграції знань;

–організаційний розвиток: накопиченням ознак віртуально інтелектуальної організації, що навчається, зовнішні і внутрішні мережі, культура, творчість. Ефективною моделлю інноваційної фірми як інституціонального інтегратора знань мікроекономічного рівня виступає гіпертекстова організація, формою якої є віртуальна фірма – «центр координації». Основу управління інноваційною фірмою становить поєднання ієрархії і мереж. Ієрархія як внутрішньофірмова система вертикальних комунікацій, влади і відповідальності, наказів-команд і розпоряджень забезпечує спрямованість діяльності працівників і підрозділів фірми на досягнення цілей бізнесу. Без управлінської ієрархії неможливо забезпечити ефективне функціонування фірми як підприємницької організації, діяльність якої спрямована на отримання прибутку. Завдяки застосуванню мережевого принципу побудови організації «творчий потенціал не делегується деякому підрозділу всередині загальної структури, він не є також і функцією певних рівнів управління і винятковим привілеєм відділів досліджень і розробок. Творчість стає культурою корпорації...» [27, с. 55]. Внутрішні і зовнішні мережі, основу яких складають горизонтальні комунікації, самоорганізація, самостійність, довіра і інноваційність, забезпечують розвиток культури інноваційної фірми, для якої управління знаннями, спрямоване на створення необхідних умов для реалізації творчого потенціалу працівників, є основою оптимальної комбінації й ефективного використання інтелектуальних ресурсів. Управління внутрішньою і зовнішньою мережами фірми спирається на ієрархію, самоорганізацію, довіру й культуру.

2.3. Роль інтелектуальних послуг у інтеграції інноваційних знань

До характеристик інноваційного розвитку треба віднести такі його відмінності, як виробництво нових знань і здатність їх передачі і трансформації в реальну господарську практику. Цей процес багато в чому визначається інтелектуальними послугами, їх обсягом, якістю, ефективністю механізму їх виробництва, передачі й споживання. Наукомісткий сервіс як сукупність інтелектуальних (професіональних) послуг у галузях науки, освіти, виробництва, інновацій, управління, ринкової діяльності тощо є невід'ємним елементом національних інноваційних систем, забезпечує продукування, накопичення та передачу спеціальних знань і інформації учасникам інноваційного процесу з моменту зародження інноваційної ідеї то моменту впровадження, використання, рутинізації та дифузії інновацій.

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні та спеціальні (професійні, предметні) знання і інформація, а результатом (вигодою споживача) – нагромадження і розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу інноваційної діяльності.

Сьогодні інтелектуальні послуги, до яких належать освітні, науково-технічні, консалтингові та ін., ще не стали одним із пріоритетних об'єктів економіко-теоретичних досліджень, хоча, здійснюваний в умовах становлення інформаційного суспільства «перехід від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг, від людини економічної до людини творчої» [1, с.4] істотно актуалізує науковий пошук у даному напрямку.

Поняття «інтелектуальні послуги» досить широко використовується фахівцями в сфері теоретичної й прикладної економіки, менеджменту, економічного консалтингу й ін. [2, с. 91; 3; 4, с. 509; 5, с. 17]. Разом з тим, представлені в науковій літературі підходи до їхнього визначення є, на наш погляд, поверхневими і суперечливими, не розкривають повною мірою їхнього змісту й структури.

У трактуванні інтелектуальних послуг, як правило, переважає їхнє ототожнення з консалтинговими послугами для суб'єктів підприємницької діяльності. Ю. А. Забродін у роботі «Інтелектуальні послуги в бізнесі» пише, що структура ринку інтелектуальних послуг включає діагностику, консультування й аналітику, науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), інфокомунікаційне посередництво, маркетингові і юридичні послуги, а також інжиніринг, професійний (у тому числі інноваційний) менеджмент і системне фінансове управління. Причому, управлінське консультування Ю.А. Забродін визначає як одну із складових інтелектуальних послуг [3, с.9]. Якщо порівняти запропонований Ю.А. Забродіним перелік інтелектуальних послуг з основними видами ділових послуг: аудит, бухгалтерське, інвестиційне і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова інформація, реклама й відносини із громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями [6; 7, с. 14; 8, с. 9-10; 9; 10], то можливо дійти висновку про те, що даний підхід до визначення інтелектуальних послуг обмежує їхній зміст наданням ділових послуг бізнесу. Однак, по-перше, їхніми споживачами можуть бути не тільки суб'єкти підприємницької діяльності, але й домогосподарства, державні установи, некомерційні організації, суспільні об'єднання й ін. По-друге, на наш погляд, структура інтелектуальних послуг не може обмежуватися певними видами консалтингових послуг, оскільки знання й інформація становлять основу надання й зміст не тільки ділових послуг, але й послуг освіти, охорони здоров'я, науково-технічних послуг.

Дослідження змісту інтелектуальних послуг як економічної категорії охоплює наступні взаємозалежні напрямки:

– обґрунтування критеріїв відокремлення інтелектуальних послуг як особливої складової сфери послуг інформаційного суспільства, що формується;

– виявлення основних видів інтелектуальних послуг, з'ясування їхніх сутнісних ознак і особливостей;

– обґрунтування взаємозв'язку інтелектуальних послуг і інтелектуальних ресурсів інноваційного розвитку на мікро- і макроекономічному рівнях.

Послуги – це дії, виконання роботи [4,с. 25], корисний ефект, наданий діяльністю людини [11, с.47**Ошибка! Закладка не определена.**]. Це товар особливого виду, діяльність, благо, що задовольняє потреби індивіда, виробництва й суспільства, має споживчу вартість і вартість, результат діяльності, який може мати матеріальну й нематеріальну форми [12, с. 7; 13; 14].

До сфери послуг належать різні види діяльності, що задовольняють суспільні потреби, не втілені в матеріально-речовій формі. Дії або вигоди, що становлять зміст послуг, можуть бути особистими, професійними, діловими, виробничими, споживчими, соціальними й ін. Як пишуть автори монографії «Управление и организация в сфере услуг»: «Діапазон послуг великий: від науково-дослідних робіт, створення нового знання й винаходу нового продукту до готування гамбургерів у ресторанах швидкого харчування. Наочно, що ці послуги містять у собі найрізноманітніші завдання, а необхідні знання, навички й підготовка сильно міняються від однієї роботи до іншої» [4, с. 508].

Однак, незважаючи на різнорідність, послуги поєднують загальні ознаки, що становлять основу виокремлення послугової діяльності в особливу сферу економіки. «Ця сфера,– пише Л. Демідова, – функціонально вкрай різнорідна й включає найширший спектр галузей – від транспорту, зв'язку, торгівлі до фінансових, ділових і побутових послуг, освіти, науки, охорони здоров'я, культури. Проте, вони поєднуються як формою кінцевого продукту у вигляді послуги, так і рядом загальних рис і закономірностей господарського розвитку» [15, с. 38].

Критеріями оцінки й відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1) капіталоутворення – це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства*;*

2) ресурсозабезпечення – надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів необхідними знаннями й інформацією;

3) ретрансляція – інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі споживачеві професійних знань і інформації.

Інтелектуальними є послуги, по-перше, що виступають фактором формування й нагромадження людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства.

По-друге, надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів (індивіда, фірми, суспільства) основними ресурсами інноваційного розвитку економіки – знаннями й інформацією.

По-третє, у сучасній технології поширення знань інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі професійних знань і інформації.

Таким чином, інтелектуальні послуги – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання й інформацію, які виступають фактором нагромадження й реалізації у виробничій і інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства.

Інтелектуальні послуги є знання-орієнтованими, їхнім змістом і головними ресурсами надання виступають професійні знання. Важливо підкреслити, що в умовах формування інноваційної моделі економічного розвитку сфері послуг у цілому характерно значне посилення ролі професійних знань у забезпеченні ефективної послугової діяльності. Так, ще

в 90-е роки 20 ст. у США в галузевій структурі НДДКР лідером була сфера послуг – 36%, що випередила автомобілебудування – 11% і аерокосмічну галузь – 10%. У ЄС сфера послуг посідає третє місце в галузевій структурі НДДКР – 11%, її випереджають тільки електротехніка й автомобілебудування [16, с. 348]. Як бачимо, загальною тенденцією сучасного етапу формування інформаційного суспільства є не тільки підвищення питомої ваги послуг, але й зростання їх знаннємісткості. На наш погляд, одним із проявів зазначеної тенденції є розвиток інтелектуальних послуг, які являють собою знання - і наукомістку послуговую діяльність. З одного боку, інтелектуальні послуги є технологією – це знання про надання освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг (технології консалтингу, освітні технології, технології науково-технічного обслуговування). Отже, вони можуть бути об’єктом трансферу технологій. З іншого боку, інтелектуальні послуги є спеціальним каналом трансферу технологій – передачі систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуг. Варто підкреслити, що наукомісткій сервіс є каналом трансферу технологій на комерційній основі.

Основним критерієм відокремлення інтелектуальних послуг є їхня роль у формуванні й нагромадженнілюдського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства. На наш погляд, головним об'єктом реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг є людський капітал. По обґрунтованій думці Н. Томчук, виділення фактору «людського капіталу» дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання й кваліфікація, а, отже, правильно визначити економічне значення освіти й науки в суспільному виробництві [17, с. 98]. Хотілося б доповнити, не тільки освіти й науки, а і інтелектуальних послуг у цілому.

Концепція людського капіталу, основи якої були сформульовані нобелівськими лауреатами Т. Шульцем і Г. Беккером [18; 19], у цей час

становить теоретичну основу (метод) дослідження вітчизняними й закордонними фахівцями в різних галузях економічної науки, управління, соціології капіталоутворюючої і інноваціюючої ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку. Як підкреслено в монографії «Экономика знаний», виступаючи як синергетичнийфакторвиробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, у народногосподарському плані людський капітал виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку [20, с. 153].

Людський капітал, по-перше, досліджується на макро- і мікроекономічних рівнях – людський капітал індивіда, групи, суспільства, по-друге, трактується як внутрішньо структурована категорія, основними складовими змісту якої виступають інтелектуальний, біофізичний (здоров'я), соціальний капітали.С. Климов, наприклад, крім інтелектуальних ресурсів особистості, виділяє наступні компоненти людського капіталу:

– біофізичний капітал – життєві ресурси особистості, її фізичний і психологічний потенціал;

– соціальні ресурси особистості, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, його включеність у певне соціальне середовище [21, с.106-107].

Людський капітал індивіда, як сукупність здатностей, що забезпечують можливість їхньому носіюодержуватидохід [21, с. 15], багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника (носія робочої сили) [22, с.42]. Т. Кір’ян, наприклад, вважає, що людський капітал – це соціально-економічна категорія, похідна від категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «людський фактор». Його можна розглядати як сукупність природних здатностей працівника (здоров'я, творчих похилостей і т.п.), а також самостійно ним накопичених (придбаних у результаті життєвого досвіду) і розвинених внаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку й оздоровлення [23, с. 73]. Е. Брукінг трактує людські активи, що становлять інтелектуальний капітал фірми, як сукупність

колективних знань співробітників, їхніх творчих здатностей, уміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. До них також належать психометричні дані й відомості про поводження окремих особистостей у різних ситуаціях [24, с. 33-34]. По визначенню А. Кендюхова, персоніфікований інтелектуальний капітал – це пов'язані з роботою знання й уміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, ціннісні установки персоналу, психометричні характеристики [25, с. 35].

Людський капітал групи (родини, трудового колективу підприємства) являє собою накопичений нею інтелектуальний, біофізичний, соціальний потенціал, реалізація якого виступає основою забезпечення життєдіяльності соціальної й виробничої спільноти.

На макроекономічному рівні людський капітал виступає складовою людського потенціалу, фундаментальними характеристиками якого, на думку Н. Рімашевської, є: 1) фізичне, психічне й соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, але й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс і інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації й зайнятої науковою працею частиною громадян; 3) соціокультурна активність громадян і їхні моральні цінності [26, с. 26].

Формування людського капіталу припускає здійснення інвестицій. Як підкреслено в монографії «Методология управления трудовыми ресурсами», людський капітал – це вартість інвестицій у вигляді витрат із приводу формування, розвитку й використання здібностей і знань людини щодо створення доданої вартості» [27, с. 261]. Наприклад, освітні послуги безпосередньо впливають на інтелектуальні ресурси працівника фірми, сприяють нагромадженню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому, витрати фірми на додаткове навчання й підвищення кваліфікації персоналу являють собою інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову. Послуги

охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного й психологічного потенціалу працівника як основи його здатності до створення вартості.

Розв’язання завдання всебічної характеристики економічного змісту інтелектуальних послуг диктує необхідність з'ясування їх загальних сутнісних ознак.

Змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання,які виступають продуктом осмислення й використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, споживачеві інтелектуальних послуг спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією. Як пише С. М. Клімов, інформація може передаватися в чистому виді, знання передаються тільки разом з інформацією [21, с. 59]. На нашу думку, інтелектуальним послугам властиві ознаки інформаційних послуг, результатом яких виступає корисна інформація [11, с.76]. Як пише Л. Г. Мельник, інформаційні послуги – це вид послуг, заснований на зборі, обробці й передачі інформації. На його думку, серед традиційних видів інформаційних послуг можна назвати послуги освіти, медицини, мистецтва, культури, шоу-бізнесу, туризму, спорту, рекреації, архітектури, адвокатури, політики й ін. [28, с. 249].

По визначенню В. В. Годіна, І. К. Корнєєва, інформаційна послуга – це одержання й надання в розпорядження користувача інформаційного продукту, що втілює уяву виробника про конкретну предметну область, для якої він створений. Відповідно до їх трактування, інформація є одним з видів інформаційного продукту (поряд з послугами освіти, зв'язком, що забезпечують інформаційними системами й засобами, розвагами), що включає «дані, знання, а також програмні засоби їхньої обробки для пізнавальних цілей» [29, с. 35].Спираючись на класифікацію видів інформації як інформаційного продукту, що запропонована В. В. Годіним і І. К. Корнєєвим, інформацію, що є складовою змісту інтелектуальних послуг варто віднести до професійної інформації (інформації для фахівців) [29, с. 36].На думку А. В. Хорошилова, С. Н. Селеткова професійна інформація

належить до сектора науково-технічної й спеціальної інформації. «Сектор науково-технічної й спеціальної інформації включає документальну бібліографічну, реферативну й повнотекстову інформацію про фундаментальні й прикладні дослідження, а також професійну інформацію для юристів, лікарів, інженерів та ін.» [30, с. 11].

Варто вказати, що професійна інформація як складова змісту інтелектуальних послуг передається в процесі послугової діяльності споживачеві, завданням якого є її засвоєння, перетворення у власне знання й використання останнього для досягнення цілей його звертання до професійної допомоги фахівців.

Важливо підкреслити, що провідна роль в змісті інтелектуальних послуг належить продукту осмислення професійної інформації – спеціальним (професійним) знанням, що передаються споживачам. У цьому випадку, справедливою є точка зору С. М. Клімова, який підкреслює, що інформація служить свого роду «сировиною» для виробництва знання. Знання, у свою чергу, стає фундаментальною основою організації будь-якого процесу[21, с. 58].

Інтелектуальним послугам властиві ознаки інноваційних послуг. По-перше, зміст певної послуги може становити інтелектуальний продукт-новація. У цьому випадку інтелектуальна послуга є інноваційною. По-друге, інноваційність інтелектуальних послуг полягає в тому, що забезпечення господарюючих суб'єктів спеціальними знаннями й інформацією, необхідними для здійснення інноваційної діяльності, є чинником підвищення їх інноватівності й інноваційної активності.

Зараз увага фахівців у сфері економіки, інновацій, інноваційного менеджменту зосереджена переважно на аналізі інноваційної ролі тільки окремих видів інтелектуальних послуг, зокрема, освітніх (насамперед послуг вищої школи) і науково-технічних. Поки ще відсутнє комплексне економіко-теоретичне обґрунтування місця й ролі інтелектуальних послуг у сучасному інноваційному процесі.

На наш погляд, інноваціююча роль інтелектуальних послуг обумовлена їх капіталоутворюючою природою як джерела нагромадження людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, інтелектуального потенціалу суспільства, які становлять основу інноваційної діяльності. Залежно від характеру впливу інтелектуальних послуг на інноваційний розвиток економіки їх інноваціюючу роль можна охарактеризувати як: а) діяльність, пов'язану зі здійсненням інноваційного процесу в межах сегмента інтелектуальних послуг – власна інноваційна діяльність; б) сприяння інноваційній діяльності споживачів інтелектуальних послуг – інноваціюючий вплив інтелектуальних послуг.

Реалізація інноваціюючої ролі інтелектуальних послуг охоплює наступні взаємозалежні напрямки діяльності суб'єктів, що їх продукують:

– створення, впровадження й поширення інтелектуальних продуктів - новацій, що становлять зміст інноваційних інтелектуальних послуг;

– забезпечення інтелектуальними ресурсами інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів на всіх стадіях інноваційного процесу;

– діяльність як незалежних учасників інноваційних мереж господарюючих суб'єктів;

– сприяння підвищенню інноватівності й інноваційної активності господарюючих суб'єктів;

– забезпечення взаємозв'язку наукової, інноваційної й виробничої сфер національної економіки;

– комерціалізація наукових продуктів, сприяння їхньої трансформації в інновації;

– поширення передових прийомів і методів інноваційної діяльності, у тому числі, досягнень інших країн у даній сфері.

Основоположними завданнями держави з спрямування інтелектуальних послуг на забезпечення інноваційного розвитку є вироблення загальнонаціональних пріоритетів, координація технологічних,

людських та соціальних ресурсів, інтеграція мережних учасників інноваційного ланцюжка (процесу).

Надання інтелектуальних послуг носить характер передачі загальних і професійних знань і інформації. Як підкреслюють А. Л. Гапоненко і Т. М. Орлова, в умовах інформаційної економіки стирається розходження між послугою й передачею знання [84, с. 24]. Причому, «можливості використання знання як специфічного ресурсу залежать від ефективності процесів їхньої передачі» [21, с. 59]. Процес надання інтелектуальних послуг являє собою інтелектуальні комунікації, носить суб'єкт-суб'єктний характер (рис.1.3).

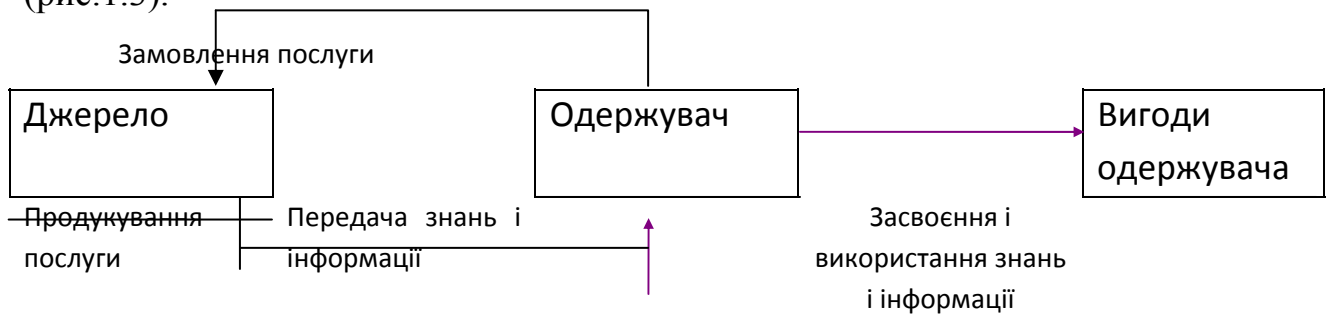


Рис.1.3. Процес надання інтелектуальних послуг як рух знань і інформації від джерела до одержувача.

Надання інтелектуальних послуг можливо представити як рух професійних знань і інформації від джерела до одержувача, що охоплює етапи замовлення й продукування інтелектуальної послуги, передачі знань, інформації і їхнє засвоєння одержувачем у процесі обслуговування, отримання останнім певних вигід від їхнього використання.

Перший етап: замовлення інтелектуальної послуги як конкретизація попиту на спеціальні (професійні) знання й інформацію. Замовником (одержувачем) зазначених послуг можуть бути індивіди, що одержують особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні і юридичні особи, організації (суспільні, підприємницькі, державні).

Другий етап: *продукування інтелектуального продукту* на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації джерела послуги; б)

інформації, наданої замовником. У процесі надання інтелектуальної послуги спеціальні знання й інформація, що становлять її зміст, одержують інституціональне закріплення в професійних порадах, рекомендаціях, науково-технічних розробках, лекціях, діагнозах, програмах лікування, рецептах та ін.

Третій етап: *передачазамовниковіспеціальних (професійних) знань і інформації*, що одержали інституціональне закріплення. Формами передачі можуть бути консультування, навчання, надання певних матеріальних носіїв і ін.

Четвертий етап: *засвоєння й використаннязамовником інтелектуальної послуги спеціальних знань і інформації* йодержання їм певних вигід, які можуть бути економічними (збільшення доходу, зростання конкурентоспроможності й ін.); соціальними (досягнення бажаного соціального статусу, установлення й нагромадження зв'язків), особистісними (зміцнення здоров'я, підвищення освіти, культури, працевлаштування й т.п.). Зазначені вигоди споживачів інтелектуальних послуг тісно взаємозалежні. Наприклад, працевлаштування за допомогою послуг рекрутингової фірми або центрів зайнятості (особистісні вигоди) сприяє зміні соціального статусу (соціальні вигоди) і росту доходу (економічні вигоди). Причому, вигоди можуть бути отримані споживачами інтелектуальних послуг як у період їхнього надання, так і після закінчення обслуговування. «Ефект, обумовлений наданням послуг, може бути постійним і тимчасовим, оборотним і необоротним, фізичним і ментальним» [2, с. 79].

На даному етапі професійні знання, що становлять зміст інтелектуальних послуг трансформуються в знання споживачів за умови їхнього засвоєння останніми. Тому, результат надання інтелектуальних послуг складається не тільки в передачі-одержанні певних знань, він безпосередньо пов'язаний з їхнім використанням споживачем, що забезпечує йому певні вигоди.

Важливими формами передачі професійних знань і інформації споживачам інтелектуальних послуг є, на наш погляд, *консультування* й *навчання*. Навіть тоді, коли одержувачеві передається, наприклад, науково-технічний проект або здійснюються певні дії – ведення бухгалтерського обліку, лікування й ін., необхідні консультування й навчання їхнього споживача. Тому, інтелектуальні послуги мають *навчальний ефект* – їхнє одержання й використання споживачем сприяє нагромадженню його інтелектуального потенціалу.

Таким чином, інтелектуальні послуги мають ознаки інформаційних і інноваційних послуг, їм притаманні інноваціюючий і навчальний ефекти, а їхня передача від джерела до споживача являє собою суб'єкт-суб'єктні відносини, основними формами яких виступають консультування й навчання.

Інтелектуальні послуги варто віднести до чистих послуг, основними ознаками яких є: нематеріальність (невідчутність), невіддільність послуг від їхнього джерела, мінливість якості або якісна невизначеність, неможливість зберігання, неможливість передавання прав власності при наданні послуг.

Інтелектуальні послуги є нематеріальними. Звичайно, при їхньому наданні використовуються речовинні ресурси й продукти: медичне устаткування, навчальні посібники, комп'ютери й ін., однак, головним ресурсом виступають професійні знання й інформація.

Особливістю інтелектуальних послуг є неможливість їх тиражування, яку варто трактувати як неповторюваність, унікальність інтелектуальної послуги, обумовлену її індивідуалізацією, оскільки кожний пацієнт, учень, підприємець, їхні проблеми й цілі є унікальним (неповторним) об'єктом послугової діяльності. Слід зазначити, що при груповому навчанні індивідуалізація освітньої послуги, а, отже, і її неповторюваність характеризуються персональними й колективними рівнями. Важливо пам'ятати, що неповторюваність інтелектуальних послуг не є абсолютної,

оскільки існують певні стандарти лікування, навчання, консультування й ін. Особливо це стосується освітніх послуг, орієнтованих на групове навчання.

Споживачеві інтелектуальних послуг належить *активна роль* у процесі їхнього надання, оскільки він: а) виступає носієм необхідної для послугової діяльності інформації (про стан здоров'я, рівні підготовленості до навчання, проблемах бізнесу й ін.); б) є безпосереднім учасником процесу надання інтелектуальної послуги, від якого в значній мірі залежить його результат; б) використовує отримані знання й інформацію як у процесі надання інтелектуальної послуги, так і після його завершення, що обумовлює необхідність договірного встановлення його правомочностей щодо об'єктів інтелектуальної власності лікарів, викладачів, бізнес-консультантів, розроблювачів наукових проектів і ін.

Джерело певної інтелектуальної послуги залежно від галузі знань, специфіки їхнього змісту персоніфікується в певному фахівці-професіоналі: юристі, аудиторі, викладачі, науковці й ін. Тому інтелектуальні послуги, по-перше, є персоніфікованими, авторськими. По-друге, вони належать до розряду професійних послуг. «…співробітники, що продукують професійні послуги, становлять саму компанію й, таким чином, збереження цих співробітників життєво важливо для компанії» [4,с. 315].

Інтелектуальні послуги можуть надаватися як на комерційній, так і некомерційній основі. У першому випадку послугова діяльність є підприємницької, має на меті одержання прибутку, а основним регулятором відносин продуцента послуги і її споживача виступає ринок інтелектуальних послуг. Для безпосереднього одержувача інтелектуальні послуги можуть бути: а) платними й б) безкоштовними, якщо їхнє фінансування здійснюється за рахунок коштів державного й місцевого бюджетів, некомерційних організацій, благодійних фондів і ін.

Таким чином, інтелектуальні послуги – це послуги:

– професійні;

– нематеріальні;

– персоніфіковані (авторство);

– індивідуалізовані (неповторювальні);

– результат яких залежить від здатності одержувача (споживача) засвоювати й використовувати передані в процесі обслуговування спеціальні знання й інформацію.

Узагальнюючи ці характеристики, інтелектуальні послуги варто визначити як професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу й зміст яких становлять спеціальні (професійні) знання й інформація, а результатом виступають вигоди споживача (індивіда, фірм, суспільства) від їхнього засвоєння й використання в його цілях (особистих, організаційних, підприємницьких, економічних, соціальних, духовних та ін.).

Відповідно до класифікації послуг по Дж. Зингельману (рис. 2.8) інтелектуальні послуги є виробничими і соціальними. Виробничі послуги «забезпечують виробничо-технічне обслуговування відтворювального процесу» [12, с. 300] Важливо підкреслити, виробничі інтелектуальні послуги мають соціальний ефект, оскільки сприяють нагромадженню інтелектуального потенціалу суспільства, і в даному контексті є соціальними. Так, наприклад, науково-технічні послуги є й виробничими, і соціальними, оскільки можуть бути спрямовані на розв’язання як виробничих, так і соціальних проблем.

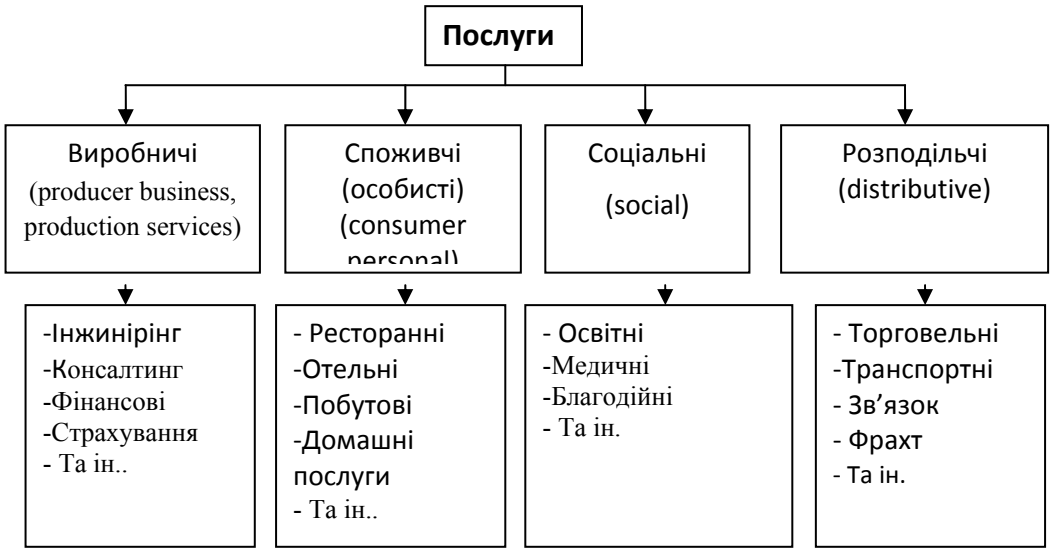


Рис. 2.8. Класифікація послуг по Дж. Зингельманну [31; 2, с.83].

Соціальні послуги – це «послуги, спрямовані на задоволення соціальних проблем населення. Вони стосуються сфери охорони здоров'я, освіти, науки, культури й інших потреб» [12, с. 305]. Б. Корнейчук відносить послуги освіти, охорони здоров'я, науки до соціально-культурної сфери, що, на його думку, «продукує саму людину, його особистісні якості. Сутність виробничого процесу в цій сфері складається в міжособистісному впливі однієї людини на іншу, в «обробці» однієї людини іншою людиною» [32, с. 282].

Соціальним інтелектуальним послугам властивий виробничий ефект, оскільки вони виступають джерелом нагромадження людського капіталу, що становить ресурсну основу сучасної економіки.

Зараз у науковій літературі широко використовується секторний підхід до класифікації галузей сфери послуг, відповідно до якого виділяються третинний сектор економіки – транспортні, комунальні, складські послуги; четверинний сектор – торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю; п’ятеринний сектор – освіта, охорона здоров'я, ділові послуги, дослідницька діяльність та ін. (рис. 2.9).

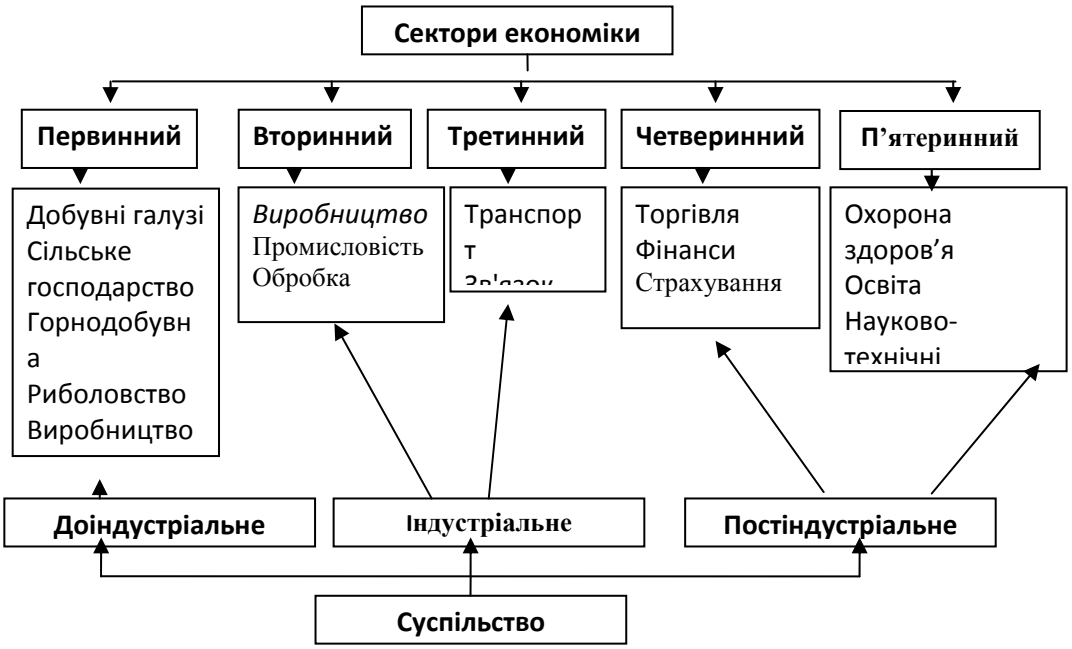


Рис. 2.9. Сектори економіки по Д. Беллу. [33; 2, с. 40; 34, с.48]

Інтелектуальні послуги належать до п’ятеринного сектора економіки, характерному постіндустріальному суспільству – «сектору ідей і інформації»[34, с. 48]. Важливо уточнити, що консалтингові послуги, які сприяють економії трансакційних витрат учасників угод, варто віднести також до четверинного (трансакційного) сектора економіки. Причому, послугову діяльність професійних консультантів варто розділити на: а) спеціалізовану, що здійснюється на певному ринку: нерухомості – послуги агентств нерухомості, оцінювачів і ін.; праці – послуги рекрутингових агентств з підбору персоналу, послуги із працевлаштування; інновацій – послуги з комерціалізації інтелектуальних продуктів-новацій та ін.. і б) загальними, представленими професійними послугами на всіх ринках – послуги юристів, аудиторів, маркетологів, реклама, зв'язки із громадськістю й ін.

Найважливішим аспектом дослідження економічного змісту інтелектуальних послуг є обґрунтування їхнього взаємозв'язку з інтелектуальними ресурсами інноваційного розвитку економіки.

Інтелектуальні ресурси являють собою сукупність явних і неявних знань, а також їхніх носіїв, які виступають факторами соціально-економічного розвитку на мікро - і макроекономічному рівнях. В умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку істотно зростає роль інтелектуальних ресурсів і факторів їхнього формування й ефективної реалізації. Для України проблема формування й раціонального використання інтелектуальних ресурсів є однієї з найбільш гострих.

На рівні підприємства категорія інтелектуальних ресурсів включає людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, що фіксують знання й професійні вміння. «На рівні макроекономіки категорія інтелектуальних ресурсів здобуває ще більш широкий зміст. Якщо для підприємства інтелектуальні ресурси – це фактор виробництва, що повинен бути використаний оптимальним шляхом при мінімальних витратах, то для

суспільства в цілому, це скоріше потенціал економічного зростання й розвитку, що реалізується лише деякою мірою» [21, с. 17].

На думку С.М. Клімова, формування інтелектуальних ресурсів забезпечується наукою й освітою [21, с. 27]. На наш погляд, на формування інтелектуальних ресурсів інноваційного розвитку безпосередньо спрямовані всі інтелектуальні послуги.

На мікроекономічному рівні взаємозв'язок інтелектуальних ресурсів і інтелектуальних послуг знаходить свій прояв у наступному: по-перше, інтелектуальні послуги сприяють нагромадженню й розвитку фірмово-специфічного людського капіталу й структурного капіталу як складових інтелектуального капіталу фірми. Тому, інтелектуальні послуги в цілому (не тільки послуги освіти) виступають фактором формування інтелектуальних ресурсів фірми. По-друге, інтелектуальні послуги, що використовуються фірмами в процесі їх виробничої, інноваційної й ринкової діяльності є, у певному змісті, інтелектуальними ресурсами бізнесу, оскільки використання спеціальних знань і інформації, що становлять їхній зміст, забезпечує ефективне здійснення виробничої функції.

На макроекономічному рівні взаємозв'язок інтелектуальних ресурсів і інтелектуальних послуг полягає у тому, що останні виступають фактором формування інтелектуального потенціалу соціально-економічного розвитку, його людської й об’єктивованої складових. Як пише С.М. Клімов, на рівні макроекономіки поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися в процес виробництва, але й робити на нього потужний вплив через науку й науково-технічний прогрес [21, с. 16].

Таким чином, інтелектуальні послуги, з одного боку, виступають фактором формування й ефективного використання інтелектуальних ресурсів економічних агентів і інтелектуального потенціалу економіки, з іншого боку – професійні знання й інформація, передані в процесі їхнього надання, є інтелектуальними ресурсами індивіда, фірми, суспільства.

Спираючись на обґрунтовані у 1 розділі критерії інституціональних інтеграторів знань можна визначити наступне.

1. Освіта є найважливішим інституціональним інтегратором знань, оскільки виступає джерелом нагромадження людського капіталу. «Освіта є ключовою сферою, свого роду І підрозділом знаннєінтенсивної економіки, що створює головний ресурс – людські якості – для розвитку нової економіки [35, с. 308-309].

Роль організацій освіти як інтеграторів знань знаходить свій прояв у наступному:

– на мікроекономічному рівні освітні послуги безпосередньо впливають на нагромадження як людського капіталу індивідуума, так і фірмово-специфічного людського капіталу працівників фірми як структурного елемента її інтелектуального капіталу;

– на макроекономічному рівні зазначені послуги виступають факторами нагромадження людського й інтелектуального потенціалу суспільства, формування інтелектуальних ресурсів інноваційного розвитку національної економіки;

– освітні послуги спираються на професійні знання й інформацію, виступають спеціальними каналами їхнього поширення, забезпечують інтелектуальними ресурсами їхніх споживачів:

–освітні послуги є і технологією, і каналом трансферу технологій;

3. Важливим фактором нагромадження організаційного капіталу фірми й фірмово-специфічного людського капіталу її працівників є бізнес-консалтинг, який є методом впровадження наукових знань в економіку [36, с. 11]. Консалтинг є інтегратором знань, оскільки забезпечує господарюючих суб'єктів консалтинговими ресурсами – особливим видом ресурсів інтелектуальних. Консалтингова послуга – це капіталоутворююча, ресурсозабезпечуюча інтелектуальна послуга, що ретранслює спеціальні знання й інформацію, є технологією і каналом трансферу технологій.

4. Знаннєінтеграційна роль притаманна науково-технічним послугам, які, по-перше, є капіталоутворюючими, по-друге, забезпечують взаємозв'язок науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок з виробництвом, у чому знаходить свій прояв їх ресурсозабезпечувальна природа.

5. Послуги освіти, консалтингу, науково-технічні послуги виступають каналами, що забезпечують реалізацію ролі науки як інституціонального інтегратора знань. На наш погляд, взаємозв'язок науки й зазначених інтелектуальних послуг полягає в наступному: з одного боку, наука забезпечує суб'єктів надання послуг освіти, консалтингу, науково-технічних послуг необхідними знаннями, тобто інтелектуальними ресурсами їхньої діяльності. З іншого боку – ці послуги забезпечують взаємозв'язок науки й споживачів спеціальних знань і інформації – учасників ланцюжка інтеграції знань, виступають каналом передачі споживачеві створених наукою інтелектуальних продуктів і технологій, а науці – інформації про попит на певні знання й інформацію, що становлять зміст наукових продуктів. Тобто, на мікроекономічному рівні роль науки як інституціонального інтегратора знань реалізується не тільки в процесі науково-технічного обслуговування, але й за допомогою використання таких спеціальних каналів передачі професійних знань і інформації, як послуги освіти, консалтингу.

Таким чином**,** наукомісткий сервіс належить до інституціональних інтеграторів знань, оскільки, 1) сприяє формуванню й нагромадженнюлюдського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства, що складають основу інноваційного розвитку; 2) є каналом передачі спеціальних знань та трансферу технологій.

2.4. Основні види інтелектуальних послуг: загальне й особливе

В умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку зростає роль інтелектуальних послуг як спеціального каналу

одержання економічними агентами професійних знань і інформації. За даними І. П. Фомінського зараз у світовому виробництві послуг ділові послуги становлять 34%, у тому числі професійні – 8%; освітні послуги – 0,3%, науково-дослідні –2% [1, с. 248 –250]. У сучасний період інтелектуальні послуги являють собою один з видів економічної активності, що динамічно розвивається. Відповідно до розрахунків Л. Демідової, у США темпами вище середніх розвиваються інформаційні, ряд ділових і професійних послуг. На її думку, стабільність зростання сектора послуг багато в чому забезпечується безперервним поступальним рухом виробництва у соціальних послугах – освіті, охороні здоров'я і ін. [2, с.44].

Розвиток інтелектуальних послуг в Україні відображено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8.

Інтелектуальні послуги в Україні

у факт. цінах, млн. грн.

	2005	2009	2010	2011
Науково-технічні послуги	800,7	1109,2	1024, 6	1292,5
Освіта	1940,4	3136,5	3373,1	3476,1
Консалтинг[4]	3642,4	11901,1	14545,6	15199,3
Усього	6383,5	16146,8	18943,3	19967,9
Частка у ВВП, %	1,4	1,8	1,7	1,5

Джерело: Розраховано на основі даних [3]

Як видно з таблиці 2.1. з 2005 року по 2011 рік обсяг інтелектуальних послуг в Україні збільшився у майже у 3 рази, але їх частка у ВВП залишається незначною. Розглянемо окремі інтелектуальні послуги детальніше.

Освітні послуги. В сучасних умовах, як справедливо відзначає В. Александров, ми живемо у світі освітніх послуг [4, с. 53]. Знаннєінтеграційна роль освітніх послуг полягає у тому, що вони безпосередньо впливають на

[4] У таблиці 2.8. консалтинг представлено такими послугами підприємцям, як: дослідження і розробки; діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку і аудиту; консультування з питань комерційної діяльності підприємств; підбір та забезпечення персоналом

інтелектуальний потенціал суспільства, фірми, індивіда, сприяють нагромадженню необхідних для створення вартості знань, професійних навичок і тим самим є чинником інноваційного розвитку економіки країни.

Освіта – це соціальний інститут, головними складовими змісту якого є: а) передавання й отримання знань (процес навчання); б) система організації освітньої діяльності, освітня галузь як сукупність закладів, що надають освітні послуги та забезпечують потреби суспільства та особистості у досягненні певного освітнього рівня (система освіти); в) сукупність знань та вмінь, що здобуті людиною у процесі навчання та виступають найважливішим елементом людського капіталу. «Освіта – система, процес і результат виховання, навчання та розвитку особистості» [5, с. 199].

На наш погляд, дуже влучним є визначення сучасної освіти як школи у широкому розумінні: «це вся система дошкільного виховання, а також початкова школа, середня та середньоспеціальна освіта у відповідних навчальних закладах, вища освіта, а далі йде процес безперервної освіти і самоосвіти протягом усього життя, що і забезпечує перетворення освіти в інститут, який першочергово формує соціальний порядок світосприйняття, на відміну від біологічного» [6, с. 6]. В науковій літературі наводиться багато різних класифікацій функцій освіти залежно від обраних авторами критеріїв. Як правило, до основних її функцій відносять: а) виховну – активний, цілеспрямований вплив на особистість з метою виховання певних якостей; б) пізнавальну – передання знань конкретній особі чи групі осіб [7, с.656].

На наш погляд, передання знань і виховний вплив на особистість – це не окремі функції, а важливі складові соціальної ролі освіти як суспільного інституту. Вважаємо, що функціями освіти необхідно визначати головні напрямки її впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, тобто певні напрями реалізації її соціальної ролі, що знаходять свій прояв у певних зовнішніх (соціальних) ефектах (результатах), пов’язані з освітньою діяльністю. Відповідно до зазначеного підходу серед основних функцій

освіти треба виділити капіталоутворюючу, ресурсозабезпечуючу, інноваціюючу, стратоутворюючу і сигнальну функції.

Капіталоутворююча функція пов'язана з тим, що освіта виступає одним з найважливіших джерел формування людського капіталу. Дійсно, «виділення чинника «людського капіталу» дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання і кваліфікація, отже правильно визначити економічне значення освіти та науки у суспільному виробництві» [8, с. 98].

З капіталоутворюючої функцією освіти тісно взаємопов'язана її ресурсозабезпечуюча функція**,** змістом якої є задоволення потреб національної економіки у інтелектуальних ресурсах: знаннях і інформації та їх носіях – об'єктах права інтелектуальної власності (нематеріальних активах) і фахівцях певної кваліфікації.

Інноваціююча функція освіти полягає у забезпеченні інтелектуальними ресурсами інноваційного процесу, сприянні розвитку інноваційної культури, формуванню інноваційної поведінки та інноваційного мислення. Освіта є основоположним чинником інноваційної діяльності, найважливішим елементом національних інноваційних систем (НІС). Так, Л.І. Федулова складовою інноваційних систем називає підсистему освіти і професійної підготовки [9, с. 57]. У колективній монографії «Экономика знаний и инноваций: перспективы России» однією з головних ланок інноваційної системи в ринковому господарстві названа система підготовки фахівців для інноваційної діяльності [10, с. 260]. На нашу думку, організації освіти, насамперед, вищої школи є невід'ємними елементами всіх функціональних блоків НІС (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

Місце та роль освіти

у національних інноваційних системах

Функціональні блоки НІС	**Місце та роль освіти**
Організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні	Фундаментальні та прикладні наукові дослідження, підготовка

до комерціалізації, яким властивий певний ринковий потенціал	працівників і професіоналів знань
Спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації у інновацію	Забезпечення функціонування технопарків, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо, які створюються на базі вищих навчальних закладів, розробка і впровадження нововведень
Інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку й впровадження нововведень, їх рутинізацію й дифузію	Професійна підготовка працівників інноваційних фірм, консалтингова підтримка
Інфраструктура інноваційної діяльності (в широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової й виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна й інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях	Підготовка фахівців з інноваційної діяльності, надання консультаційних послуг інноваторам тощо
Інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес.	Розвиток інноваційної культури та інноваційного мислення суб'єктів господарювання

У суспільстві знань змінюється суспільна стратифікація, оскільки провідна роль належить власникам головного ресурсу – знань. В. Іноземцев підкреслює: «Постіндустріальне суспільство, наголошуючи принципи свободи, не стверджує принципів рівності…Нове суспільство може виявитися не менш жорстко розділеним на соціальні групи, ніж попередні, але критерієм подібного розподілу стане вже не власність на матеріальні блага, а особисті якості людини, і в першу чергу його здатність оперувати інформацією та знаннями, створювати нові інформаційні продукти або хоча б адекватно засвоювати вже наявні [11].

Виникає нова еліта, яка є інтелектуальною. Велику роль у цьому процесі набуває освіта. На думку В. Іноземцева: «Підставою класового поділу сучасного соціуму стають освіченість людей, володіння знаннями. Слід погодитися з Ф. Фукуямою, який стверджує, що в розвинених країнах соціальний статус людини дуже великою мірою визначається рівнем його освіти»[11].Як пише Н. Черниш, освіта виглядає як соціальний ліфт, здатний перенести особу на вищі шаблі соціальної будови»[12, с. 305]. Але, треба пам'ятати, що цей «соціальний ліфт» може мати і зворотний напрямок руху. У цьому разі зазначений інститут соціалізації особистості може бути для людини, яка не має соціально адекватного рівня освіти, «соціальним колодязем» – чинником падіння її соціально-економічного статусу.

Стратоутворююча функція освіти полягає також у тому, що вона може сприяти певним змінам у соціальній будові, соціальній мобільності особистості, руйнуванню (чи встановленню) соціальних бар'єрів між людьми, інтеграції (чи поглибленню розмежування) різних соціальних верств. Цей аспект змісту стратоутворюючої функції освіти особливо ярко демонструють зміни у соціальній ієрархії, обумовлені становленням нової економіки знань, насамперед, формування меритократії – влади, яка досягається на базі знань та вмінь [13, с. 209].«Меритократія – структура влади, коли вищі соціальні групи формуються не за правом народження, не за майновим положенням, не за клановим принципом, а за заслугами, за інтелектуальним потенціалом і здатності створювати нове знання»[14, с. 54].

Необхідно підкреслити взаємозв'язок капіталоутворюючої, ресурсозабезпечуючої, інноваціюючої та стратоутворюючої функцій освіти: людський капітал фахівця певної кваліфікації, інституційним джерелом якого є освіта, виступає основоположним чинником інноваційної діяльності, а реалізація стратоутворюючої функції освіти сприяє формуванню та розвитку його складової – соціального капіталу.

Сигнальна функція освіти пов'язана з тим, що тривалість, форма навчання, освітній рівень індивіда, який працевлаштовується, є для потенційного роботодавця показником його, по-перше, здатності до самостійної високопродуктивної праці за певним фахом – професійна відповідність(невідповідність) вимогам роботодавця, по-друге, спроможності отримувати і ефективно використовувати нові знання та інформацію тобто підвищувати кваліфікацію, займатися самоосвітою тощо – інтелектуальна відповідність (невідповідність) вимогам роботодавця; по-третє, рівня соціалізації, що обумовлює певний тип соціальної поведінки найманого працівника, його сприйняття та дотримання певних соціальних норм, правил, стандартів – соціальна відповідність (невідповідність) вимогам роботодавця. Варто пам'ятати, що реалізація сигнальної функції освіти залежить не тільки від якості освітнього процесу, а й від потреби і

спроможності роботодавців оцінити роль рівня освіти працівника у забезпеченні його професійної, інтелектуальної, соціальної відповідності їх вимогам.

Освітній процес як передавання та отримання знань і інформації здійснюється в процесі надання певних освітніх послуг. «Освітньою послугою є й навчання гри на гітарі, що триває кілька тижнів, і підготовка фахівця для народного господарства, тривалість якого становить роки»[98, с. 53].

Зараз єдине визначення освітніх послуг ще не склалося. Як пише В. Олександров, ситуація парадоксальна: з одного боку, ринок освітніх послуг існує й діє, з іншого – освітня послуга не визначена [1, с. 53]. На наш погляд, формулюючи поняття освітніх послуг, варто враховувати, що вони належать до послуг особливого роду. Це пов'язано з тим, що, по-перше, освіта багатофункціональна. По-друге, у змісті освітньої послуги як економічної категорії концентровано відображаються складні економічні відносини в системі освіти. До розкриття змісту процесу надання освітніх послуг можуть бути застосовані економічні категорії: «ринок», «виробництво», «споживання», «корисність», «витрати», «ціна», «попит», «пропозиція» і т.д. В. Олександров підкреслює, що освітня послуга – це «особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує й здійснює процес навчання, отримується іншою стороною, яка може бути одночасно й учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї» [1, с. 54].

По-третє, освітня послуга належить до послуг інтелектуальних, є капіталоутворюючою, ресурсозабезпечуючою послугою, що ретранслює загальні й професійні знання й інформацію. На мікроекономічному рівні освітні послуги безпосередньо впливають на інтелектуальні ресурси працівника, сприяють нагромадженню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому, витрати підприємств на додаткове навчання й підвищення кваліфікації персоналу являють собою

інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову.

Отже, освітня послуга – це сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні й професійні знання й інформацію та спрямовані на формування й нагромадження абстрактного й специфічного людського капіталу.

З огляду на те, що освіта являє собою багаторівневу складну реальність, у неї суперечливо з'єднані ринкові й неринкові засади. Загальнокультурна місія освіти з збереження історично сформованого, самобутнього національного й культурного надбання з'єднується з ринковими відносинами. «У країнах ринкової економіки форми примирення ринку освітньої послуги як економічного виміру освіти й її загальнокультурної місії в основному склався, хоча й там це відбувається не без проблем» [15, с. 29]. У трансформаційних економіках в умовах ринкових перетворень становлення ринку освітніх послуг відбувається дуже складно, часом конфліктно.

«Границя між ринком і неринковою складовою проходить усередині економіки освіти. Інакше кажучи, поза ринком, поряд зі свідомо неекономічними цінностями, існують також і неринкові економічні цінності, зв'язані із властивістю освітньої послуги, одержуваного в результаті її знання, виступати як суспільне благо, під яким у теорії розуміється благо, доступ до якого не може бути обмеженим й споживання якого можливо одночасно багатьма людьми» [15, с. 29].

Національна система освіти тісно пов'язана з економікою конкретної країни. У цьому зв'язку варто підкреслити, що зростання ролі освіти в трансформаційній економіці обумовлено складними завданнями її модернізації, реформування, необхідністю подолання небезпеки відставання від світових тенденцій економічного й суспільного розвитку.

Завдання ринкового перетворення економіки країни неможливо без ефективного відтворення фахівців і кваліфікованих кадрів. Ринок освітніх

послуг з позиції макроекономічного підходу є одним з факторів економічного зростання, оскільки сприяє підвищенню інтелектуального й культурного потенціалу суспільства.

Підвищення рівня освіченості населення прямо впливає на динаміку економічного розвитку країн. Проведені ОЕСР дослідження показали, що збільшення середньостатистичного строку навчання жителів країни на 1 рік підвищує її ВВП на 3-6% [16, с. 23].

Вища освіта виступає фактором формування нової якості економіки, заснованої на інноваційному розвитку. Знання, реалізовані в інноваціях, виступають фактором економічного зростання й національної конкурентоспроможності При цьому, економічне зростання все більше асоціюється із процесом нагромадження знань і вмінням продуктивно їх використовувати, про це свідчить той факт, що майже дві третини сукупної доданої вартості розвинених країн припадає на галузі, засновані на знаннях [16, с. 23].

Оскільки освіта належить до суспільно-приватного блага, то виникають певні складнощі в її фінансуванні. В економічній літературі найпоширенішої є точка зору, відповідно до якої видатки на освіту складаються із суспільних і приватних. Таке подвійне фінансування і надають їй суспільно-приватний характер. Особисті видатки виступають у формі приватних інвестицій у людський капітал, у професійну підготовку, у майбутні доходи. А видатки суспільства можна розглядати як вкладення в інтелектуальний потенціал, що бере участь у формуванні інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Співвідношення в джерелах фінансування між приватним і державним секторами має національну специфіку й багато в чому залежить, по-перше, від ступеня економічного розвитку країни, по-друге, від рівня усвідомлення значимості цього фактору для економічного процвітання. Однак, є явна тенденція: у міру підвищення рівня освіти це співвідношення змінюється на користь приватного, тому що зростання компонента професійної підготовки

(вигоди) для індивіда стає більше значним у порівнянні із зовнішнім ефектом для суспільства. У зв'язку із цим, на нашу думку, на ринку освітніх послуг на рівні вищої освіти спостерігається стійко наростаючий попит.

Значення вищої освіти як найважливішого фактору формування нової якості економіки, заснованої на інноваційному розвитку, збільшується разом з зростанням впливу людського капіталу.

Головним критерієм високої ефективності освітніх послуг є структурна й змістовна відповідність між результатами навчання й реальними потребами ефективного відтворювального процесу, поліпшення рівня і якості життя населення. У випадку з економіками, що трансформуються, рівень реальних труднощів значно вищий, ніж у розвинених країнах. Ці труднощі пов'язані, як мінімум, з такими основними причинами: 1) несформованість інноваційних національних моделей розвитку економіки; 2) незавершеність ринкових основ функціонування освітніх систем; 3) високі економічні й соціальні витрати реформ, що привели до зубожіння основної маси населення цих країн.

Ця ситуація ускладнює можливості країн успішно конкурувати з іншими країнами в період формування світового ринку освітніх послуг, основними ознаками якого є міжнародна академічна мобільність (викладачів і студентів), валідізація закордонних свідоцтв результатів навчання й дипломів різного рівня, спільні програми, різноманітні міжвузівські технології різних форм транснаціонального навчання й ін.

«Процеси інтернаціоналізації вищої освіти наростають з причини тенденції перекосу центра ваги в стратегії соціально-економічного розвитку провідних країн на посилення їхнього інтелектуального потенціалу, що стрімко розвивається. У світі сьогодні навчається більше 100 млн. студентів вищого рівня освіти й близько 2 млн. з них є іноземними студентами» [15, с. 30].

Вища освіта надається як державними, так і недержавними вищими навчальними закладами. У різних країнах їхнє співвідношення неоднакове. У

більшості країн переважають державні вузи. У Японії, навпаки, більше двох третин всіх студентів навчається в приватних університетах. В останнє десятиліття роль держави в організації освіти, особливо вищої, змінюється. Для формування інформаційного суспільства, що вимагає високого рівня інноватівності освітніх програм, гнучкості в організації навчального процесу, адміністративне управління виявляється не завжди ефективним як з економічної, так і з організаційно-технологічної точок зору.

У процесі реформування вищої освіти в країнах з розвиненою ринковою економікою змінюється роль держави: вона перестає безпосередньо управляти навчальними закладами, усе активніше виступаючи не в ролі виробника, а в ролі замовника й покупця освітніх послуг. Функції органів управляння переміщаються зі сфери виробництва освітніх послуг в царину захисту інтересів їх споживачів. Роль держави спрямовується на сприяння розвитку в сфері освіти конкуренції і ринкових відносин.

Свідоцтвом того, що освіта є частиною потужного всеохоплюючого економічного, політичного й соціально-культурного інтеграційного процесу служить впровадження Болонського процесу. Формально його початок датується 19 червня 1999 року підписанням двадцятьма дев'ятьма європейськими країнами декларації про Зону європейської вищої освіти. Фактично інтеграційний процес триває вже більше 20 років. Не будемо докладно зупинятися на цих питаннях, що заслуговують особливого пильного аналізу. Зупинимося лише на аспекті, пов'язаному із впливом цього процесу на національні ринки освітніх послуг.

Говорячи про цей вплив відзначимо відразу, що для європейських розвинених і для транзитивних країн вони не ідентичні. Так, для країн Заходу до основних завдань, які вирішуються в ході Болонського процесу, доцільно віднести наступні:

1) стимулювання міграції кваліфікованої робочої сили усередині Європи;

2) урівноваження попиту та пропозиції на національних ринках освітніх послуг;

3) створення додаткових порівняльних переваг через механізм міграції у порівнянні з міграцією за океан (конкурувати зі США за близьку по культурно-етнічних особливостях робочу силу);

4) збереження національного й культурного самовідчуття європейців;

5) підвищення конкурентоспроможності європейської системи освіти й запобігання відтоку інтелектуальних ресурсів у США.

Багато фахівців відзначають, що для успішного рішення цих завдань необхідна розгорнута система інформації, доступна для всіх споживачів освітніх послуг. Така система повинна включати, щонайменше, такі блоки: 1) потреби економіки й ринку праці (у якості й перспективах робочих місць, дефіцитних категоріях фахівців); 2) якісні параметри освітніх послуг, що надаються навчальними закладами (склад викладачів, структура навчальних планів, кількісні і якісні показники працевлаштування випускників, матеріально-технічна база, форми й методи навчання й ін.); 3) структура і якість фахівців, що випускаються установами освіти [15, с. 43].

Для трансформаційних економік причини й переваги участі в Болонському процесі трохи інші, чим для Європейських розвинених країн. Почнемо з того, що наша освітня система кардинально відрізняється від тієї, що є в різних європейських країнах. Це не тільки вимагає більших зусиль для її стандартизації до європейського рівня, але й набагато більших змін, психологічної адаптації, фінансових ресурсів. Перехідний період до нової системи освіти займе більше часу, що також є загрозою втрати конкурентних переваг. Але головна причина й фактор ускладнення ефективного функціонування ринку освітніх послуг у трансформаційних економіках лежить у площині несформованості інноваційної моделі економіки, відсутності потреби у відповідних кадрах.

Якщо оцінювати показники реалізації Болонського процесу на пострадянському просторі, то, як правило, критика стосується реального

здійснення реформ в освітній сфері, стандартизації, зовнішніх форм, а не змісту. У сутнісній оцінці формування єдиного європейського освітнього простору в умовах глобалізації ми повністю згодні із професором А. Колотом, який відзначає, що Болонський процес міг би мати іншу назву й форми реалізації, але для нас це повинно означати лише одне: завдяки цьому процесу необхідно придбати нові конкурентні переваги, досягти нового рівня конкурентоспроможності наших випускників і одночасно гармонізувати нашу освіту, зробити все, щоб ми були зрозумілі Європі, а Європа була зрозуміла нам. Ті ж елементи уніфікації, які є в документах Болонського процесу, варто так вписати в практику освітньої діяльності, щоб не нашкодити вітчизняній освіти, зберегти елементи власних конкурентних переваг і примножити їх кращими досягненнями світової практики» [17, с. 101].

Підкреслимо, що Болонський процес не повинен стати для нас наріжним каменем реформи вищої освіти. Скоріше це дуже корисний, але в більшій мері технічний орієнтир, елемент інтеграції національної освітньої системи у світову. Національний освітній ринок має потребу в підвищенні його ефективності з метою сприяння інноваційному розвитку.

Становлення ринку освітніх послуг перебуває у площині розв’язання протиріччя між його інтернаціоналізацією, що охоплює міжнародне погодження й регулювання тих або інших сторін освітньої діяльності, що знаходить свій прояв в інституціоналізації, тобто прийнятті міжнародних норм і правил діяльності вищих навчальних закладів. Другою стороною цього протиріччя виступають духовно-моральні, культурно-історичні й соціальної підстави освіти, що на відміну від першої складової протиріччя є винятковим національним надбанням, не може бути ні уніфіковано, ні зруйновано. Розв’язання даного протиріччя лежить у площині реформування освітніх систем, але це реформування повинне йти не шляхом руйнування однієї складової за рахунок іншої, а, навпаки, за рахунок їх партнерського співіснування, рівноваги.

В інституціоналізації ринку освітніх послуг, як і послуг взагалі, найбільш розвинена СОТ, культурно-історичної ж традиції освіти найбільш близькі ЮНЕСКО. «СОТ регулює послуги в рамках «Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС)» і виділяє послуги в галузі освіти в один з 12 основних секторів. Ця угода визначає 4 способи поставки послуг:

– «трансграничний» – одержання освіти в закордонному вузі, використовуючи сучасні засоби комунікацій;

– «споживання за кордоном» – навчання за кордоном, тобто переміщення споживача;

– «комерційна присутність» – відкриття філії в іншій країні, франчайзинг навчальних програм і т.п.;

– «присутність фізичних осіб» – переміщення (мобільність) для роботи за кордоном.

Генеральні угоди по торгівлі послугами, як і інші великі пакети угод по СОТ припускають пріоритет їх норм і правил перед національним законодавством і надання режиму найбільшого сприяння (принцип недискримінації) для іноземних провайдерів послуг» [15, с. 31].

Науково-технічні послуги як один з видів інтелектуальних послуг – це діяльність фахівців різних галузей науки й техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової й інноваційної активності. «Науково-технічне обслуговування – суспільні відносини, які формуються в процесі науково-технічної діяльності з метою одержання нових знань, використання їх для створення й удосконалювання засобів, знарядь і умов праці, життя людини, духовного й культурного розвитку суспільства» [18, с. 179]. Л. Шаповалова визначає науково-технічну послугу у розрізі предметного і процесного підходів: з позицій предметного підходу науково-технічна послуга – це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; з позицій процесного – це вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і

функціонування суб’єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам одержання, збереження, поширення і практичного застосування науково-технічних знань [19]. Система статистичного аналізу й обліку України до науково-технічних послуг відносить діяльність у сфері науково-технічної інформації, патентно-ліцензійну діяльність, стандартизацію, метрологію й контроль якості, науково-технічне консультування й впроваджувальну діяльність, інші види діяльності, які сприяють одержанню, поширенню й використанню знань.

Як уявляється, зміст науково-технічного обслуговування значно ширше наведеного трактування науково-технічних послуг. Його складовими є також прикладні дослідження й науково-технічні розробки, спрямовані на створення нових матеріалів, продуктів, процесів і ін.

На мікроекономічному рівні капіталоутворююча роль науково-технічних послуг реалізується в забезпеченні нагромадження а) структурного капіталу фірми, таких його складових, як капітал процесів і інноваційний капітал фірми; б) специфічного людського капіталу її працівників.

Науково-технічні послуги є ресурсозабезпечуючими послугами, що ретранслюють професійні знання й інформацію.

Об'єктом нашого дослідження виступають науково-технічні послуги, що надаються на комерційній основі, серед яких варто виокремити контрактні науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) і інжиніринг.

Науково-технічне обслуговування здійснюють організації інноваційної інфраструктури: науково-технологічні й інноваційні центри, технопарки, венчурні фірми, бізнес-інкубатори, а також підрозділи науково-дослідних установ і вищої школи, інжинірингові фірми. Відповідно до результатів експертної оцінки діяльності 800 підприємств України, проведеної Л. Федуловою і О. Балакірєвою, серед джерел надходження наукових розробок, що використовувалися підприємствами - респондентами, найбільше значення мають власні науково-дослідні лабораторії (56,1 % відповідей), другими за

значенням є сторонні виконавці на території України (39,6%) і третіми – виконавці на території інших держав (18,7%). Причому, 30,1 % підприємств - респондентів були виконавцями замовлень на проведення НДДКР для сторонніх організацій на території України й 14, 6 % – на території іноземних держав [20].

Результатом контрактних НДДКР, здійснення яких спрямовано на розв'язання проблем, поставлених перед виконавцями їх замовниками, є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація й технічні знання, науково-технічні проекти й документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації й зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки й ін., що виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг.

Послуги в сфері НДДКР, по-перше, сприяють нагромадженню фірмою її організаційного капіталу, по-друге, виступаючи джерелом спеціальних знань і інформації, безпосередньо впливають на накопичення й реалізацію специфічного людського капіталу працівників фірми.

Інжиніринг являє собою «надання комплексу послуг виробничого, комерційного й науково-технічного характеру для впровадження новацій у виробництво» [21, с. 451]. Інжиніринг як комплекс науково-технічних послуг, що забезпечують виробничу й інноваційну діяльність фірм, може бути:

– дослідницьким – послуги з підготовки інженерних рішень виробничих проблем господарюючих суб'єктів;

– технологічним – послуги з розробки й надання підприємствам виробничої сфери різних технологій;

– консультативним – професійна допомога господарюючим суб'єктам з питань організації й управління інноваційною діяльністю (у процесі вибору й впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень і ін.);

– комерційним – послуги із проведення тендерів, об'єктом яких є технології, новації й ін.;

– будівельним – поставка обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт і контроль за їх проведенням.

За визначенням Д. Кокуріна, інжиніринг – це надання на основі договору комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з дослідженнями, проектуванням, будівництвом, введенням у експлуатацію, розробкою нових технологічних процесів на підприємствах замовника, удосконаленням наявних виробничих процесів аж до впровадження нового виробу у виробництво [22, с. 200].

Послуги інжинірингу безпосередньо пов'язані з нагромадженням і реалізацією інтелектуального капіталу фірми, виступають джерелом її інноваційного капіталу й капіталу процесів (дослідницький, технологічний, комерційний інжиніринг), специфічного людського капіталу працівників (консультативний інжиніринг). У цьому полягає капіталоутворююча, ресурсозабезпечуюча роль інжинірингу як найважливішої складової науково-технічних послуг. Як справедливо підкреслює Д. Кокурін, інжинірингові фірми сприяють якнайшвидшому освоєнню інтелектуального капіталу в реальному секторі економіки [22, с. 201].

Консалтингові послуги[5] – це дії професіональних консультантів з забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями й інформацією, використання яких сприяє одержанню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких виступає підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. «Консалтингові послуги складаються з надання клієнтові обґрунтованої інформації з актуальних для нього проблем щодо найрізноманітніших об'єктів. Ці послуги класифікують на такі групи: загальне управління, адміністрування, фінансове управляння, управління персоналом, маркетинг, виробництво, інформаційні технології, спеціалізовані сфери діяльності й ін.» [18, с. 269]. Консалтингові послуги належать до розряду ділових послуг (послуг бізнесу), частина яких (управлінське консультування), як

[5] Зназнєінтеграційну роль консалтингових послуг розкрито у розділі 2.5.

підкреслено в монографії «Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России» передбачає надання порад і рекомендацій (консультування), а інші професійні послуги (аудиторські, юридичні, бухгалтерські, рекрутменські й ін.) – виконання зовнішніми фахівцями певних функцій менеджменту замість штатних менеджерів і фахівців підприємств» [23, с. 12]. Ми підтримуємо точку зору тих учених, які, по-перше, консалтинговими послугами вважають ділові послуги консультативного типу, по-друге, не обмежують консалтинг управлінським консультуванням, оскільки й інші професійні ділові послуги мають ретранслюючий ефект, тобто виступають каналом передачі специфічних знань і інформації від джерела до одержувача. Як справедливо підкреслюють В. Верба, Т. Решетняк, консалтинг, або економічне консультування, може стосуватися як локальних, чисто економічних питань (фінансовий аналіз, бухгалтерія, аудит, оподатковування), так і глобальних управлінських проблем (стратегічний розвиток, реорганізація, інноваційний процес). Таким чином, управлінське консультування є видом консалтингової діяльності, спрямованим на надання допомоги в розв’язанні управлінських проблем [24, с.7].

Консалтингові послуги є капіталоутворюючими, знання-орієнтованими, ресурсозабезпечуючими інтелектуальними послугами, що ретранслюють професійні знання й інформацію. Однак, стосовно до консалтингових послуг, цим загальним ознакам інтелектуальних послуг властиві, на наш погляд, певні особливості, що відображають специфіку консалтингу як «інтелектуальної професійної діяльності, у процесі якої професіональний консультант надає об'єктивні й незалежні поради, що сприяють успішному рішенню проблем організацією-клієнтом»[23, с. 17]. Важливо також відзначити, що на відміну від послуг освіти, науково-технічного обслуговування, які, як суспільні інститути, були структурними елементами командно-адміністративної системи, консалтинг, як особливий вид підприємницької діяльності, є інститутом ринкової економіки. Тому,

його становлення й розвиток у постсоціалістичних країнах безпосередньо пов'язані з ринковою економічною трансформацією. Саме цим, багато в чому, пояснюються особливості його інституціоналізації в умовах трансформаційної економіки України порівняно з іншими інтелектуальними послугами .

Таким чином, основні види інтелектуальних послуг, по-перше характеризуються загальними сутнісними ознаками – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання й інформацію. По-друге, різним видам інтелектуальних послуг властиві специфічні характеристики, обумовлені їх об'єктами, суб'єктами, процесом надання, спрямованістю впливу на об'єкти й результатом. Пріоритетні об'єкти капіталоутворюючого впливу освітніх, консалтингових і науково-технічних послуг відображено на рис. 2.9.

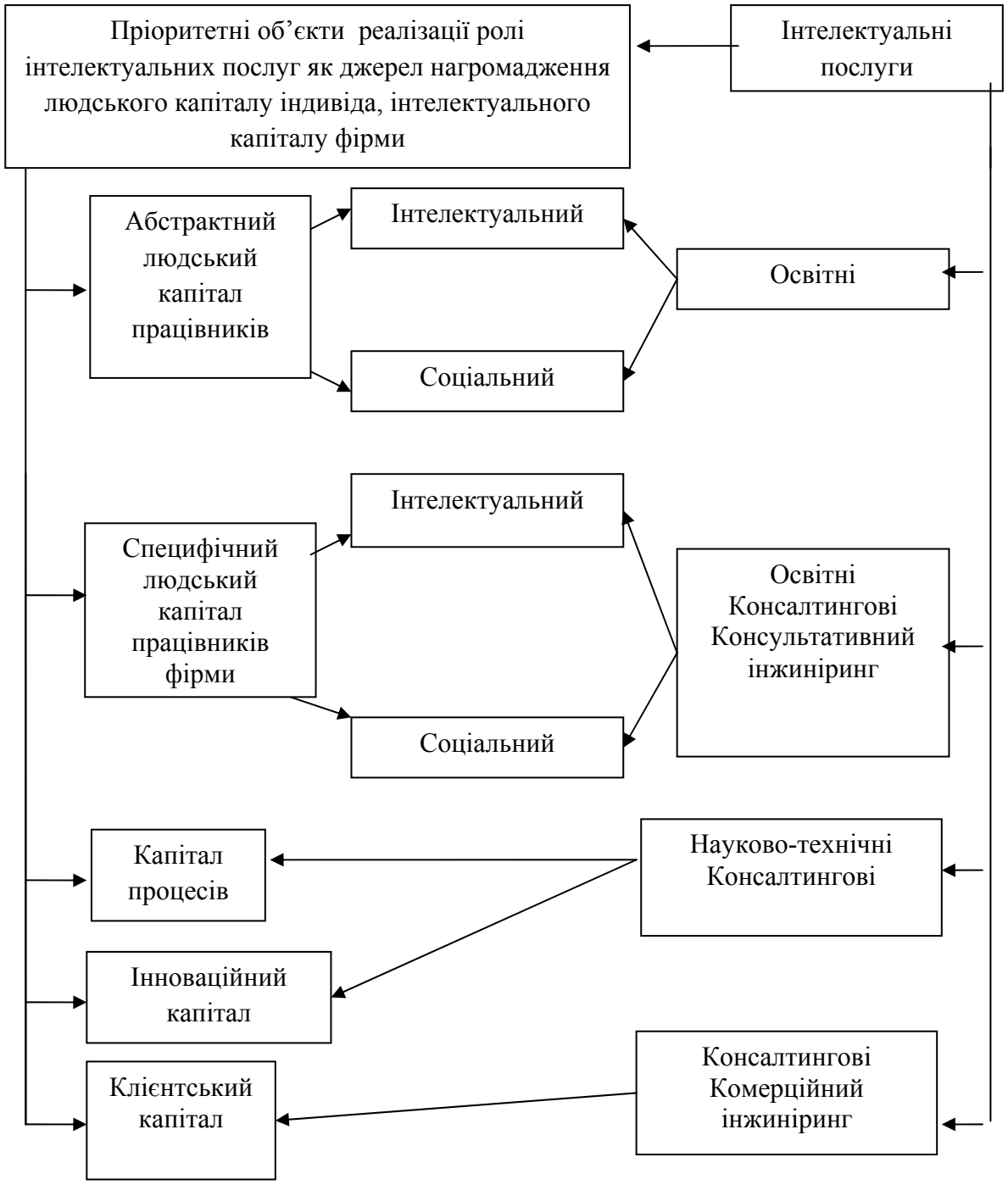


Рис. 2.9. Пріоритетні об'єкти основних видів інтелектуальних послуг

2.5. Консалтинг і інтеграція знань

Роль консалтингу у сфері економіки і управління у створенні й розвитку сучасної технології поширення знань, адекватній вимогам економіки сьогодення, полягає в тому, що консалтингова діяльність, по-перше, належить до спеціальних каналів передавання знань і доповнює при цьому загальні (систему освіти, засоби масової інформації тощо). По-друге, консалтинг виступає елементом і чинником формування ринкової моделі взаємозв'язку науки й виробництва й забезпечує комерціалізацію наукових продуктів-новацій та їх трансформацію в інновації. Сприяючи інтелектуалізації бізнесу та підвищенню інноваційності й інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності, консалтинг виступає дієвим чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на інноваційних засадах.

Згідно з даними А. Гурєєва у 2008 році обсяг реалізації на світовому ринку консалтингу складав майже 340 млрд. долл. Значна його частка належить північноамериканському ринку – майже 50% . Обсяг реалізації на європейському ринку консалтингу у 2009 році складав 86 млрд. євро. Лідерами є Германія - 30%, Велика Британія - 24%, Іспанія і Франція – відповідно по 10% [1]. В Україні «консалтинговий ринок існує вже 20 років, надає широкий спектр послуг, що відповідає світовій практиці, і складає 0,3 % ВВП [2].

Наявні в сучасній науковій і прикладній літературі різні інтерпретації категорії «економічний консалтинг» можна об'єднати в декілька груп залежно від авторського підходу до обґрунтування його змісту.

До першої належить трактування економічного консалтингу на підставі предметного підходу як сукупності ділових послуг (бізнес-послуг), що надаються професіональними консультантами суб'єктам підприємницької діяльності. Це аудит, бухгалтерське, інвестиційне і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова

інформація, реклама й відносини із громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями. До другої групи формулювань економічного консалтингу належать трактування його змісту на підставі процесного підходу: консалтинг – це процес консультування, якому властиві певні прийоми, методи, цілі й завдання. До третьої групи трактувань економічного консалтингу можна віднести його тлумачення на підставі змістовного підходу:консалтинг – особливий вид наукової або науковопроваджувальної діяльності. «Консалтинг – це комплекс знань, пов'язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних й одержання нових знань, перевірки наукових гіпотез, установлення закономірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації» [3, с. 9]. Автори монографії «Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России», характеризуючи консалтинг, зазначають: «…У нашій країні раніше це називалося «впровадженням науки у виробництво» [4, с. 15]. Загальним для всіх розглянутих груп є вказівка на підприємницьку природу консалтингу як одну із сутнісних характеристик консалтингової діяльності.

Проведений аналіз дефініцій, запропонованих теоретиками і практиками консалтингу, дає підставу для виокремлення його основних сутнісних характеристик.

Отже, економічний консалтинг – це:

1) сукупність ділових (професійних) послуг з економіки й управління;

2) професійне консультування;

3) науково-впроваджувальна діяльність на ринкових засадах;

4) підприємницька діяльність.

Узагальнюючи розглянуті риси економічного консалтингу, треба, з нашого погляду, розмежувати його зміст у широкому й вузькому розумінні. У першому випадку переважаючим є предметний підхід до характеристики консалтингової діяльності (це сукупність ділових (професійних) послуг з

економіки й управління), у другому – процесно-змістовний, що відбиває особливості консалтингу як процесу консультування, спрямованого на підвищення ефективності бізнесу на підставі впровадження професійних знань та досягнень науки в господарську практику. Звичайно, теоретичний аналіз економічного консалтингу повинен сполучати обидва (предметний і процесно-змістовний) підходи до визначення його змісту.

Що стосується предметного підходу, то економічний консалтинг у широкому розумінні – це підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання господарюючим суб'єктам ділових послуг з економіки й управління, які включають: аудит, бухгалтерське і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділову інформацію, рекламу й відносини з громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями, інвестиційний супровід та ін. Трактування економічного консалтингу в такому розумінні дає підставу для оперування категоріями «ділові послуги» і «консалтингові послуги» як синонімами.

На базі процесно-змістовного підходу до визначення економічного консалтингу варто вирізнити два основних типи консалтингових (ділових) послуг, що становлять його зміст у широкому розумінні:

а) *консалтингові послуги-функції* – це виконання консультантами певних професіональних функцій і робіт фахівців у сфері економіки й управління за замовленням клієнтів. Приміром, юридичні фірми займаються реєстрацією й ліквідацією фірм, представляють інтереси клієнтів у господарському суді тощо; фірми аудиторські надають послуги по постановці або відновленню бухгалтерського обліку, аналізу фінансового стану підприємства та ін.;

б) *консалтингові послуги консультативного типу* становлять собою ділові послуги з економіки й управління у формі професіональних порад консультантів, їх рекомендацій, проектів, що сприяють розв’язанню проблем клієнтів, пов'язаних з веденням бізнесу.Критеріями вирізнення цих типів

консалтингових послуг є їх зміст і результат, отриманий клієнтом від звернення до професіональних консультантів.

Характеристику типів консалтингових послуг відповідно до зазначених критеріїв наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Типи консалтингових послуг

Критерії визначення типів консалтингових послуг	**Консалтингові послуги-функції**	**Консалтингові послуги консультативного типу**
Зміст консалтингової послуги	Професійні функції, види діяльності, роботи економіста, бухгалтера, юриста, менеджера та ін.	Професійні поради, рекомендації, проекти з розв'язання проблем бізнесу клієнтів
Результат консалтингового обслуговування	Виконання певного обсягу робіт, необхідних клієнтам (підготовка бізнес-плану, постановка бухгалтерського обліку, ведіння судових справ, підбір персоналу та ін.)	Отримана клієнтом професійна допомога в розв'язанні проблем ведіння бізнесу.

Такий поділ консалтингових послуг служить підставою для визначення *змістуекономічного консалтингу у вузькому розумінні як підприємницької діяльності професіональних консультантів з надання господарюючим суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу.*

Головне завдання (призначення) економічного консалтингу – це забезпечення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу за допомогою впровадження досягнень науки, професійних знань та інформації у підприємницьку практику на підставі ринкових відносин. Ще на початку XX ст. один з перших професіональних консультантів Г. Емерсон в роботі «Двенадцать принципов производительности» підкреслював, що гігантський прогрес у виробництві виявився можливим лише завдяки компетентним порадам, тому принцип компетентної консультації заслуговує включення його в число дванадцяти принципів продуктивності. Причому, компетентна консультація повинна зверху донизу пронизувати будь-яке підприємство...й бути підґрунтям застосування інших одинадцяти [5, с. 38].

Узагальнюючи змістовні характеристики консалтингової діяльності, економічний консалтинг необхідно визначити як підприємницьку діяльність професіональних консультантів з надання економічним суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу, що забезпечує підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу на підставі впровадження досягнень науки, знань і новаторського досвіду в господарську практику.

Треба підкреслити, що використання господарюючими суб’єктами консалтингових послуг сприяє, по-перше, досягненню ними певного рівня адаптивної ефективності, тобто здатності оптимально функціонувати в системі правил і норм ринку на базі засвоєння і використання знань, інформації, інновацій, досвіду та ін. Адаптивна ефективність – це здатність економічної системи до навчання, інновацій, протидії ризикам, її готовність до розв’язання проблем, що перешкоджають розвитку[6, с. 76]. Користуючись професійними порадами, економічні агенти мають можливість ефективно адаптуватися до інституційного середовища підприємницької діяльності, що постійно змінюється. По-друге, консалтингові послуги сприяють підвищенню ефективності використання ресурсів бізнесу, тобто його аллокаційної ефективності. Адаптивна і аллокаційна ефективність тісно взаємопов’язані. З одного боку, як справедливо підкреслює О. Сухарев, доки неефективно використовуються чинники виробництва, говорити про підвищення адаптивної ефективності недоречно [6, с. 76]. З другого – здатність до навчання і набуття знань, засвоєння інновацій, яка є підставою адаптивної ефективності господарюючих суб’єктів – важлива умова досягнення ними необхідного рівня аллокаційної ефективності.

Призначення консалтингу як чинника підвищення адаптивної і аллокаційної ефективності й конкурентоспроможності бізнесу знаходить свій прояв у його функціях – головних напрямах реалізації його призначення (ролі) у підвищенні ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. Система функцій консалтингу включає: (а) власні функції, які є проявом його

змісту як професійної діяльності з забезпечення господарюючих суб'єктів знаннями і інформацією, необхідними для їх ефективного функціонування (накопичувальна, трансмісійна, трансакційна); і (б) вмінені (поставлені), що являють собою напрямки (обов'язки) реалізації призначення консалтингу, зумовлені його місцем і роллю в ринковій системі як чинника ефективності та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів (раціоналізуюча, інноваційна, регулююча).

Накопичувальна і трансмісійна функції консалтингу безпосередньо пов'язані з його науко-впроваджувальною роллю, реалізація якої потребує, по-перше, накопичення суб'єктами консалтингової діяльності професійних знань і інформації, що є підґрунтям надання високоякісних консалтингових послуг, умовою консалтингової діяльності; по-друге, їх передавання господарюючим суб'єктам, тобто розвитку консалтингу як спеціального каналу поширення знань і інформації в умовах ринкової економічної системи. Як справедливо підкреслює Л. Демидова, сьогодні сектор ділових і професійних послуг служить одним з головних каналів поширення й освоєння наукових знань, технологічних, організаційних, управлінських та інших інновацій, передового досвіду [7, с. 48].

Змістом накопичувальної функції є діяльність професіональних консультантів, пов'язана з одержанням, збереженням і нагромадженням головного ресурсу консалтингу – високопрофесійних знань та інформації. Трансмісійна функція полягає у здійсненні суб'єктами консалтингової діяльності передавання економічним агентам необхідних професійних знань і інформації, головним каналом якого є ринок консалтингових послуг[6].

До власних функцій економічного консалтингу належить також діяльність професіональних консультантів, спрямована на забезпечення ефективних угод на ринку – трансакційна функція, що зумовлено низкою чинників. По-перше, економічний консалтинг є найважливішим складником

[6] Механізм накопичувальної функції консалтингу аналізується у 3 розділі роботи у контексті внутрішньофірмової системи управління знаннями.

ринкової інфраструктури як сукупності елементів, що забезпечують і регулюють безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки й рух товарно-грошових потоків [8, с. 258]. В умовах сьогодення ефективна ринкова діяльність господарюючих суб'єктів немислима без послуг професіональних консультантів. Діяльність на ринку цінних паперів передбачає використання послуг інвестиційного консалтингу, на ринку праці – рекрутинга, на інформаційному – послуг IT-консалтингу, на ринку нерухомості – консалтингу з оцінювання, на ринку інновацій – консалтингу інноваційного тощо. Послуги ж юридичного консалтингу, бухгалтерського обслуговування, зв'язків із громадськістю та інші необхідні для забезпечення угод на будь-якому ринку.

По-друге, економічний консалтинг є структурним елементом трансакційного сектора сучасної економіки, який, за визначенням С.І. Архієреєва, становить собою особливий інституціональний сектор економіки, що забезпечує здійснення трансакцій, тобто обмін прав власності [9, с. 4; 10]. Найважливішим завданням консалтингу як структурного елемента трансакційного сектора економіки є обслуговування трансакцій, учасникам яких необхідна професійна допомога юристів, маркетологів, фахівців з підбору персоналу – на ринку праці; консультантів у сфері інноваційної діяльності – на ринку інновацій та ін.

По-третє, відповідно до інституціональної теорії економічна діяльність господарюючих суб'єктів в умовах недосконалості інформації пов'язана зі значними витратами ринкової координації. Важливо підкреслити, що в даний час економічні суб'єкти діють в умовах не тільки асиметричного розподілу інформації між учасниками угод, а й надлишку останньої, оскільки в інформаційному суспільстві економічна діяльність, заснована на обмеженості ресурсів, поступається місцем тій, що має достаток як інформації, так й способів її передавання [11, с. 73-74]. Надлишок інформації, як і асиметричний її розподіл, обумовлює зростання витрат її відбору,

експертизи, з'ясування відповідності отриманих даних завданням бізнесу, виступає чинником збільшення трансакційних витрат у сучасний період. Оскільки ринкова ціна перестає бути єдиним і достатнім джерелом інформації для господарюючих суб'єктів, поряд із ціновими сигналами, що визначають їх економічну поведінку, все значнішу роль починають відігравати нецінові сигнали [12, с. 297]. До них слід віднести знання й інформацію, що становлять зміст професіональних порад, рекомендацій, проектів консультантів тощо. Тому використання економічними суб'єктами послуг професіональних консультантів служить чинником подолання недосконалості інформації, сприяє економії трансакційних витрат.

Особливо яскраво роль економічного консалтингу в зниженні трансакційних витрат виявляється щодо трансакцій, об'єктом яких виступають інтелектуально-інформаційні ресурси. Сьогодні значно підвищуються витрати на укладання контрактів, контроль їх виконання, збільшуються вони і від недостатньої специфікації прав власності, пов'язаних з даними ресурсами. Це зумовлено не тільки кількісним зростанням трансакцій на ринках об'єктів інтелектуальної власності, інформації, інновацій внаслідок інформатизації економіки, підвищенням ролі знань та інформації у підприємницькій діяльності, але й з особливостями і труднощами встановлення прав власності на різні види інтелектуальних продуктів.

Отже, трансакційна функція економічного консалтингу полягає в економії трансакційних витрат учасників угод.

Вмінені функції економічного консалтингу конкретизують його роль у забезпеченні адаптивної і аллокаційної ефективності бізнесу. Змістом раціоналізуючої функції є: а) професійні знання й інформація, що передаються клієнтам у процесі консалтингового обслуговування, виступають найважливішими чинниками досягнення ними певних економічних результатів: підвищення обсягу виробництва, збільшення прибутку, досягнення вищого рівня конкурентоспроможності, створення

нової вартості, освоєння нової продукції та ін.; б) сприяння в процесі реалізації цієї функції раціоналізації бізнес-процесів на підставі оптимізації комбінації й використання ресурсів господарюючих суб'єктів; в) використання послуг професіональних консультантів дозволяє підвищити ефективність управління фірмою, досягти позитивного синергетичного ефекту від діяльності її персоналу управлінського й персоналу в цілому. Важливо підкреслити, що зараз зростання кваліфікації управлінців служить найважливішим фактором підвищення віддачі від масштабу, а можливість залучати незалежних консультантів є одним з показників конкурентних переваг господарюючих суб'єктів. Таким чином, змістом раціоналізуючої функції економічного консалтингує професіональне консультаційне сприяння раціоналізації бізнес-процесів, оптимізації комбінації і використання ресурсів фірми, підвищенню ефективності управління на підставі забезпечення бізнесу специфічними знаннями й інформацією.

Економічний консалтинг виконує інноваційну функцію, яка полягає в сприянні (а) прискоренню впровадження нових знань і досвіду в господарську практику, (б) залученню інтелектуальних продуктів-новацій в економічний оборот,(г) здійсненню системного інноваційного процесу ринкового типу, (д) розвитку інноваційної діяльності та підвищенню інноваційної активності бізнесу. У змісті інноваційної функції консалтингу можливо вирізнити наступні основні напрямки діяльності консалтингових фірм і незалежних консультантів, як-то: (а) продукування організаційно-управлінських новацій, (б) комерціалізація наукових продуктів-новацій, (в) трансфер новацій – передавання на комерційних засадах наукових продуктів підприємницьким структурам виробничої сфери економіки, (г) сприяння впровадженню новацій, рутинізації й дифузії нововведень, (д) стимулювання інноваційної діяльності, (е) сприяння інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки й ринку, (є) інформаційне забезпечення й консультаційна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності.

Консалтинг є складовою всіх функціональних блоків НІС, напрями консалтингового сприяння інноваційній діяльності розкрито у табл. 2.11

Таблиця 2.11

Роль консалтингу у національних інноваційних системах

Функціональні блоки НІС	**Головні напрямки використання консалтингових ресурсів**
Організації наукової сфери	Комерціалізація інноваційної ідеї і наукового продукту-новації, консалтингове забезпечення взаємозв'язків сфери наукової з виробничою та ринком
Спеціалізовані організації інноваційної сфери	Консультаційна підтримка, сприяння зростанню інноваційної активності й інноваційності господарюючих суб'єктів, продукування організаційно-управлінських новацій, комерціалізація інноваційної продукції (послуг)
Інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери	Забезпечення інноваційними консалтинговими послугами, здійснення інноваційних технологій та інші напрямки діяльності консультантів як незалежних учасників зовнішніх інноваційних мереж фірм, комерціалізація результатів інноваційної діяльності
Інфраструктура інноваційної діяльності	Консалтингове забезпечення й підтримка діяльності організацій, що становлять функціональні блоки НІС , послуги з комерціалізації результатів інноваційної діяльності
Інституціонально-функціональний складник НІС	Розвиток державного, міжфірмового й корпоративного управління, підвищення інноваційної культури й розвиток інноваційного мислення на підставі поширення знань про міжнародні стандарти, правила й норми інноваційної діяльності, досвіду інноваційно розвинутих країн, у тому разі з комерціалізації інновацій тощо

Забезпечуючи суб'єктів підприємницької діяльності необхідними знаннями й інформацією, економічний консалтинг безпосередньо впливає на їх економічну поведінку, спрямовує її на оптимізацію використання ресурсів, підвищення інноваційної активності і економію трансакційних витрат, тобто здійснює функцію регулюючу. Саме на цю функцію консалтингу вказує В. Альошнікова, коли підкреслює, що ділові послуги становлять собою види діяльності, що здійснюють макро- й мікроекономічне регулювання й підтримку оптимальних пропорцій економіки[12, с. 3].

Ефективна реалізація власних і вмінених функцій консалтингу спирається на інформаційну й навчальну діяльність професіональних консультантів. По-перше, професіональні знання передаються разом з

інформацією, тому, інформаційне забезпечення господарюючих суб'єктів – це невід'ємний елемент здійснення консалтингом його функцій. Треба підкреслити, оскільки надання інформаційних послуг може бути особливим напрямком діяльності консалтингових фірм як своєрідних інформаційних агентств, що надають споживачеві доступ до інформації у формі консультацій, то пошуки, відбір, обробку й передачу останньої економічним суб'єктам можна віднести до видів консалтингової діяльності. По-друге, важливим чинником ефективної реалізації функцій консалтингу є навчальна діяльність професіональних консультантів, спрямована на сприяння засвоєнню підприємцями й менеджерами нових знань, досвіду й інформації, що передаються в процесі консультування. У той же час навчання у формі семінарів, курсів підвищення кваліфікації, тренінгів тощо може бути окремим видом діяльності консалтингових фірм.

Як бачимо, роль консалтингу в підвищенні ефективності й конкурентоспроможності бізнесу знаходить свій прояв у його власних функціях – накопичувальної, трансмісійної, трансакційної, і вмінених – раціоналізуючої, інноваційної, регулюючої. Усі вони тісно взаємопов’язані, їх комплексна реалізація в процесі консалтингового обслуговування господарюючих суб'єктів сприяє досягненню якісно нового рівня їх ефективності, конкурентоспроможності й інноватівності, інтелектуалізації підприємницької діяльності, підвищенню інноваційної активності підприємств.

Реалізація знаннєінтеграційної ролі консалтингу у інноваційному процесі пов’язана з забезпеченням інноваторів специфічними інтелектуальними ресурсами – консалтинговими ресурсами.

Знання й інформація, які в процесі надання консалтингових послуг передаються консультантами клієнтам і використовуються ними як ресурси бізнесу, становлять змістовне ядро економічного консалтингу. На сьогодні в економічній літературі знання й інформація визначаються як базові складники таких ресурсів, як-то: а) інформаційні і б) інтелектуальні.

Консалтингові ресурси, на нашу думку, можна віднести як до інформаційних, так і до інтелектуальних, тому що їх зміст становлять знання й інформація. Водночас їх виокремлення в особливий вид ресурсів сучасного бізнесу є обґрунтованим, оскільки їм притаманні не тільки характеристики, що змістовно зближують їх з інформаційними й інтелектуальними ресурсами, але й істотні особливості. Основу такого вирізнення становлять специфічність змісту, співвідношення і взаємозв'язки інформаційного й інтелектуального складників консалтингових ресурсів.

Існує тісний взаємозв'язок економічного консалтингу й інформаційних ресурсів. З одного боку, одними з основних ресурсів консалтингової діяльності є інформаційні ресурси, з другого боку, консалтингова фірма, надаючи консалтингові послуги клієнтам, трансформує наявну в неї інформацію в професійні поради, рекомендації, висновки тощо, тобто, виступає не тільки споживачем інформації, а й продуцентом, збирачем, зберігачем і продавцем її.

Інформаційний складник консалтингових ресурсів – це специфічна інформація, що передається консультантами фірмам-клієнтам у процесі консультування, тобто консалтингова інформація, яка, по-перше, є економічною інформацією, що відбиває процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання благ, становить основу прийняття управлінських рішень [13, с. 13-14]. «Економічна інформація – це сукупність відомостей про соціально-економічні процеси для управління цими процесами й колективами людей у виробничій й невиробничій сферах» [14, с. 15].

По-друге, якщо звернутися до секторної структури світових інформаційних ресурсів [15, с. 10] (сектори інформації ділової, науково-технічної і спеціальної, масової споживчої), то консалтингова інформація може бути віднесена до сектора інформації ділової, що включає такі групи, як інформація біржова і фінансова, статистична, комерційна, ділові новини в галузі економіки й бізнесу. Так, А. В. Хорошилов і С. Н. Селетков, характеризуючи інформаційні ресурси, до сектора ділової інформації

включають відомості, що надаються компаніями, зайнятими дослідженнями, розробками й консалтингом, а особливим видом послуг, що пропонуються споживачам на інформаційному ринку, називають консультації фахівців в сфері інформаційних ресурсів [15, с. 11, 12]. В. В. Годін, І. К. Корнєєв відносять до неї біржову, фінансову, політичну, господарську, статистичну й комерційну інформацію, рекламні повідомлення, управлінські дані й повідомлення, оцінки й рекомендації з прийняття рішень [14, с. 35].

Оскільки економічному консалтингу властиві ознаки науково-впроваджувальної діяльності, консалтингову інформацію необхідно віднести як до сектора ділової так і до сектора науково-технічної і спеціальної інформації, який включає документальну, бібліографічну, реферативну й повнотекстову інформацію про фундаментальні та прикладні дослідження, а також професійну для юристів, лікарів, інженерів та ін. [15, с. 11]. Економічний консалтинг надає професійну інформацію менеджменту підприємств. Причому, якщо розглядати у професійній консультації співвідношення спеціальної і ділової інформації, то переважає, на наш погляд, спеціальна, як основа підвищення ефективності управління фірмою. Тому одержання саме її може бути метою придбання клієнтом консалтингових послуг.

У Законі України «Про інформацію» основними видами інформації названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади й органів місцевого й регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна [16, с. 6]. Джерелом інформаційного складника консалтингових ресурсів слід вважати: (а) офіційну документовану інформацію, створювану в процесі поточної діяльності державних органів (законодавчої, виконавчої й судової влади) й органів місцевого й регіонального самоврядування; (б) інформацію правову й довідково-енциклопедичного характеру.

Не слід ототожнювати зазначені види інформації й інформаційний складник змісту консалтингових ресурсів, оскільки консультування – це не

просто передавання економічної ділової або спеціальної інформації, а її тлумачення й певна адаптація до особливостей і проблем бізнесу клієнта. Тому консалтингова фірма для клієнта є не стільки розповсюджувачем інформації, скільки її творцем.

По-третє, оскільки особливістю консалтингової інформації є її індивідуалізованість, адаптованість до специфіки бізнесу замовника, інформаційний складник консалтингових ресурсів, навіть при оперативному консультуванні (а) не може бути тиражованим, (б) завжди містить ознаки комерційної таємниці, (в) належить до інформації з обмеженим доступом, (г) є конфіденційним, (д) становить собою відомості, що перебувають у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб, і (е) поширюються за їх бажанням відповідно з передбаченими ними умовами [16, с. 11].

Таким чином, інформаційний складник консалтингових ресурсів – консалтингова інформація – це адаптована до особливостей і проблем бізнесу клієнта конфіденційна професійна економічна інформація, яку можна віднести до ділового, науково-технічного і спеціального секторів світових інформаційних ресурсів. Її джерелами виступає інформація: (а) державних органів та органів місцевого й регіонального самоврядування, (б) правова й (в) довідково-енциклопедичного характеру. Специфіка консалтингової інформації полягає також у тому, що вона передається клієнтам у формі й процесі консультування як складник професійної поради, рекомендації, проекту, що спрямовані на розв’язання проблем клієнтської організації.

Консалтингова інформація, як інформаційний складник консалтингових ресурсів, є водночас інформаційним ресурсом фірми, що використовує послуги професіональних консультантів. А чи можна визначати консалтингові ресурси тільки як один з видів ресурсів інформаційних? На нашу думку, хоча економічний консалтинг надає господарюючим суб'єктам необхідну їм інформацію у формі ділових послуг консультативного типу, консалтингові ресурси не слід ототожнювати з

ресурсами інформаційними. Змісту консалтингових ресурсів властивий не тільки інформаційний, а й такий інтелектуальний складник, як знання, досвід, ноу-хау тощо. До того ж, послуги консалтингової фірми, як правило, орієнтовані не на задоволення інформаційних потреб клієнта, а на вирішення його проблем за допомогою застосування певних інформаційних ресурсів. Тому пріоритетним у змісті консалтингових ресурсів є, вважаємо, не інформаційний, а саме інтелектуальний складник – знання, досвід, ноу-хау.

Знання виступають інтелектуальними ресурсами бізнесу, особливим видом яких є, на нашу думку, ресурси консалтингові, специфічність яких полягає у знаннях та формі їх передачі. Розглянемо це питання детальніше.

По-перше, змістом інтелектуального складника консалтингових ресурсів є не загальні, а спеціальні знання. Це професійні знання з економіки і управління. В процесі консультування суб’єктивне (персональне) знання консультанта трансформується в суб'єктивне (персональне) знання клієнта. Ось чому ефективність консалтингу залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності й готовності клієнта оволодіти переданими йому знаннями. По-друге, ці знання є специфічними, бо виступають результатом переробки фірмово-специфічної інформації, наданої клієнтом консалтинговій фірмі. Як указує П. Друкер, економічні результати – це результати спеціалізації. Джерелом особливої спеціалізації, а з нею й виживання бізнесу та його зростання є специфічне, особливе знання, яким володіє група людей у даному бізнесі» [17, с. 142]. Отже, консалтингове знання, будучи специфічним, служить одним з чинників ефективного ведіння сучасного бізнесу.

По-третє, це знання становить (у більшій або меншій мірі) комерційну таємницю клієнта.

По-четверте, формою передавання знання як інтелектуального складника консалтингових ресурсів є консультування. Вони одержують інституційне закріплення в процесі консультування у професіональних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Інакше кажучи, знання,

які складають зміст консалтингових ресурсів, є інституційно закріпленими, що є важливою умовою їх трансферу, тобто передавання на комерційних засадах, клієнтам консалтингу. Як справедливо відзначає С. Шиффман, хтось продає машини. Хтось продає комп'ютери. Хтось продає лимонад у придорожньому кіоску. А в нашому випадку ви продаєте *відповідь на чиєсь прохання*. Не звіт. Не серію інтерв'ю. Не діаграму [18, с. 13]. У контексті цього підходу відповіддю консультанта на прохання клієнта є порада, у якій одержують інституційне закріплення професійні знання, необхідні для розв'язання проблем ефективного ведіння бізнесу. З нашого погляду, до знань, що становлять зміст консалтингових ресурсів, цілком доречно віднести й тезу, яку висловив В.М. Геєць: «…Знання інноваційного характеру, які передаються за допомогою інституту трансфера повинні бути інституційно закріплені, у нашому випадку – у навчальному (освітняному) або виробничому процесах»[19, с. 22]. Консалтингові знання отримують інституційне закріплення в процесі надання клієнтам професіональних порад, рекомендацій, висновків та ін.

Таким чином, інтелектуальний складник консалтингових ресурсів – це специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) і кодифіковане знання, що отримало інституційне закріплення в процесі консультування, передане клієнтові, завданням якого є його засвоєння, перетворення на власний інтелектуальний капітал. Це знання професійне у галузі економіки і управління бізнесом. Причому інтелектуальний складник консалтингових ресурсів виконує роль чинника формування інтелектуальних ресурсів фірми-клієнта у формі як індивідуального знання її працівників, що використовується ними в процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного – належного фірмі знання.

Інтелектуальний й інформаційний складники консалтингових ресурсів тісно взаємопов'язані, подібно взаємозв'язку знання й інформації. Методологічним підґрунтям характеристики їх співвідношення можна назвати існуючі в економічній науці теоретичні підходи до вирішення більш

загальної проблеми взаємозв'язку знання й інформації. Дане дослідження спирається на точку зору, згідно з якою інформації приділяється роль джерела знання, яке, у свою чергу, виступає продуктом її засвоєння й осмислення. Спираючись на концепцію формування й ролі знання Р. Аккофа: відомості – інформація – знання – розуміння – мудрість, можемо зробити висновок, що у структурі консалтингових ресурсів інформація є джерелом знання, яке забезпечує розуміння й мудрість у розв'язанні конкретної управлінської проблеми клієнта. Як підкреслено авторами монографії «Экономика знаний», знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація і інтерпретація інформації [20, с.6] Ядро консалтингових ресурсів становить знання консультантом способу вирішення проблем клієнта, що і є метою його звернення до послуг консалтингової фірми. Отже, інформація служить і джерелом, і доповненням знання як інтелектуального складника змісту консалтингових ресурсів, є супутньою стосовно знань.

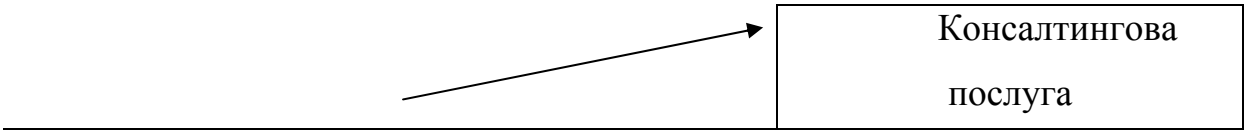
Таким чином, консалтингові ресурси - це професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом з супутньою інформацією.

У змісті консалтингових ресурсів інтелектуальному складнику належить пріоритетна роль, а інформаційному, що його доповнює, – супутня. Це дає підставу для визначення консалтингових ресурсів особливим видом ресурсів інтелектуальних. Спираючись на аналіз змісту консалтингових ресурсів, можемо назвати консалтинг у сфері економіки й управління підприємницькою діяльністю професіональних консультантів по забезпеченню господарюючих суб'єктів необхідними для ефективного ведіння бізнесу професійними знаннями і інформацією, що отримали інституційне закріплення в процесі консультування. *Тобто консалтингова діяльність – це підприємницька діяльність по забезпеченню економічних агентів консалтинговими ресурсами.*

Будучи особливим видом ресурсів інтелектуальних, консалтингові ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування й розвитку (а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу [21, с. 115], оскільки консалтинг має навчальний ефект, і (б) інтелектуального капіталу фірми. На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

Отже, консалтингові ресурси – це особливий вид ресурсів інтелектуальних, використання яких господарюючими суб'єктами забезпечує досягнення ними поставлених економічних цілей, виступає чинником ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. Зміст консалтингових ресурсів становлять інституційно закріплені і передані в консультативній формі професійні знання й економічна інформація ділового й спеціального характеру, яка адаптована до особливостей бізнесу фірми-клієнта й доповнює знання. Оскільки консалтингові ресурси сприяють інтелектуалізації бізнесу, нагромадженню фірмою характеристик інтелектуальної організації, їх можна визначити також як «ресурси творчості», що застосовуються в процесі вищої діяльності людей [22, с. 94].

Спрямована на вирішення певної господарської проблеми професіональна порада консультанта є результатом його інтелектуальної діяльності – консалтинговим продуктом, продукування й передача якого клієнтові здійснюються через надання останньому консалтингової послуги. Отже, консалтингові продукти й послуги – це форми інституційного закріплення у консультаційному процесі суб'єктивних специфічних знань і супутньої їм інформації, що становлять зміст консалтингових ресурсів. Взаємозв'язок консалтингових ресурсів, продуктів і послуг відображено на рисунку 2.10.



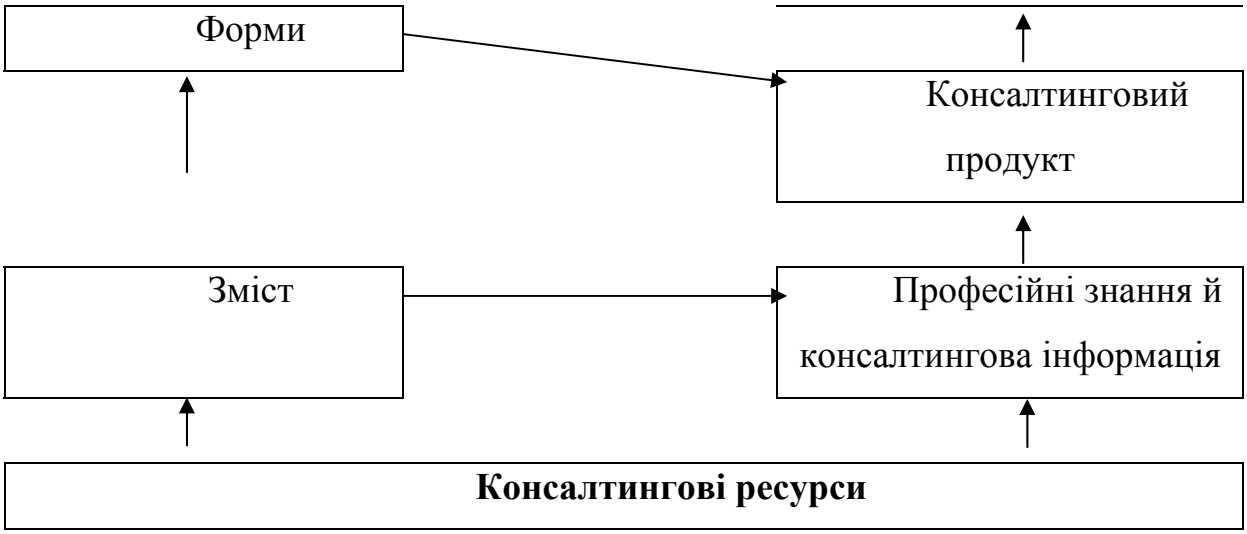


Рис. 2.10. Зміст і форми консалтингових ресурсів

Категоріальний ряд – консалтингові ресурси, продукти, послуги – розкриває зміст економічного консалтингу як процесу (циклу) продукування й передавання суб'єктам підприємницької діяльності професійних знань та інформації, а також їх використання в господарській практиці, що забезпечує підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу.

Консалтинговий цикл (процес) більшістю науковців характеризується як процес консультування, що триває з моменту звернення клієнта до консультанта до впровадження професіональних порад і рекомендацій у практику господарюючого суб’єкта. На думку В. А. Коростильова консалтинговий цикл включає: початковий контакт з клієнтом, первинну пропозицію, складання контракту, збирання необхідної інформації, її аналіз, організацію зв'язків і звітності, стадії впровадження й завершення консалтингової діяльності і проведення її оцінювання [23, с. 14; 24, с. 35]. У цьому випадку окреслення складників консалтингового процесу базується на особливостях взаємодії професіональних консультантів і клієнтів на різних етапах консультування.

З нашого погляду, консалтингова діяльність як процес забезпечення бізнесу консалтинговими ресурсами, тобто як консалтинговий цикл, охоплює наступні стадії:

– продукування консалтингових ресурсів, формами яких виступають консалтинговий продукт і консалтингова послуга;

– обмін консалтингових ресурсів як купівля-продаж консалтингових послуг;

– впровадження (використання) консалтингових ресурсів в практику господарюючими суб'єктами.

Зауважимо, що стадія обміну включає 2 основні фази, здійснення яких у часі розділені стадією продукування: (а) замовлення клієнтом певної консалтингової послуги і (б) її трансфер – передавання останньої на комерційних засадах.

Отже, консалтинговий цикл (процес) становить собою послідовне проходження консалтинговими ресурсами, (що приймають форми консалтингових продуктів і консалтингових послуг) стадій продукування, обміну (фази замовлення й трансферу), впровадження (використання), що і відображено на рисунку 2.11.

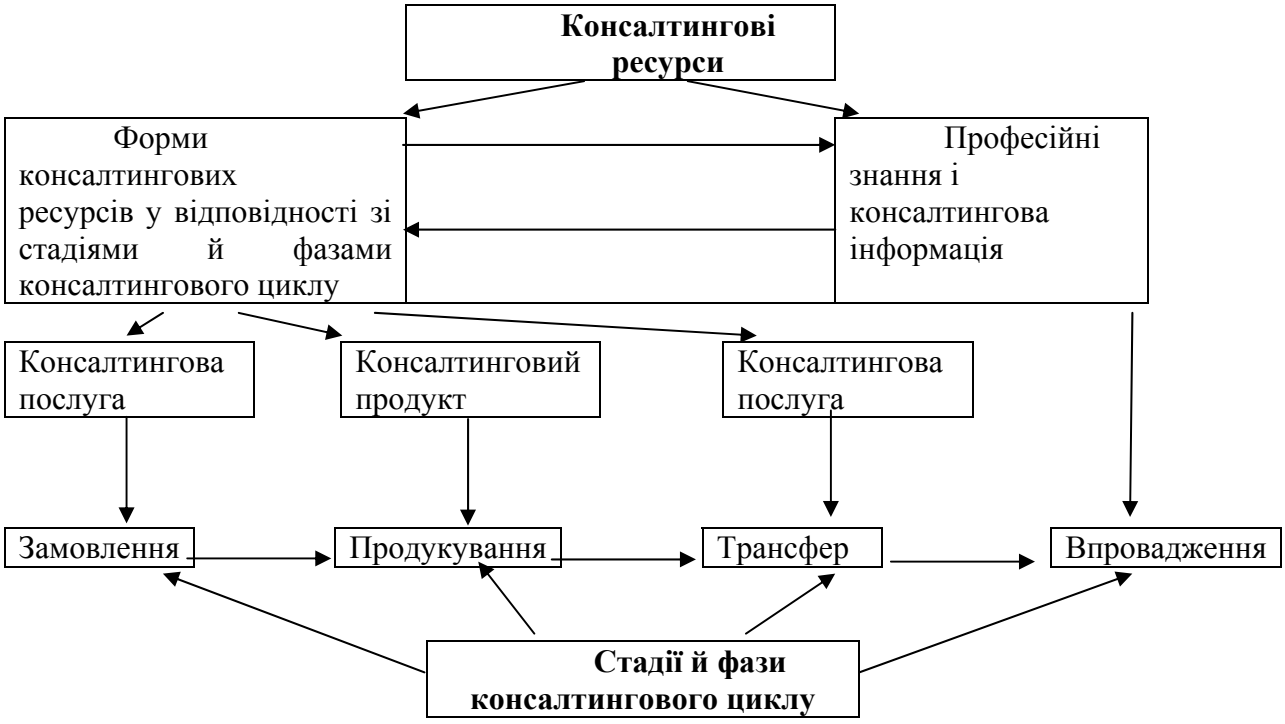


Рис.2.11. Консалтинговий цикл

На стадії продукування формою інституційного закріплення суб'єктивних специфічних знань та інформації є консалтинговий продукт, на стадії обміну (замовлення й трансферу) – консалтингова послуга як об'єкт купівлі-продажу на консалтинговому ринку, на стадії впровадження отримані

в процесі консалтингового обслуговування професійні знання й інформація використовуються господарюючим суб’єктом для досягнення певних цілей бізнесу.

Продукування консалтингового продукту базується на інтелектуальному потенціалі консалтингу, до якого належать:

1) суб'єктивні специфічні знання професіональних консультантів. Відомі фахівці у сфері надання консалтингових послуг С. Бісвас і Д. Твітчелл до інтелектуального потенціалу консалтингу відносять неординарні аналітичні здатності консультантів, знання організаційних і бізнес-стратегій, здатність управляти [25, с. 2];

2) кодифіковані знання як складники структурного капіталу консалтингової фірми;

3) консалтингова інформація.

Знання й інформація, що становлять інтелектуальний потенціал консалтингу, на стадії продукування трансформуються в консалтинговий продукт, що дає підставу для його визначення як результату інтелектуальної діяльності – продукту інтелектуального.

Як уже зазначалося, професійні знання й інформація одержують інституційне закріплення в професіональних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін. Змістом консалтингового продукту є також потенційна (очікувана) вигода клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі. «Вигоди – це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта» – пише Стівен Шиффман, президент корпорації «D. E. I. Management Group», відомий тренер Америки з техніки продажу. Звертаючись до професіональних консультантів, він підкреслює: «Що заощаджує клієнтові гроші? Що робить його бізнес більш продуктивним? Що збільшує прибуток? Що б це не було, це ваш *продукт.* Це і є *вигода*» [18, с. 14]. Саме заради одержання зазначених вигод клієнтами залучаються консалтингові ресурси.

Сутнісний і результативний рівні змісту консалтингового продукту представлені на рисунку 2.12.

Взаємозв'язок і взаємозалежність сутнісного й результативного рівнів змісту консалтингового продукту виявляються в тому, що, з одного боку, вигоди, очікувані клієнтом, безпосередньо пов'язані з одержанням і використанням суб'єктивних специфічних знань та інформації, які становлять зміст професійної поради.

Рис. 2.12. Рівні змісту консалтингового продукту

З іншого ж – метою звернення клієнта за допомогою до консультантів є не одержання знань, а на підставі використання останніх досягнення певного результату в бізнесі. Складність обґрунтування відносин власності на консалтинговий продукт на стадії його продукування зумовлено, по-перше, тим, що його зміст становлять професійні знання, інформація й потенційні (очікувані) вигоди клієнта. Тобто на цій стадії консалтинговий продукт не має речової форми, незважаючи на можливість використання таких матеріальних його носіїв, як письмові рекомендації, проекти тощо. Інакше кажучи, знання, що становлять зміст консалтингового продукту, розділяються на: (а) кодифіковані, які зберігаються і передаються за допомогою носіїв у вигляді текстів, схем тощо, (б) знання, що не відчужені від людини та передаються від консультанта до клієнта. По-друге, на цій стадії консалтинговий продукт не є кінцевим результатом консалтингу, одержання якого можливе тільки при впровадженні консалтингових ресурсів у господарську практику. По-третє, він виступає продуктом сумісно-

розділеної праці консультанта і клієнта, особливо при використанні процесної моделі консультант-клієнтських відносин. По-четверте, оскільки продукування консалтингового продукту базується на поділі праці між консультантами – найманими працівниками консалтингової фірми, він є також результатом їх сумісно-розділеної праці.

Пояснення змісту відносин власності на консалтинговий продукт на стадії його продукування виступає основою специфікації прав власності на нього з метою (а) вирішення дилеми «найманий консультант чи консалтингова фірма є власником консалтингового продукту» і (б) визначення прав на консалтинговий продукт консультанта і клієнта, який є його замовником, покупцем і безпосереднім учасником продукування. Теоретичне підґрунтя такої специфікації становлять обґрунтовані в роботі сумісно-розділена природа і змістовні рівні консалтингового продукту на стадії його продукування.

Що стосується зазначеної дилеми «найманий консультант або консалтингова фірма є власником консалтингового продукту», то вважаємо, необхідна розробка критеріїв установлення власника (власників) консалтингового продукту на стадії його продукування. Д. І. Кокурін, досліджуючи проблему власності на інноваційний продукт, ознаки якого притаманні консалтинговому продукту, пропонує використати як критерій визначення власника спосіб його одержання. Якщо інноваційний продукт є результатом колективних зусиль, то власник підприємства і власник продукту можуть співпадати. Якщо ж продукт є плодом індивідуальної творчості, форма власності на нього може зберігатися за автором, або передаватися підприємству [26, с. 188].

Застосування вказаного критерію щодо продукту консалтингового, на наш погляд, не враховує наступні аспекти проблеми.

По-перше, базовими чинниками створення консалтингового продукту виступають інтелектуальний труд консультанта і капітал (насамперед, інтелектуальний) консалтингової фірми. Ось чому основу вирішення дилеми

«найманий консультант чи консалтингова фірма є власником консалтингового продукту» становить перш за все безпосередній взаємозв'язок праці і власності у створенні консалтингового продукту. Як пишуть В.С. Савчук і В.Д. Якубенко, «праця може розглядатися як джерело власності, оскільки продукує певний результат трудової діяльності, і, навпаки, з погляду її умов, вона є вторинною стосовно власності» [27, с. 57]. З одного боку, консалтинговий продукт є результатом праці найманого консультанта, з другого – консультант створює продукт, використовуючи власність консалтингової фірми, у тому числі і її інтелектуальну власність. Отже, встановлюючи власника консалтингового продукту, необхідно враховувати, що його творцями є праця і власність.

По-друге, специфікація прав власності на консалтинговий продукт найманого консультанта і консалтингової фірми повинна відбивати і враховувати його найважливішу ознаку – авторство. Консультативний тип консалтингових послуг обумовлює переважно індивідуальну форму надання клієнтові професійної поради (консалтингового продукту), що персоніфікується в консультанті, який безпосередньо контактує з клієнтом. Невіддільність від консультанта консалтингового продукту приховує колективний характер продукування останнього. Однак навіть усна консультація, будучи абсолютно авторською, є продукт колективної роботи співробітників консультаційної фірми, які використовують її базу даних, комп'ютерну мережу, об'єкти інтелектуальної власності та ін. Отже, консалтинговий продукт – це завжди результат колективних зусиль працівників консалтингової фірми і використання її власності, насамперед інтелектуальної, тобто результат її виробничої діяльності. При цьому сумісність створення консалтингового продукту не позбавляє його такої ознаки, як авторство.

Правовою формою сумісно-розділеної власності на консалтинговий продукт виступає загальна спільна власність консультанта і консалтингової фірми. «Загальна власність двох або більше осіб без визначення часток

кожного з них у праві власності є загальною спільною власністю» [28, с. 130]. У ст. 369 Цивільного кодексу України закріплено, що співвласники майна, що перебуває в загальній спільній власності, володіють і користуються ним спільно, якщо інше не встановлено домовленістю між ними; розпорядження таким майном здійснюється за згодою всіх співвласників. Співвласниками консалтингового продукту виступають консультант-автор і консалтингова фірма, оскільки в ньому втілюються їх невідчужувані інтелектуальні ресурси.

Консалтинговий продукт, як уже зазначалося, є продуктом інтелектуальним, отже, об'єктом права інтелектуальної власності. Цивільне законодавство України розрізняє: 1) особисті немайнові права інтелектуальної власності, як-то: (а) право на визнання людини творцем об'єкта інтелектуальної власності, (б) право перешкоджати будь-якому посяганню на нього, що здатне завдати шкоди честі або репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності та ін.; 2) майнові права інтелектуальної власності, як-то: (а) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності, (б) виключне право дозволяти використовувати об'єкт цього права, (в) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, у тому числі забороняти таке використання та ін. У ст. 429 Цивільного кодексу України, присвяченій праву інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, закріплено, що особисті немайнові права такої власності на зазначений об'єкт належать працівникові, який його створив. А майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать спільно працівникові, який створив цей об'єкт, і юридичній або фізичній особі, де або у якої він працює, якщо інше не встановлено договором. Варто підкреслити, що це положення є принципово новим, оскільки у Законі України «Про авторські права і суміжні права» визначено, що виключні майнові права на службовий твір належать роботодавцеві, якщо інше не передбачено трудовим договором

(контрактом) та/або цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем.

Відповідно до Цивільного кодексу України, майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору – це спільні права найманого працівника і роботодавця. Але законодавством не встановлено норм, що регулюють спільне володіння майновими правами інтелектуальної власності, тому основним регулятором зазначених відносин у сфері консалтингової діяльності повинен бути договір між консалтинговою фірмою і найманим консультантом.

Визнання спільного характеру власності на консалтинговий продукт, з нашого погляду, не тільки не виключає, а, навпаки, диктує необхідність визначення правомочностей співвласників, у чому знаходить свій прояв сумісно-розділена природа власності на нього на стадії продукування цього продукту. Важливо чітко окреслити права консультанта і консалтингової фірми щодо останнього за допомогою договору. Як один з аргументів на користь пропонованого підходу можна навести наступне положення, сформульоване авторами статті «Інтеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования»: «Позбавлення автора права на створене ним у рамках організації призводить до підриву стимулів творити й винаходити, до прагнення приховувати свої винаходи й ноу-хау, продавати їх на сторону або ускладнювати використання отриманих результатів» [29, с. 24].

Критерієм окреслення обсягу правомочностей співвласників консалтингового продукту має бути рівень його інноваційності. Якщо інтелектуальний продукт, створений консультантом – найманим працівником консалтингової фірми, становить собою організаційно-управлінську новацію, саме консультантові повинні належати права власності на нього. Останній може їх повністю або частково передати консалтинговій фірмі на певний строк згідно з договором. Якщо ж консалтинговий продукт є оперативно-інформаційним, що не містить новацій, то, вважаємо, немає необхідності

специфікувати на підставі договору права власності консультанта і консалтингової фірми на нього, а визнати ефективною модель їх спільного володіння. Таким чином, основу розв’язання проблеми«найманий консультант чи консалтингова фірма є власником консалтингового продукту» складає сумісно-розділена власність на нього цих двох суб’єктів.

Не менш важливою і складною видиться проблема специфікації прав фірми-клієнта на продукт консалтингової фірми на стадії його продукування. По-перше, йому властиві характеристики продукту сумісно-розділеної праці консультанта і клієнта. По-друге, клієнт надає консультантові конфіденційну інформацію, що використовується при продукуванні консалтингового продукту, отже рішення проблеми першого також є конфіденційним, містить ознаки комерційної таємниці. По-третє, клієнт є замовником продукування консалтингового продукту.

Сумісно-розділена природа консалтингового продукту, як вбачається, знаходить свій прояв у сумісно-розділеній власності на нього консалтингової фірми і її клієнта. За ст. 430 Цивільного кодексу України, особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за замовленням, належать творцеві останнього. Майновими правами інтелектуальної власності на такий об'єкт володіють його творець і замовник спільно, якщо інше не встановлено договором. І в цьому випадку, гадаємо, не можна зупинятися на визнанні тільки загального спільного характеру майнових прав власності консалтингової фірми і клієнта-замовника на консалтинговий продукт. Слід брати до уваги сумісно-розділену природу такої власності, що диктує потребу в специфікації правомочностей клієнта і консалтингової фірми щодо консалтингового продукту на базі договору, який враховує всі аспекти консультант-клієнтських відносин, як-то, конфіденційність, можливість передачі третім особам, ціна, відповідальність, ризики та ін. Причому чим вище рівень інноваційності консалтингового продукту, тим нагальніше існує потреба в специфікації правомочностей зазначених співвласників.

На стадії обміну консалтингових ресурсів згідно з договором здійснюється передавання клієнтові права власності на проміжний результат консалтингу у формі консалтингової послуги разом з передачею йому права користування невідчужуваними складниками її змісту – специфічними знаннями. Впроваджуючи консалтингові ресурси, клієнт перетворює потенційні вигоди, що становлять зміст консалтингового продукту, на реальні, одержує кінцевий результат консалтингу, що є підсумком сумісно-розділених дій консалтингової фірми й клієнта.

Сумісно-розділена природа кінцевого результату консалтингу є об'єктивною підставою для визначення ціни консалтингової послуги як певної частки консалтингової фірми в реальних вигодах, отриманих клієнтом на стадії впровадження консалтингових ресурсів. У цьому знаходить свій прояв розділено-сумісна ефективність консалтингу й розділено-сумісний доход як результат сумісно-розділеної, спрямованої на продукування й впровадження консалтингових ресурсів діяльності клієнта й консалтингової фірми.

Економіко-правові засади встановлення прав власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт і кінцевий результат консалтингу відображено в таблиці 2.12.

Як видно з цієї таблиці, важлива роль у регулюванні консультант-клієнтських відносин з приводу сумісно-розділеної власності на консалтинговий продукт і результат належить договору про надання консалтингових послуг. Оскільки на сьогодні правова регламентація обмежується констатацією спільної природи майнових прав на інтелектуальний продукт, створений за замовленням, саме в договорі треба окреслювати права консалтингової фірми і клієнта-замовника щодо консалтингового продукту й результату консалтингу. Отже, консалтинговий продукт виступає об'єктом сумісно-розділеної власності, по-перше, консалтингової фірми і її найманого працівника-консультанта, який

безпосередньо продукує професійні поради, по-друге, консалтингової фірми і клієнта-замовника.

Таблиця 2.12.

Основні характеристики сумісно-розділеної власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт й кінцевий результат консалтингу

Об'єкт відносин власності	**Економічний зміст об'єкта відносин власності**	**Регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат за законодавством України**	**Пропоноване договірне регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат**
Професійні знання, консалтингова інформація й потенційні (очікувані) вигоди клієнта, що одержали інституційне закріплення в консалтинговому продукті	Результат сумісно-розділених дій консалтингової фірми і клієнта	Спільне здійснення клієнтом і консалтинговою фірмою майнових прав інтелектуальної власності на консалтинговий продукт	Визначення у договорі правомочностей консалтингової фірми і клієнта щодо консалтингового продукту залежно від ступеня його інноваційності
Кінцевий результат консалтингу – реальні вигоди клієнта	Сумісно-розділений результат консалтингової фірми і клієнта	Власність клієнта на доходи та інші вигоди, отримані в результаті використання консалтингових ресурсів	Визначення у договорі частки консалтингової фірми в реальному результаті консалтингу, як економічна реалізація сумісно-розділеної власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт та прояв розділено-сумісної ефективності консалтингу

Сумісно-розділена природа кінцевого результату консалтингу виявляється в розділено-сумісній ефективності втілення консалтингових ресурсів у господарську практику і в розділено-сумісному доході консалтингу. Складна структура відносин сумісно-розділеної власності на

консалтинговий продукт і кінцевий результат консалтингу, що включає відносини між найманим консультантом, консалтинговою фірмою і клієнтом, диктує необхідність обов’язкового договірного встановлення й регламентування правомочностей кожного із суб'єктів консалтингових відносин. Причому нагальна необхідність договірного регулювання відносин власності на консалтинговий продукт прямо залежить від рівня його інноватівності.

На стадії обміну сумісно-розділена власність на консалтинговий продукт виступає у формі певного «пучка» правомочностей, які передаються консалтинговою фірмою клієнтові стосовно консалтингової послуги.

2.6. Мережевий принцип організації інтелектуальних послуг як інтеграторів знань

Найважливішим організаційним фактором ефективної реалізації знаннєінтеграційної ролі інтелектуальних послуг виступають як створення виробниками інтелектуальних послуг власних інноваційних мереж, так і включення суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, у зовнішні мережі учасників інноваційного процесу.

Роль мереж в умовах формування інформаційного суспільства всебічно розкрита в роботах М. Кастельса, який називає сучасне глобальне суспільство суспільством мережевих структур [1, 2]. Як підкреслено в монографії «Экономика знаний и инноваций: перспективы России», мережевий принцип організації виробництва, ринку, капіталу й інших економічних і соціальних форм і інститутів знаменує собою одну із принципових змін, щонайменше порівнянних з т.зв. «інформаційною революцією»[3, с. 19]. Автори монографії «Психологические теории организации» справедливо вважають, що зараз «на зміну інститутам приходять мережеві структури, що засновані на міжособистісних відносинах і зобов'язаннях»[4, с. 246]. На обґрунтовану думку І. А. Стрілець: «Мережа як

система децентралізованого управління здобуває усе більш важливе значення. На базі мережевого принципу фірми будують свої як внутрішні, так і зовнішні зв'язки, причому подібні процеси протікають у різних культурних і національних контекстах» [5, с. 20].

Мережевий принцип управління інтелектуальними послугами припускає створення (залучення), розвиток і координацію діяльності автономних одиниць єдиного виробничого (інноваційного, науково-дослідного, консалтингового, освітнього й ін.) процесу, об'єднаних горизонтальними взаємозв'язками й зобов'язаннями, діяльність яких направляється господарюючим суб'єктом – інтегратором мережі на досягнення загальної мети. Мережеві структури, на наш погляд, відповідають природі інтелектуальних послуг, що ретранслюють професійні знання й інформацію, забезпечують ефективну реалізацію їх капіталоутворюючої, ресурсозабезпечуючої, інноваціюючої ролі в умовах нової економіки знань. Спирання на мережевий принцип управління інтелектуальними послугами дозволяє оптимально комбінувати й використовувати ресурси учасників мереж, знижувати трансформаційні й трансакційні витрати, досягати позитивного синергетичного ефекту використання професійних знань і інформації.

Стосовно суб'єктів інтелектуальної послугової діяльності реалізація мережевого принципу управління здійснюється на двох взаємозалежних рівнях:

1) внутрішньоорганізаційному – формування в рамках організації внутрішніх мереж на основі створення робочих і проектних команд;

2) міжорганізаційному – розвиток мережевих взаємозв'язків суб'єктів, що надають аналогічні або різні інтелектуальні послуги, постачальників ресурсів для виробничої й інноваційної діяльності, споживачів інтелектуальних послуг, учасників інноваційного процесу, організацій соціально-культурної сфери, органів державної влади й місцевого самоврядування, громадських об'єднань та ін.

Функціонування внутрішніх (внутрішньоорганізаційних) і зовнішніх (міжорганізаційних) мереж суб'єктів інтелектуальної послугової діяльності взаємозалежно: внутрішні мережі забезпечують необхідний рівень ефективності виробників інтелектуальних послуг – лідерів і учасників зовнішніх мереж. У свою чергу, створення міжорганізаційних мереж сприяє збільшенню результативності внутрішніх мереж. Кінцевою метою створення й функціонування внутрішніх і зовнішніх мереж є виробництво якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту.

«Внутрішньоорганізаційна мережа являє собою сукупність індивідів і підрозділів у рамках тих самих організаційних границь» [6, с. 152] Формування внутрішньоорганізаційних мереж у сфері інтелектуальних послуг повинно спиратися на групові (командні) форми організації послугової діяльності, розвиток внутрішньокомандних і міжкомандних горизонтальних комунікацій, культуру інтелектуальної організації, що навчається, однієї з технологічних складових якої є навчання у команді.

Команди повинні поєднувати фахівців різних галузей знань, чим забезпечується досягнення позитивного синергетичного ефекту використання фірмово-специфічного людського капіталу їх учасників. У складі команд можуть бути співробітники організацій, що надають аналогічні інтелектуальні послуги або різні їх види. Можливо також використання різних форм залучення фахівців, які працюють у інших організаціях, таких як: 1) сервіс тимчасового персоналу (temporery staff) – участь співробітників інших фірм у розв’язанні певних завдань організації короткострокового характеру; 2) лізинг (оренда) персоналу іншої фірми на більш тривалий період, ніж сервіс тимчасового персоналу; 3) аутстаффинг – включення співробітників іншої фірми до штату організації.

У сучасних умовах одним із напрямків створення багатофункціональної команди фахівців є формування «віртуальної команди»[7], діяльність якої спирається на мережеві технології, інтерактивний обмін інформацією. Як пише Б. Корнейчук, віртуальна

команда – це новий спосіб організації глобальної робочої сили для використання можливостей інформаційної економіки, що мобілізує приховані людські ресурси за допомогою комунікаційних технологій і долає перешкоди, що створюються відстанню й часом [8, с. 344.]. Важливо підкреслити, що віртуальні команди виходять за межі внутрішньої мережі організації сфери інтелектуальних послуг.

Міжорганізаційні мережі суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, виступають організаційною формою їх взаємовідносин з постачальниками ресурсів, насамперед знань і інформації, споживачами послуг, організаціями, що надають аналогічні послуги або інші їх види, структурними елементами соціально-культурної сфери та ін. За визначенням М. Шерешевої, міжорганізаційна мережа визначається зв'язками між певним набором незалежних організацій (структура мережі) і їх взаємодій усередині мережі (мережеві процеси) і може бути визначена як система експліцитних і імпліцитних контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування й використання ресурсів, включаючи знання [6, с. 161].

Міжорганізаційним мережам у сфері інтелектуальних послуг, з одного боку, властиві загальні організаційні принципи: єдина мета, незалежні учасники, добровільні зв'язки, можливість наявності декількох лідерів, інтегровані рівні [6, с. 114]. З іншого боку, вони різняться цілями, завданнями, на розв’язання яких спрямовано їх створення й функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії, та ін.

Критерієм класифікації основних видів міжорганізаційних мереж суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, є рівень мережевої взаємодії учасників – галузевий, міжгалузевий, регіональний, національний. Кожному рівню властиві: а) особливий склад учасників мережі – виробники одного виду або різних видів інтелектуальних послуг, споживачі, постачальники ресурсів, учасники інноваційного процесу, що діють на його різних стадіях, організації соціально-культурної сфери, органи управління, громадські

об'єднання та ін.; б) специфічні цілі міжорганізаційної взаємодії – створення інтелектуального продукту, зниження трансформаційних і трансакційних витрат, підвищення ефективності інноваційної діяльності, сприяння соціально-культурному розвитку регіону та ін.

На основі зазначеного критерію можна виділити наступні основні види міжорганізаційних мереж у сфері інтелектуальних послуг:

1) галузеві, структура яких представлена тільки виробниками інтелектуальних послуг. Причому, мережа може поєднувати виробників як одного виду послуг (внутрішньопослугові мережі), так і їх різних видів (міжпослугові мережі). Галузеві мережі є партнерськими, розширюють джерела одержання знань і інформації, сприяють зміцненню конкурентних позицій учасників на ринку інтелектуальних послуг, виступають організаційною формою спільного використання партнерами нових технологій інтелектуальної послугової діяльності. Їх головною метою виступає створення якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту;

2) міжгалузеві – як організаційна форма міжорганізаційної взаємодії виробників інтелектуальних послуг і: а) постачальників ресурсів для їх виробничої й інноваційної діяльності (ресурсні мережі); б) споживачів інтелектуальних послуг (клієнтські мережі); б) суб'єктів інноваційної діяльності, учасників різних стадій інноваційного процесу (інноваційні мережі). Міжгалузеві мережі дозволяють їх учасникам знижувати трансакційні витрати, пов'язані з асиметричним розподілом інформації ризики, притаманні ринкам ресурсів і інтелектуальних послуг, зокрема, ризики опортуністичної поведінки постачальників, виробників і споживачів. Інноваційні мережі забезпечують ефективне здійснення системного інноваційного процесу, оптимізацію його результатів. Структура основних видів міжгалузевих мереж обумовлена технологією продукування інтелектуальної послуги (рис. 2.13);

3) регіональні й національні мережі, що реалізують завдання соціально-економічного й культурного розвитку в регіоні, країні, незалежними учасниками яких є суб'єкти, що надають інтелектуальні послуги. Включення виробників інтелектуальних послуг у соціальні мережі сприяє реалізації їх ролі як найважливішого фактору людського розвитку.

Порівняльна характеристика основних видів міжгалузевих мереж, учасниками яких є суб'єкти, що надають інтелектуальні послуг, відображає табл. 2.13.

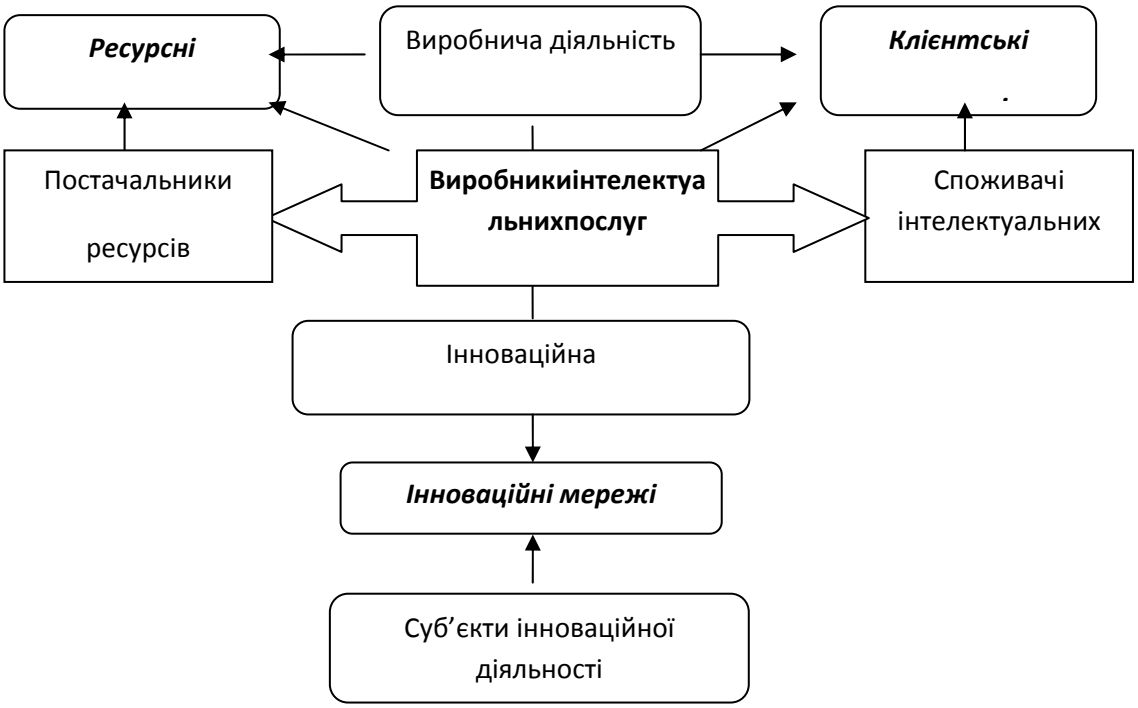


Рис. 2.13. Міжгалузеві мережі продуцентів інтелектуальних послуг.

Галузеві внутрішньопослугові мережі можуть бути організовані як стратегічні мережі (альянси) і ланцюжки створення цінності.

Стратегічні мережі являють собою горизонтальну кооперацію організацій, що діють в одному сегменті ринку інтелектуальних послуг, з метою зміцнення їх конкурентних позицій, зниження трансакційних витрат, використання додаткових джерел знань, впровадження нових технологій надання послуг.

Стратегічні мережі опираються на співробітництво конкурентів, діяльність яких координується для досягнення їх певних довгострокових цілей. Наприклад, консалтингові фірми створюють стратегічні мережі, метою яких може бути розробка й просування нової послуги, створення й здійснення спільного консалтингового проекту. У сфері освітніх послуг може бути ефективним створення стратегічних мереж організацій вищої школи, орієнтованих на певний сегмент ринку праці з метою вдосконалювання процесу підготовки фахівців, кваліфікація яких адекватна вимогам роботодавців. Завдяки створенню такої стратегічної мережі зміцнюються конкурентні позиції її учасників на ринку освітніх послуг.

Таблиця 2.13.

Міжорганізаційні мережі виробників інтелектуальних послуг

Види мереж	**Рівень міжорганізаційної взаємодії й склад учасників**	**Роль виробника інтелектуальних послуг**	**Цілі І завдання мережі**
Галузеві: 1)внутрішньо-послугові; 2) міжпослугові	*Галузевий рівень* взаємодії виробників інтелектуальних Послуг	Лідер-інтегратор або незалежний учасник мережі	Створення якісного конкуренто-спроможного інтелектуального продукту, збільшення бази знань, спільне використання нових технологій інтелектуальної послугової діяльності
Міжгалузеві: 1)ресурсні; 2)клієнтські; 3)інноваційні	*Міжгалузевий рівень взаємодії*: виробників інтелектуальних послуг і 1)постачальників ресурсів; 2) споживачів інтелектуальних послуг; 3) суб'єктів інноваційної діяльності	Незалежний учасник або лідер-інтегратор мережі	Економія трансакційних витрат, зниження ризиків опортуністичної поведінки постачальників ресурсів і споживачів інтелектуальних послуг; ефективне здійснення системного інноваційного процесу

Соціальні	*Регіональний і національний рівні взаємодії* виробників інтелектуальних послуг і організацій соціально-культурної сфери	Незалежний учасник	Соціально-економічний і культурний розвиток регіону, країни, реалізація ролі інтелектуальних послуг як факторів людського розвитку

Ефективною формою взаємодії організацій, що надають різні види інтелектуальних послуг, виступають *галузеві міжпослугові мережі* як ланцюжки створення цінності, специфічною ознакою яких «є довгострокове співробітництво партнерів, що мають у цілому однакові права і розташовуються уздовж ланцюжка створення цінності, обслуговуючи специфічні ринки або замовлення клієнтів» [6, с. 177-178]. Зазначені мережі базуються на вертикальній інтеграції учасників, які діють на різних етапах створення цінності кінцевого продукту – інтелектуальної послуги. Для сфери інтелектуальних послуг, на наш погляд, ефективної є модель галузевої міжпослугової мережі створення цінності, що пропонується (рис. 2.14.)

Рис. 2.14. Модель галузевої міжпослугової мережі створення комплексу інтелектуальних послуг у сфері освіти

Модель, що пропонується, має наступні специфічні ознаки:

– диверсифікованість послугової діяльності на основі співробітництва виробників різних видів інтелектуальних послуг;

– спрямованість на формування комплексу основних і супутніх інтелектуальних послуг;

– галузевий рівень взаємодії учасників, яка не виходить за рамки сфери інтелектуальних послуг;

– горизонтальна структура: створення цінності базується не на вертикальній (уздовж ланцюжка створення цінності), а на горизонтальній

інтеграції учасників мережі – виробників різних видів інтелектуальних послуг, що формують послуговий комплекс;

– наявність, як правило, однієї домінуючої (фокальної) організації, що управляє спільним процесом створення цінності для споживача.

Як пише М. Ю. Шерешева: «Фокальна компанія «витягає» з існуючого на даний момент часу ланцюжка створення вартості найкращі компетенції й інтегрує продукти й послуги в єдиний портфель, з якого споживачі можуть вибирати те, що максимально задовольняє їх запитам» [6, с. 181].

Важливо підкреслити, модель мережі створення цінності, що пропонується, з одного боку, ефективна для всіх видів інтелектуальних послуг, з іншого боку, взаємодія учасників у її рамках виступає фактором формування кожної складової цінності інтелектуальної послуги: сприйнятої якості, внутрішньо властивих ознак, зовнішніх ознак, ціни в грошовому визначенні, негрошової ціни як складової сприйнятої якості, часу [9, с. 126]:

1) створення комплексу основних і супутніх послуг сприяє підвищенню оцінки споживачем якості інтелектуальної послуги (*сприйнята якість*);

2) мережева взаємодія дозволяє підвищити репутацію учасників, яка виступає найважливішим критерієм цінності інтелектуальних послуг (*зовнішні ознаки*);

3) об'єднання зусиль учасників мережі спрямовано на формування *внутрішньо властивих ознак* цінності інтелектуальної послуги, які знаходять свій прояв у послуговому комплексі як сукупності базової й додаткової послуг;

4) економія витрат і зростання продуктивності учасників мережі становлять основу встановлення *ціни* інтелектуальної послуги, що відповідає її сприйнятої споживачем якості (ціна в грошовому вираженні);

5) мережа зменшує ризики й втрати покупця, пов'язані з пошуком джерел і одержанням базової й супутніх інтелектуальних послуг (*негрошова ціна*);

6) звертання до мережевого джерела інтелектуальної послуги заощаджує час споживача на її пошук і оцінку, сприяє її своєчасному одержанню (*фактор часу*).

Таким чином, модель мережевої організації створення послугового комплексу, що пропонується, сприяє збільшенню вигод споживача інтелектуальних послуг, підвищуючи, тим самим, їх цінність у контексті всіх її складових елементів. Використання цієї моделі галузевої міжпослугової взаємодії дозволяє учасникам освоїти нові сегменти ринку інтелектуальних послуг і поліпшити конкурентні позиції в традиційних сегментах, розширити базу знань, підвищити рівень сприйнятої споживачем якості послуги, знизити трансакційні витрати. Галузева міжпослугова мережа заощаджує ресурси учасників, оскільки у них немає необхідності створювати власні підрозділи, що надають супутні послуги.

Створення міжгалузевих ресурсних і клієнтських мереж виробників інтелектуальних послуг сприяє економії трансакційних витрат, зниженню ризиків опортуністичної поведінки постачальників ресурсів і споживачів.

Формування міжгалузевих інноваційних мереж є сутнісною ознакою сучасних нелінійних моделей інноваційного процесу, до яких належать:

– сполучена модель (перехідна від лінійних моделей до нелінійних), перевагою якої є визнання нелінійності нововведення, інтегрованості й паралельності стадій інноваційного процесу;

– японська модель передового досвіду, що акцентує увагу на паралельній діяльності інтегрованих груп і зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язках;

– модель стратегічних мереж, що спираються на використання новітніх інформаційних систем, інтерактивного обміну інформацією, Інтернету та ін.

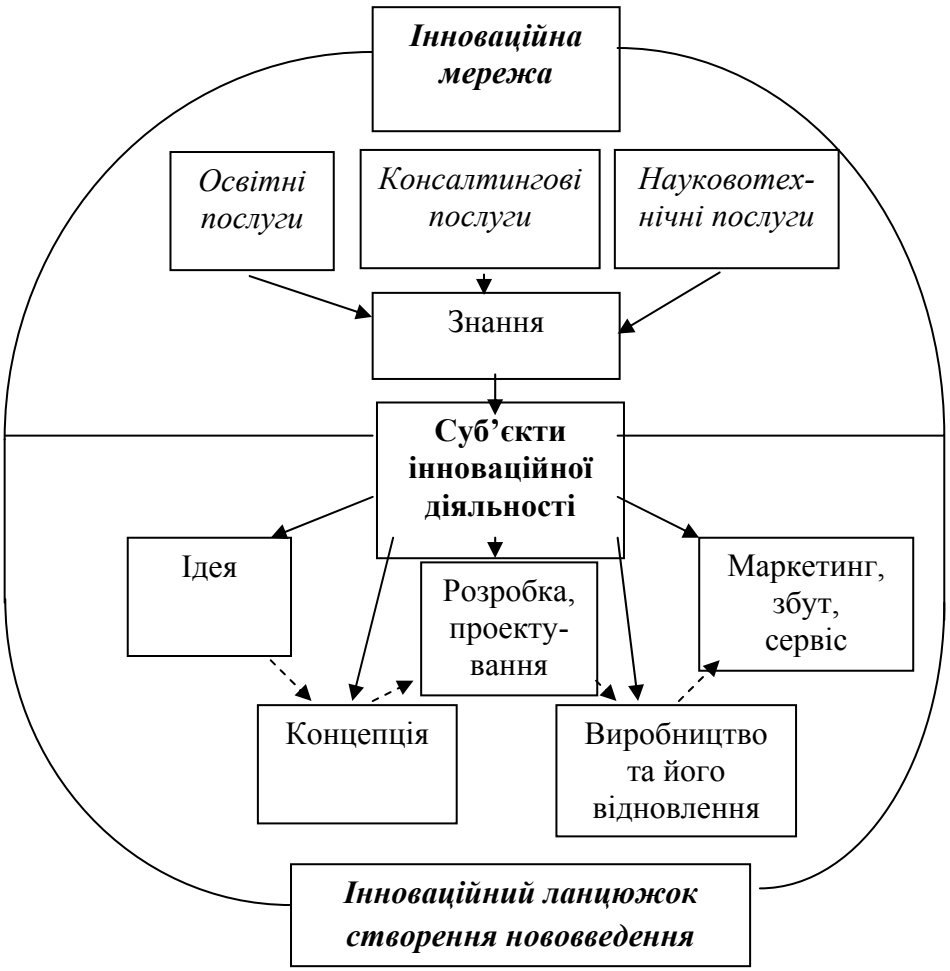
Найважливішим організаційним фактором ефективної реалізації інноваціюючої ролі інтелектуальних послуг виступають як створення виробниками інтелектуальних послуг власних інноваційних мереж, так і

включення суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, у зовнішні мережі учасників інноваційного процесу.

Інтелектуальні послуги, що забезпечують суб'єктів інноваційної діяльності необхідними професійними знаннями й інформацією на всіх стадіях інноваційного процесу, є найважливішим структурним елементом інноваційних мереж.

Спираючись на інноваційний ланцюжок, що відображає основний шлях створення нововведення: ідея – концепція – розробка й проектування – виробництво і його відновлення – маркетинг, збут, сервіс.[10, с.43; 11, с. 51], можна в такий спосіб представити місце й роль інтелектуальних послуг в інноваційних мережах (рис. 2.15) Варто підкреслити, не можна ототожнювати інноваційну й клієнтську виробничі мережі, хоча їм властиві загальні риси, оскільки вони є формою організації відносин виробника інтелектуальних послуг і їх споживача.

Інноваційні мережі відрізняються від клієнтських, по-перше, специфічним складом учасників – це суб'єкти інноваційної діяльності. При цьому, виробник інтелектуальних послуг може бути як лідером (інтегратором) інноваційної мережі, так і незалежним учасником зовнішньої інноваційної мережі господарюючих суб'єктів.



⟶ рух знань і інформації в інноваційній мережі;

⇢ інноваційний ланцюжок створення нововведення

Рис. 2.15. Інтелектуальні послуги як складова інноваційних мереж.

По-друге, загальною метою міжорганізаційної взаємодії учасників інноваційної виробничої мережі є оптимізація інноваційного процесу. По-третє, основу мережевої організації інноваційного процесу (інноваційних виробничих мереж) складає аутсорсингу – передача учасникам мережі певних функцій, необхідних для здійснення фірмою-інтегратором ефективної інноваційної діяльності. На думку авторів монографії «Инновационная экономика», концентрація ресурсів фірми навколо ключових компетенцій припускає аутсорсинг, тобто виведення з організаційної структури тих підрозділів, продукція й послуги яких можуть бути одержані від спеціалізованих компаній [10, с.42]. Як пише А. Зволинський, аутсорсинг

дозволяє вивести за межі компанії будь-які функції й процеси [12]. За даними А. Демідової, у США обсяг послуг у формі аутсорсингу щорічно зростає на 30% [13, с. 41].

Що стосується *соціальних мереж*, необхідно підкреслити наступне: всі види міжорганізаційних мереж є, по своїй суті, соціальними, оскільки являють собою сукупність міжособистісних, міжорганізаційних відносин і взаємодій, що становлять основу соціальної поведінки учасників, нагромадження й реалізації їх соціального капіталу. Відповідно до широко використовуваного фахівцями в сфері теорії мережевої економіки визначенням Дж. Мітчелла, соціальна мережа являє собою безліч зв'язків між певною групою агентів, причому характеристики цих зв'язків можуть служити для інтерпретації соціальної поведінки задіяних учасників [6, с. 117]. Виділення нами соціальних мереж регіонального й національного рівнів у особливий вид міжорганізаційних мереж інтелектуальних послуг обумовлено необхідністю обґрунтування організаційного механізму реалізації їх соціальної ролі як фактору людського розвитку.

Таким чином, мережевий принцип управління інтелектуальною послуговою діяльністю припускає створення внутрішніх і міжорганізаційних мереж галузевого, міжгалузевого, регіонального, національного рівнів, що забезпечують ефективну реалізацію інноваціюючої та соціальної ролі інтелектуальних послуг. Мережева структура інтелектуальних послуг представлена на рис. 2.16.

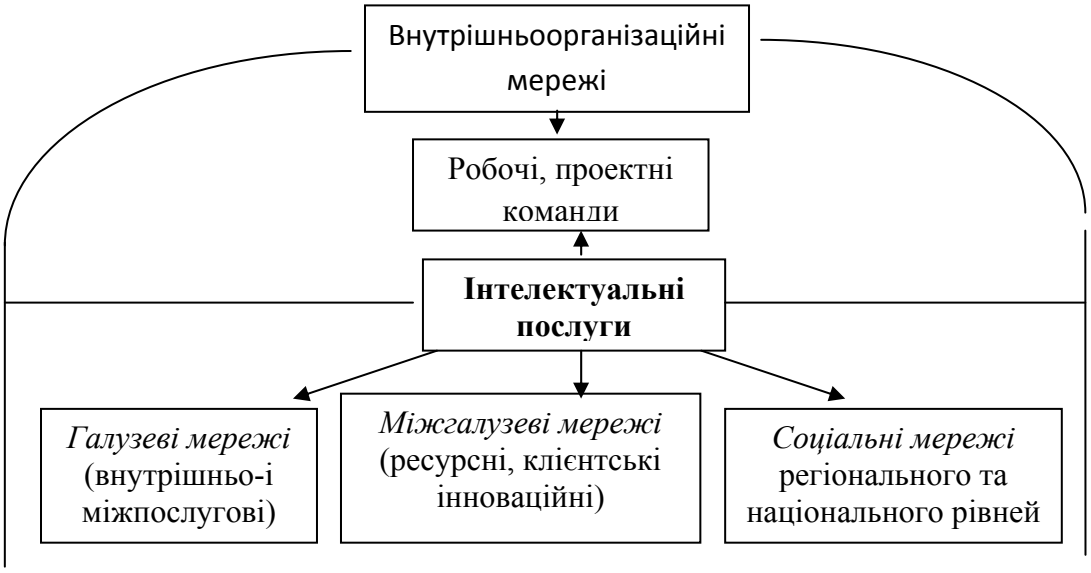


Рис. 2.16. Мережева структура інтелектуальних послуг

Літратура до 2 розділу

2.1.

1. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России [Текст]: учеб. пособ. / А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др. ; под ред. Э.П. Дунаева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 237 с.
2. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] /А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред А.В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
3. Экономика знаний [Текст]: коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
4. Федулова, Л. Розвиток національної інноваційної системи України [Текст] /Федулова Л., Пашута М. // Економіка Україні. – 2005. – № 4. – С. 35–47.
5. Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст]: у 3 т. /Семиноженко В. П., Федулова Л. І., Захарін С. В., Хаустов В. К.; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – . – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 564 с.
6. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London: Pinter Pub. Ltd, 1987. – 168 p.
7. Freeman, C. The National System of Innovation Perspective// Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – P. 5–24.
8. Freeman, C. The Economics of Technical Change //Cambridge Journal of Economics. – 1994. – Vol. 18. – P. 463–514.

9. Technical change and economic theory / Ed. Dosi, C Freeman, R Nelson? Silberger G., Soete L.–London.: Pinter Publishers, 1988. – 656.
10. Нікіфоров, А. Національна інноваційна система: вибір України [Текст] /А. Нікіфоров //Економіст. – 2005. – №12. – С.35–41.
11. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» [Текст] /Гохберг Л. //Вопр. экономики. – 2003. – №3. – С. 26–44.
12. Карайченцева, Г. О. Національні інноваційні системи у дослідженнях зарубіжних авторів [Текст] /Г. О. Карайченцева //Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна: Економічна серія. – 2000. – № 482. – С. 88–92.
13. Инновационная экономика [Текст] / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др.; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. –352 с. – (Научное издание).
14. Иванова, Н. Национальные инновационные системы [Текст] / Иванова Н. И. // Вопр. экономики. – 2001. – № 7. – С. 59–70.
15. Иванова, Н. И. Национальные инновационные системы [Текст] /Иванова Н. И. – М.: Наука, 2002. – 356с.
16. Галиченко, О. Г. Национальная инновационная система России:состояние и пути развития [Текст] /О. Г. Галиченко. – М.: Наука, 2006, – 396 с.
17. Гриньов, Б. В. Проблеми формування інноваційної системи України [Текст] / Гриньов Б. В., Губенко П. Т., Гусєв В. А. // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 127–138.
18. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст]: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Любов Іванівна Федулова. - К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. –600 с.
19. Шарко, М. В. Науково-методологічні основи організації та управління розвитком інноваційної діяльності в промисловому виробництві [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора екон. наук: спец. 08.02.02. «Економіка та управління науково-технічним прогресом» /Маргарита Василівна Шарко. – Одеса, 2006. – 36 с.

20. Шарко, М. Модель формування національної інноваційної системи України [Текст] /Маргарита Василівна Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
21. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст]: підручник /Любов Іванівна Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.– (Навчальне видання).
22. Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст]: у 3 т. / Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін. ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – . –Т.1: Економіка знань – модернізацій ний проект України. – 2007. – 544 с.
23. Фролова, Н. Л. Инновационный процесс: потенциал рынка и государства (Микроэкономический аспект) [Текст] /Н. Л. Фролова. – М.: Эконом. фак. МГУ, ТЕИС, 2007. –. – Ч.2 –2007. – 256 с.
24. Про інноваційну діяльність [Текст]: Закон України: 04.06.2002 р., № 40-IV /Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – №36. – Ст. 266.
25. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст]: монография /Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
26. Жилінська, О. Розвиток інноваційної інфраструктури [Текст] /О. І. Жилінська, Д. Б. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 57–67.
27. Соловьев, В. Направления и механизмы качественного развития инновационного потенциала Украины на этапе создания инновационной модели экономики Украины [Текст] / В. Соловьев //Экономист. – 2004. – № 5. – С. 20–21.
28. Перехід до інноваційної моделі економіки України: пріоритети формування законодавства [Текст] //Економіст. – 2004.– №5. – С. 47–62.
29. Гейтс, Б. Дорога в будущее [Текст] / Билл Гейтс; пер. с англ. Ю. Е. Кунцевич. – М.: Изд. Отд. «Рус. ред.«ТОО «Channel Trading Ltd.», 1996.– 312 с.
30. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент [Текст]: учеб. пособ. / О. М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. –318 с. – (Серия «Учебное пособие»).
31. Наукова і інноваційна діяльність (2000-2011 р.) [Электронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

32. Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство [Текст] /Константин Петрович Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с. – (Серия «Учебное пособие»).
33. Шингур, М. В. Теоретичні засади формування інноваційної інфраструктури [Текст] / Шингур М. В. // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка: Сер. «Економіка». – 2003. – Вип. 66-67. – С. 29.
34. Янковский, П. Г. Организация инвестиционной и инновационной деятельности [Текст] / Янковский П. Г., Мухарь И. Ф. – СПб: Питер, 2001. – 448 с.
35. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін. ; за ред.. Л. І. Федулової. – К.: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. – (Наукове видання).
36. Федулова, Л. І. Потенційні можливості великого бізнесу у формуванні національної інноваційної системи України [Текст] / Л. І. Федулова // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 56-58.
37. Шовкун, И. А. Институциональные основы инновационного развития: международный опыт и уроки транзитивных экономик [Текст] / И. А. Шовкун // Эконом. науки. – 2005. – № 3. – С. 60–74.
38. Осипов, Ю.М. Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система [Текст]: монография / Юрий Михайлович Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 382 с.
39. Философия экономики [Текст]: учеб. пособ. для высш. учеб. завед. / А. А. Мазараки, Ю. М. Осипов, В. А. Шевчук и др. ; отв. ред. С. В. Синяков. – Киев: Альтерпрес, 2002. – 384 с.– (Навчальне видання).
40. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Йозеф Шумпетер ; пер. с нем. В. И. Автономова и др.; общ. ред. А. Г. Милейковского. –М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
41. Сур’як, А. В. Основи економічної культури [Текст]: навч.посіб. /Ала Володимирівна Сур’як. – К.: Кондор, 2004. – 256 с. – (Навчальне видання).

42. Інноваційний потенціал України: підприємство, галузь, регіон, країна: Круглий стіл [Текст] // Економіст. – 2004.– №5. – С.15–26.

2.2.

1. Бутнік-Сіверський, О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві [Текст] /О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. – 2005. – № 12. – С. 31–37.
2. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» [Текст] / Гохберг Л. //Вопр. экономики. – 2003. – №3. – С. 26–44.
3. Федулова, Л. І. Стан розвитку корпоративної (заводської) науки в Україні: загроза технологічній безпеці / Л. І. Федулова, О. О. Глушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_46/st_46_02.pdf
4. Федулова, Л. Проблеми забезпечення ефективності наукової системи України / Л. Федулова // Вісник НАН України. –2010. – №4. – С. 27-29 [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2010-04/a3.pdf]
5. Наукова і інноваційна діяльність в Україні : [стат. збірник]. – К. : Держстат України, 2011. - 282 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/670793/
6. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана [Текст]: пер. с англ. Пивовар А. Г. ; общ. ред. Пирс Д. У. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
8. Инновационная экономика [Текст] / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л.П. и др.; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. –352 с. – (Научное издание).
9. Шовкун, І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України [Текст] / І. Шовкун // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 49–59.

10. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст]: монография /Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
11. Грант, Р. К знаниевой теории фирмы [Текст] / Р. Грант // Управление знаниями: хрестоматія; пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. –С. 37-64.
12. Хикс, Дж. Р. Стоимость и капитал [Текст] / Джон Ричард Хикс ; пер. с англ., общ. ред. и вступ.ст. Р.М. Энтов. – М.: Издат. гр. «Прогресс», 1993. – 488 с. – (Экономическая мысль Запада).
13. Томпсон, А. Экономика фирмы [Текст] /Артур Томпсон, Джон Формби ; пер. с англ. Ю.В. Шленов. – М.: БИНОМ, 1998. – 544 с.
14. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст]: в 3 т. /Альфред Маршалл. – М.: Изд. гр. «Прогресс», 1993. – (Экономическая мысль Запада. Для научных библиотек). – .–
Т1. – 1993. – 416 с.
15. Тоффлер, Э. Революционное багатство [Текст] / Эдвин Тоффлер, Хейди Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун ; под общей ред. А. Александровой. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА:ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
16. Уитнер, С. Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации [Текст] / Сидней Дж. Уитнер // Природа фирмы; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера; пер. с англ. М. Я. Каждан. – М.: Дело, 2001. – С. 268–293.
17. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] /Харолд Демсец //Природа фирмы; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера; пер. с англ. М.Я. Каждан. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.
18. Чухно, А. Сучасні економічні теорії [Текст]: підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименок, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
19. Леоненко, П. Історія економічних учень [Текст]: підручник / П. М. Леоненко, П. І Юхименко. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
20. Бухвалов, В. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента [Текст] / В. Бухвалов, В. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – №1. – С. 75–84.

21. Тамбовцев, Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие [Текст] / Л. В. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Том 8. – № 1. – С. 5-40.
22. Федулова, Л. Економіка знань [Текст]: підручник / Л. І. Федулова. – К.:НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600 с.
23. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы [Текст]: монография /Андрей Евгеньевич Шаститко. – М.: Эконом. ф-т МГУ; ТЕИС, 1996. – 135 с.
24. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін. ; за ред.. Л.І. Федулової. – К.: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. – (Наукове видання).
25. Пителис, Х. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции [Текст] / Х. Н. Пителис // Российский журнал менеджмента. – 2007. –Том 5. –№ 4. –С. 21–40.
26. Клейнер, Г. Системная парадигма и теория предприятия [Текст] /Георгий Борисович Клейнер // Вопр. экономики. – 2002. – № 10.– С. 48–55.
27. Рубинштейн, М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения [Текст] / Моше Ф. Рубинштейн, Айрис Р. Фистенберг А.; пер. с англ. С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XVI, 192 с.
28. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] / Рикки Хант ,Тони Базан ; пер. с англ. С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
29. Гарвин, Д. Создание научающейся организации [Текст] / Д. Гарвин // Управление знаниями: хрестоматія; пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. –С. 109-133.
30. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] / Мелисси Клемонс Румизен ; пер. с англ.отв. ред. Подщеколдин А. А. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель»; 2004. – XXVIII. – 318 с.

31. Argyris, C, Schoen, D. Organizational Learning II. Theory, Method, and Practice: Addison-Wesley, 1996; Die lernende Organization. Grundlagen, Methode, Praxis. Stuttgart: klett-Cotta, 1999.
32. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] // Психология труда и организационная психология: [т.5] / Эрих Кихлер, Катя Майер-Пести, Ева Хофманн; пер. с нем. П.А. Шепилова. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 312 с.
33. Davidov, W.H.,Malone, M.S. The Virtual Corporation.New York: Harper, 1992 ; Davidov, W.H.,Malone, M.S. Das virtuelle Unternehmen: der Kunde als Co-Produzent. Frankfurt: Campus, 1993.
34. Зуев, А. Электронный рынок и «новая экономика» [Текст] / А.Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 55–71.
35. Касьяненко, В. Виртуальное предприятие как элемент современной экономики [Текст] / Владимир Алексеевич Касьяненко // Социально-экономические проблемы информационного общества; под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 350–357.
36. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе [Текст] / А. Бузгалин, А. Колганов, А. Овсянников и др. ; под ред. А. И. Колганова. – М.: Эконом. ф-т; ТЕИС, 1998.– 279 с.
37. Шерешева, М. Ю. Межфирменные сети [Текст]: монография /М. Ю. Шерешева. – М.: Экономический фак. МГУ, ТЕИС, 2006 . – 320 с.

2.3.

1.Чухно, А. Институционализм: теория, методология, значение [Текст] / А. Чухно // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 4–12.

2.Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: экономика [Текст]: учеб. пособ. / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.

3.Забродин, Ю. А. Интеллектуальные услуги в бизнесе [Текст] : справ. пособ. / Ю. А. Забродин. – М.: Экономика, 2009. –635 с.

4.Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В.В. Кулибановой. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

5.Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст] / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М.И. Кныша. – СПб: Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.

6.Алешникова, В. И. Использование услуг профессиональных консультантов [Текст]: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / Вера Ивановна Алешникова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.– (Модуль 12).

7.Блинов, А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций [Текст]: учебник /А. О.Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с. – (Серия «Высшее образование»).

8.Уткин, Э. А. Консалтинг [Текст] /Эдуард Андреевич Уткин. – М.: Ассоц. авторов и издателей «Тандем»: Изд-во ЭКМОС, 1998. – 210 с.

9.Веретельникова, Ю. Выбрать консалтера [Текст] / Ю. Веретельникова // Инвестиц. газ. – 2005.– №15. – С.35.

10.Верба, В. А. Організація консалтингової діяльності [Текст]: навч.посіб / Вероніка Анатоліївна Верба, Тетяна Іванівна Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с. – (Навчальне видання).

11.Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст]: монография / Андрей Андреевич Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 187с.

12.Організація і технологія надання послуг [Текст] : навч. посіб. / Віктор Володимирович Апопій, Ірина Іванівна Олексин, Надія Олексіївна Шутовська, Тетяна Вікторівна Футало ; за ред. В.В. Апопія. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 312 с. (Альма-матер).

13.Решетняк, О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг[Текст] / Олена Іванівна Решетняк. – Харків: Фактор, 2008. – 544 с.

14.Решетняк, Е. И. Экономика предприятий сферы услуг [Текст] / Елена Ивановна Решетняк. – Харьков, Издательство «НУА», 2004. – 232 с.

15.Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Л. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №12. – С. 38–49.

16.Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.; за ред. Л.І. Федулової. – К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. – (Наукове видання).

17.Томчук, Н. Эволюция научных взглядов на человеческое развити [Текст] / Н. Томчук // Экономическая теория. – 2005. – № 3. – С. 95–105.

18.Shulz ,T. Investment in Human Capital. – New York: L., 1971.

19.Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] / Гэри Стенли Беккер; пер. с англ. Е. Батраковой, Р. Капелюшникова, О. Шибалкина и др.; сост.научн. ред, послесл. Р. И. Капелюшников, предисл. Н. И. Левина. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003. –672 с.

20.Экономика знаний [Текст]: коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др.] ; отв. ред. В. П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

21.Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / Сергей Михайлович Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

22.Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки [Текст] / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения . – 2001. – № 12. – С. 42–49.

23.Кір’ян, Т. Людський капітал в історії економічної думки [Текст] / Т. Кір’ян // Економіка України. – 2008. – №9. – С. 64–73.

24.Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал [Текст] /Энни Брукинг; пер. с англ. Н. Мишкова; под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб: Питер, 2001. – 288 с. (Серия «Теория и практика менеджмента»).

25.Кендюхов, О. Гносеологія інтелектуального капіталу [Текст] / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С.28–33.

26.Римашевская, Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Наталья Михайловна Римашевская // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9–10. – С. 22– 40.

27.Методология управления трудовыми ресурсами [Текст] : монография / И .В. Гуськова, А. П. Егоршин, Є. Н. Кулагина и др. ; под ред. И. В. Гуськовой, А. П. Егоршина. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.

28.Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учебн. пособ. / Леонид Григорьевич Мельник. – Сумы: ИТД «Университ. кн.», 2003. – 288 с. – (Библиотека «Экономическое образование», серия «Устойчивое развитие»).

29.Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст]: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / Владимир Викторович Годин, Игорь Константинович Корнеев. – М.: ИНФРА - М, 2000. – 352 с. – (Модуль 17).

30.Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] / Александр Владиевич Хорошилов, Сергей Николаевич Селетков. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с. – (Серия « Учебное пособие»).

31.Singelmann, Q. From Agriculture to Service: The transformation of Industrial Employment. Beverly Hills, 1978. – 78 p.

32.Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст]: учеб. пособ. / Борис Васильевич Корнейчук. – СПб: Питер, 2006. – 400 с. – (Издательская программа «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга).

33.Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Белл Даниэл.;пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 787 с.

34.Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе [Текст] / А. Бузгалин, А. Колганов, А. Овсянников и др. ; под ред. А. И. Колганова. – М.: Эконом. ф-т; ТЕИС, 1998. – 279 с.

35.Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред. А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.

36.Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст] / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М.И. Кныша. – СПб: Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.

2.4.

1. Фоминский, И. П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XXв.– начало XXI в.) [Текст] : учебн. пос / И. П. Фоминский. – М.: Магистр, 2007. – 670 с.

2. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Дема Л. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №12. – С. 38–49.

3. Україна у 2011 році. Статистичний збірник. – Київ, 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Александров, В. Освітня послуга [Текст] / В. Александров // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 53–60.

5. Трайнев, В. А. Менеджмент и маркетинг в образовании, науке и производстве и его информационное обеспечение [Текст] / В. А. Трайнев, С. А. Дмитриев, И. И. Пинчук ; под ред. В. А. Травнева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 268 с.

6. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – №5. – С.4–13.

7. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3-х т. / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія» – Т.2. – 2001. – 848 с.

8. Томчук, Н. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие [Текст] / Н. Томчук // Экономическая теория. – 2005. – № 3. – С. 95–105.

9. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

10. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.

11. Іноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://lib.meta.ua/book/2488/.

12. Черниш, Н. Й Соціологія [Текст] : підручник за рейтингово-модульною системою навчання ; 5-те вид., перераб. і доп. / Н. Й. Черниш. – К.: Знання, 2009. – 468 с.

13. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] : пер. с нем. П.А. Шепилова ; т.5. / Э. Кихлер, К. Майер-Пести, Е. Хофманн // Психология труда и организационная психология. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 312 с.

14. Инновационная экономика [Текст] : моногр. / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков, С. А. Мехович, В. Л. Товажнянский, Л. Л. Товажнянский. – Харьков: «ЭДЕНА», 2010. – 716 с.

15. Высшее образование: вызовы Болонского процесса и ВТО [Текст] : под ред.: В. П. Колесова, Е. Н. Жильцова, П. Н. Ломанова. – М. : Теис, 2007. – 409 с.

16. Экономика знаний [Текст] : коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В.П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

17. Колот, А. М. Реализация основных принципов Болонской декларации при подготовке специалистов экономического профиля [Текст] / А. М. Колот // Экономическая теория. – 2004. – №2. – С. 90-102.

18. Організація і технологія надання послуг [Текст]: навч. посіб. / Віктор Володимирович Апопій, Ірина Іванівна Олексин, Надія Олексіївна Шутовська, Тетяна Вікторівна Футало ; за ред. В.В. Апопія. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 312 с. (Альма-матер).

19 Шаповалова, Л. А. Державне регулювання ринку науково-технічних послуг в Україні [Текст] / Л. А. Шаповалова // Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2006. – 19 с.

20. Федулова, Л. Проблеми і перспективи виробничої та науково-технологічної кооперації підприємств України й Російської Федерації: експертна оцінка[Текст] / Л. Федулова, О. Балакірєва // Економіка України. – 2009. –№ 8. – С.56-67

21. Стадник, В. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Валентина Василівна Стадник, Микола Антонович Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с. – (Альма-матер).

22. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст]: монография / Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.

23. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст] / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. – СПб: Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.

24. Верба, В. А. Організація консалтингової діяльності [Текст]: навч.посіб /Вероніка Анатоліївна Верба, Тетяна Іванівна Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с. – (Навчальне видання).

2.5.

1. Гуреев, А. Состояние и перспективы развития международного рынка консалтинговых услуг в России [Текст] / А. Гуреев // автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – М., 2012. –[Электронный ресурс].–Режим доступа:http://www.ruc.su/upload/science/dissert/autoref/gusev.pdf

2. Компаньон. –2010. –№47 –[Электронный ресурс].–Режим доступа: http://www.companion.ua/Articles/Content?Id=123680

3. Блинов, А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций [Текст]: учебник /А. О. Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с. – (Серия «Высшее образование»).

4. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст]: / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. – СПб: Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.

5. Эмерсон, Г. Двенадцать принципов производительности [Текст] / Гаррингтон Эмерсон. – М.: ЭКОНОМИКА, 1972. – 223с.

6. Сухарев, О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: Краткий курс лекцій [Текст]: учеб. пособ./ Олег Сергеевич Сухарев. – М.: Центр эволюц. экономики ИЄРАН – Брянск: Изд-во Брянск. госун-та, 2004. – 128 с.

7. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Л. Демидова //Мировая экономика и междунар. отношения. – 2005. – №12. – С. 38–49.

8. Перехідна економіка [Текст]: підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Є. М. Лібанова та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – К.: Вища шк., 2003. – 591с. – (Навчальне видання).

9. Архієреєв, С. І. Трансакційний сектор економіки України [Текст]: монографія /Сергій Ігоревич Архієреєв. – Х.: ХФНІСД, 2003. – 56 с.

10.Архієреєв, С. І. Трансакційна архітектоніка [Текст] / Сергій Ігоревич Архієреєв // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С.69–83.

11. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологи [Текст]: монография / Ирина Александровна Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.

12. Вечканов, Г. С. Микроэкономика [Текст]: учебное пособие / Григорий Сергеевич Вечканов, Галина Ростиславовна Вечканова. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с. – (Серия «Учебные пособия»).

12. Алешникова, В. И. Использование услуг профессиональных консультантов [Текст]: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» /Вера Ивановна Алешникова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.– (Модуль 12).

13. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст]: посіб. для студ. вищих навч.закл. / Р. К. Бутова, Г. Н. Назарова, Л. А. Павленко та ін. ; за ред. В. С. Пономаренка. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 544 с. – (Алма-матер).

14. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст]: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / Владимир Викторович Годин, Игорь Константинович Корнеев. – М.: ИНФРА - М, 2000. – 352 с. – (Модуль 17).

15. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] / Александр Владиевич Хорошилов, Сергей Николаевич Селетков. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с. – (Серия «Учебное пособие»).

16. Про інформацію [Текст]: Закон України: 02.10. 1992 р., № 2657- XII – Закони України про інформацію: за станом на 15 грудня 2005 р. – Харків, ООО «Апекс+», 2005. – 128 с. (Серія «Правовий лікбез»).

17. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. М. Котельникова. – М.: ООО «Узд-во Астрель»; ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.

18. Шиффман, С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело [Текст] / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М.: HIPPO, 2004. – 188 с.

19. Геец, В. М. Социально-экономическая трансформация при переходе к экономике знаний [Текст] / Валерий Михайлович Геец. //Социально-

экономические проблемы информационного общества; [под ред. Л.Г. Мельника] – Сумы: ИТД «Университет. кн.», 2005. – С. 16–33.

20. Экономика знаний [Текст]: коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

21. Розен, Ш. Транскационные издержки и внутренние рынки труда [Текст] / Шервин Розен //Природа фирмы; пер. с англ. М. Я. Каждан. – М.: Дело, 2001. – С. 112–134.

22. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст]: учеб. пособ. / Борис Васильевич Корнейчук. – СПб: Питер, 2006. – 400 с. – (Издательская программа «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга).

23. Коростельов, В. А. Управлінське консультування [Текст]: навч. посіб. / Віктор Андрійович Коростильов. – К.: МАУП, 2003. – 104 с.

24. Коростелев, В. А. Роль консалтинга в управлении бизнесом [Текст]: учеб. пособ. / Виктор Андреевич Коростылев. – Киев: МАУП, 2004.– 252с.

25. Бисвас, С. Руководство по управленческому консалтингу [Текст] / Сугата Бисвас, Дэрил Твитчелл ; пер. с англ.С. В. Гавриленко. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 288 с.

26. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст]: монография / Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.

27. Савчук, В.С. Базисные экономические институты и направления анализа их парных взаимосвязей [Текст] / В. С. Савчук, В. Д. Якубенко // Эконом. теория. – 2005. – №2. – С. 49– 63.

28. Гражданский кодекс Украины: по состоянию на 12.05.2004 г. [Текст] / Верховна Рада України. –Офиц. изд. – Харьков: Информ.- прав. центр «КСИЛОН», 2004. – 422 с.

29. Макаров, В. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования [Текст] / Макаров В., Козырев А., Микерин Г. // Рос. эконом. журн. – 2003. – № 5,6. – С. 14–36.

2.6.

1. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Кастельс; пер. с англ. под ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Кастельс, М. Становление общества сетевых структур [Текст] / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология; пер. с анг. Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 462–494.
3. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
4. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] // Психология труда и организационная психология: [т.5] / Эрих Кихлер, Катя Майер-Пести, Ева Хофманн; пер. с нем. П.А. Шепилова. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 312с.
5. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологи [Текст]: монография / Ирина Александровна Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.
6. Шерешева, М. Ю.Межфирменные сети [Текст]: монография / М. Ю. Шерешева. – М.: Экономический фак. МГУ, ТЕИС, 2006 . – 320 с.
7. Бойтон, Э. Виртуальные команды: Команды, которые изменили мир [Текст] / Энди Бойтон, Билл Фишер ; пер. с англ. М. Чомахидзе. – М.: Претекст, 2008. – 265 с.
8. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст]: учеб. пособ. / Борис Васильевич Корнейчук. – СПб: Питер, 2006. – 400 с. – (Издательская программа «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга).
9. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

10. Инновационная экономика [Текст] / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. –352 с. – (Научное издание).

11. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст]: підручник / Любов Іванівна Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.– (Навчальне видання).

12. Зволинский, А. Для нашей ментальности нехарактерно выносить часть работы из-под своего контроля [Текст] / Зволинский А // Инвестиц. газ. – 2004. – № 13. – С.31

13. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №12. – С. 38–49.

РОЗДІЛ 3
УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

3.1. Управління знаннями: головні підходи до визначення змісту та головних напрямків

Знаннєінтеграційний підхід до характеристики змісту інноваційної діяльності дає підстави для визначення управління знаннями у якості пріоритетної функції її суб'єктів як інтеграторів знань. На макроекономічному рівні управління знаннями є завданням національної інноваційної системи – інституціонального інтегратора знань національного рівня; на мікроекономічному рівні – це функція учасників інноваційного процесу – вчених, викладачів, консультантів, підприємців, наукових, освітніх організацій, технопарків, інноваційних та інноваційно активних фірм та ін.

Концепція управління знаннями (knowledge manaqement) виникла ще у 90-х рр. XX ст. На сьогодні визначенням управління знаннями на мікроекономічному рівні різних авторів притаманні суттєві розбіжності. На нашу думку, більшість трактувань базується на ресурсному, процесному та функціональному підходах до розкриття змісту цієї управлінської діяльності.

Згідно з ресурсним підходом менеджмент знань належить до сфери управління ресурсами. «У його основі, – пише С. М. Клімов, – лежить сприйняття знань як одного з основних ресурсів сучасної економіки» [1, с. 34]. Завданням управління знаннями є забезпечення отримання, збереження, накопичення та ефективного використання зазначеного ресурсу.

Значна кількість визначень менеджменту знань базується на процесному підході трактування його змісту як управління внутрішньофірмовим рухом знань. Так, Меллісі Клеммонс Румізен, доктор філософії, стратег знань у компанії Buckman Labs, відомої найбільш вдалим застосуванням стратегії управління знаннями в США, дає наступне визначення цьому управлінському процесу: «...Систематичні процеси,

завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються й застосовуються» [2, с. 10]. Дж. Стоунхаус розглядає управління знаннями як процес, що включає генерування, формалізацію, збереження, дифузію, координацію і контроль знань [3, с. 22–25.] У монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» визначено, що система управління знаннями організації складається з двох підсистем: підсистеми управління пошуком, обробкою, зберіганням знань, забезпеченням доступу до знань і підсистеми управління обміном знань, трансформацією індивідуальних знань в організаційні, нарощуванням потенціалу знань [4, с. 170]. У цьому контексті завданням менеджменту знань є забезпечення ефективного руху знань в організації.

На базі функціонального підходуменеджмент знань визначається як сукупність загальних і спеціальних управлінських функцій, технологічних, мотиваційних і організаційних рішень, прийомів та заходів щодо забезпечення накопичення та використання знань в межах фірми. М. Мариничева пише: «Управління знаннями – створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і практичних завдань організації» [5, с. 19]. Управління знаннями – це комплексний управлінський процес, заснований на поєднанні гуманітарного, інформаційного й технологічного управління [6, с. 153; 7, с. 101]. Згідно з функціональним підходом складовими системи управління знаннями визначаються:

–технологічна підсистема, яка включає сукупність технологічних рішень для виявлення, зберігання, передачі, структуризації, обробки, перетворення і розповсюдження знань;

– мотиваційна підсистема, що реалізує управлінську функцію мотивації накопичування та обміну знаннями співробітників, співтовариств організації, контрагентів зовнішнього середовища;

– організаційна підсистема – сукупність організаційних прийомів, заходів щодо організації процесу трансформації індивідуальних знань в організаційні та створення інтелектуальних активів організації [1, с. 171].

На нашу думку, основу визначення змісту управління знаннями на мікроекономічному рівні складає характеристика *фірми як сховища знань* [8, с. 289; 9, 10, с. 258]. У цьому контексті управління знаннями – це технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення ефективної реалізації фірмою її функції сховища знань.

Знання зберігаються фірмою у її капіталі, технологіях, працівниках, культурі тощо. А. Верр визначає такі «сховища» знань у фірмі, як капітал, технології і культура в організації, а також професійна культура, людський ум і бази даних [11, с.166].

По-перше, знання міститься у працівниках фірми (експертах), які повинні їх зберігати і ділитися ними, тому об’єктом управління знаннями є люди, а його найважливішими завданнями – їх мотивація та розвиток культури компанії [7, с. 103]. Отже, складовою менеджменту знань є управління людськими ресурсами фірми, оскільки її працівники є носіями знань, які є об’єктом зазначеного управлінського процесу.

По-друге, знання складають зміст інтелектуального капіталу (нематеріальних активів) фірми. Автори монографії «Инновационная экономика», характеризуючи елементи інтелектуального капіталу фірми, підкреслюють: «Якщо спробувати звести їх до одного знаменника, то все це – різні форми знань (явного й неявного). Для практики й теорії менеджменту виникає зовсім нова галузь – управління інтелектуальними активами, або управління знанням» [12, с. 48]. У. Букович і Р.Уілльямс у книзі «Управление знаниями: руководство к действию» визначають, що управління інтелектуальними активами є складовим елементом управління знаннями. «Управління знаннями – процес, за допомогою якого організації вдається вилучити прибуток з обсягу знань або інтелектуального капіталу, що є у її розпорядженні» [13, с. 2]. У монографії «Экономика знаний», управління

знаннями трактується як нова міжфункціональна дисципліна й новий вид управлінської діяльності, спрямований на інтенсивне використання нематеріальних активів як головного ресурсу економіки знань і стимулювання інновацій з метою максимізації ефективності економіки й окремого підприємства, а також формування на цій підставі реальних конкурентних переваг на національному й міжнародному рівнях» [7, с. 100]. Як бачимо, у наведених джерелах об'єктом управління знаннями визначається інтелектуальний капітал (інтелектуальні або нематеріальні активи) фірми, а його завданням – підвищення ефективності його використання.

По-третє, важливим напрямком реалізації фірмою функції сховища знань є створення необхідних умов для інтеграції знань в межах організації, що включає їх одержання і продукування, трансформацію, обмін, зберігання, накопичення, використання та ін.

Отже, головними об'єктами управління знаннями є:

1) носії неявних знань – індивідууми (працівники інноваційних фірм, науковці, викладачі, інноватори, консультанти та ін.) та їх певні професійні групи як носії колективних знань (компетенцій);

2) носії явних (формалізованих) знань – нематеріальні активи, організаційний капітал, бази знань та ін.

Виходячи з цього, складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми як сховища знань, слід вважати управління:

а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент бізнесу;

б) інтелектуальним капіталом як сукупністю фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми;

в) ланцюжком знань в організації.

Приміром, у монографії «Экономика знаний» виокремлено такі трактування цієї діяльності, як-то управління: а) систематизованою інформацією, об'єктами якого є об'єктивоване знання (інформаційний

менеджмент); б) людськими ресурсами у контексті суб’єктивних знань, носіями яких вони є; в) знаннями як базовими ресурсами компанії, яке інтегрує інформаційний менеджмент і управління людськими ресурсами [7, с. 101-109].

Зазначеним складовим управління знаннями притаманні, з одного боку, суттєві особливості, що віддзеркалюють специфічний зміст їх об'єктів, з другого – загальні характеристики, оскільки знання та інформація становлять зміст інтелектуальних ресурсів фірми. Їм властиві прямі і зворотні зв'язки, а їх комплексне здійснення спрямовано на реалізацію фірмою її сутності як інтелектуальної підприємницької організації, що навчається та є сховищем знань. Варто також підкреслити, що управління знаннями має витратний аспект – це управління витратами одержання, продукування, трансформації, передавання, обміну, використання, зберігання і накопичення знань в організації.

Розглянемо детальніше зазначені складові управління знаннями.

*Управління інтелектуальними трудовими ресурсами як носіями знань***.** Реалізуючи функцію сховища знань, інноваційна фірма має бути здатна залучити найкращих фахівців, забезпечити їх подальше вдосконалювання через постійне (протягом усієї кар'єри) підвищення кваліфікації й накопичення практичного досвіду, а також створити їм достатні стимули для продовження роботи в організації, навчання та самонавчання.

Основними напрямками управління інтелектуальними трудовими ресурсами є:

– забезпечення фірми необхідними їй інтелектуальними трудовими ресурсами;

– підвищення рівня професіоналізму працівників знань (корпоративна освіта та самоосвіта);

– створення належних організаційних, економічних і психологічних умов для накопичення та ефективної реалізації творчого потенціалу фахівців;

– мотивація праці та навчання працівників.

Фундамент формування й розвитку творчого потенціалу працівників становить корпоративна освіта. Причому, чим глибше специфічність інтелектуального трудового ресурсу, тим складніше фірмі залучити його за допомогою зовнішнього ринку праці, тим вища роль внутрішньофірмової системи додаткового навчання й підвищення кваліфікації у забезпеченні фірми працівниками знань. Це відбиває загальну тенденцію, притаманну сучасному етапу формування економіки знань. Як підкреслюють Е. Тоффлер і Х. Тоффлер у книзі «Революционное богатство», сьогодні знання, необхідне для праці, змінюється так швидко, що його треба постійно оновлювати, як на самій роботі, так і поза нею. Навчання стає безперервним процесом [14, с. 164-165].

Творчість виступає найважливішим мотивом діяльності та навчання працівників знань, тому створення умов і стимулів реалізації їх інтелектуального потенціалу становить підвалини мотиваційного механізму як складової управління трудовими ресурсами фірми. Внутрішньофірмова система стимулів, що формує певний рівень мотивації інтелектуальної діяльності працівників, включає оплату праці, різні форми матеріального заохочення, можливості підвищення кваліфікації й додаткового навчання, перспективи кар'єрного росту, культуру виробничого процесу й престижність зайнятості в певній фірмі та ін.

*Управління інтелектуальним капіталом фірми*є відносно новим напрямком менеджменту, розвиток якого визначається як фундаментальна основа сучасного бізнесу. За словами А. Кендюхова, «оскільки концепція інтелектуального капіталу почала формуватися порівняно недавно – наприкінці 90-х років XX століття, то багато прикладних аспектів його використання залишаються неопрацьованими. Одна із ключових проблем – це розробка системи управління інтелектуальним капіталом на рівні підприємства» [15, с. 34].

Однією з перших корпорацій, що запровадила посаду корпоративного директора з інтелектуального капіталу, була шведська компанія «Skandia

AFS», директором якої був Л. Эдвінссон. У 1991 р. компанія випустила перший додаток до свого річного звіту під назвою «Інтелектуальний капітал». Починаючи з 1995р., компанія представляє офіційну оцінку свого інтелектуального капіталу як додаток до щорічного звіту акціонерам. За оцінками «Skandia AFS», до 2010 р. звіти всіх компаній стануть звітами про інтелектуальний капітал зі стандартним фінансовим додатком. Як зазначається в монографії «Инновационная экономика», «сьогодні мало хто сумнівається в тому, що саме інтелектуальний капітал створює основну вартість для акціонерів фірми, а компетенція її менеджменту визначається якістю управління цими невидимими активами» [12, с. 47]. За даними В. Гневко, частка інтелектуального капіталу у сумарному показнику капіталізації середньої сучасної високотехнологічної корпорації досягає 85% [16]. Інтелектуальний капітал компанії Microsoft сьогодні складає 94%, а Intel – 85% їх ринкової вартості.

Важливо розрізняти управління інтелектуальними ресурсами й інтелектуальним капіталом фірми. В основі розмежування зазначених управлінських процесів лежить розходження у змісті й характері руху інтелектуальних ресурсів й інтелектуального капіталу фірми. Що стосується останнього, то в центрі уваги знаходиться рух його вартості: її формування, зміни (зростання або зменшення), перенесення вартості на вироблені продукти й послуги. Головним об'єктом внутрішньофірмового управління інтелектуальним капіталом є інвестування в інтелектуальні ресурси, що становить фундамент для створення, накопичення і зростання його вартості. Важливо підкреслити, у формуванні інтелектуального капіталу, особливо фірмово-специфічного людського капіталу, беруть участь не тільки фірма, а й сам її працівник, який оволодіває знаннями, і держава, що фінансує систему освіти, наукову діяльність та ін. На обґрунтовану думку С. Клімова, «підприємець привласнює інтелектуальний капітал як значною мірою суспільне благо, не вловлюючи існуючих зв'язків по лінії фінансування

відповідних видів діяльності через процеси перерозподілу суспільного продукту» [1, с. 27].

Структура інтелектуального капіталу фірми визначає основні напрямки інвестування в її інтелектуальні ресурси й завдання управління знаннями. Важливо підкреслити, що незважаючи на те, що управління інтелектуальними трудовими ресурсами тісно взаємопов’язано з управлінням фірмово-специфічним людським капіталом, їм властиві специфічні завдання, напрямки, підходи й результати, що виступають підґрунтям їх виокремлення в самостійні блоки управління знаннями.

З нашого погляду, інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал повинні включати наступні витрати фірми, пов'язані з формуванням, використанням і розвитком її інтелектуальних трудових ресурсів, а саме на:

– адаптацію працівників до фірмової технології;

– додаткове навчання і тренінг;

– створення внутрішньої мережі робочих і проектних команд;

– підвищення кваліфікації працівників, одержання ними нових знань, необхідних для виробничої та інноваційної діяльності;

– закріплення у фірмі глибоко специфічних інтелектуальних трудових ресурсів.

Як пише Ш. Розен, головними компонентами інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал є витрати «пристосування» працівників до фірми й формування робочих бригад [17, с. 114]. Адаптація працівників до фірмового бізнес-процесу, їх «пристосування до фірми» вимагають від фірми здійснення певних витрат на їх ознайомлення із внутрішньофірмовими нормами, правилами, культурою, елементами структурного капіталу, корегуванням їх професійних знань і навичок відповідно до специфіки бізнесу. Тому між прийомом на роботу висококваліфікованого фахівця і отриманням від нього певного ефекту існує деякий розрив у часі, тривалість якого залежить від результативності управління фірмово-специфічним людським капіталом, зокрема, від ефективності витрат на адаптацію

працівника. При прийомі на роботу фахівця, який не володіє необхідним для фірми рівнем кваліфікації, такий розрив у часі може охоплювати доволі значний період (від декількох місяців до декількох років), протягом якого фірма здійснює інвестиції не тільки в адаптацію працівника, а й у його додаткове навчання, підвищення кваліфікації тощо.

Важним напрямком управління фірмово-специфічним людським капіталом виступає діяльність, пов'язана із забезпеченням ефективного функціонування внутрішніх мереж фірми, що вимагає інвестицій у створення й підвищення результативності робочих і проектних команд. Надзвичайно важливими об'єктами інвестицій сучасної фірми є навчання, підвищення кваліфікації, тренінг працівників, тобто корпоративна освіта. Звичайно, певні витрати несе і працівник, однак основні інвестиції здійснює фірма, що, з одного боку, підвищує її заінтересованість у закріпленні і збереженні фахівця, з другого – є найважливішим чинником, що впливає на мотивацію персоналу.

Основні види інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал тісно взаємозалежні. Приміром, ефективність витрат фірми на закріплення фахівців залежить від рівня й віддачі інвестицій у їх додаткове навчання. Необхідність витрат, пов'язаних з адаптацією й навчанням працівників, виникає щораз, коли формуються команди для роботи над новими проектами, тобто здійснюються витрати на створення й модернізацію внутрішньої мережі фірми.

Основними складниками інвестицій фірми у структурний капітал є інвестиції: а) в організаційний капітал як систематизовану й формалізовану компетентність компанії плюс системи, що підсилюють її творчу ефективність та організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості; б) в створення, накопичення та забезпечення ефективного використання клієнтського капіталу.

Управління ланцюжком знань в організації. Основними напрямками *управління одержанням знань* є (а) отримання знань із зовнішніх джерел, (б)

зовнішнє і внутрішньофірмове навчання й самоосвіта працівників знань; (в) накопичення досвіду діяльності і (г) продукування знань.

Одним з основоположних джерел знань виступає корпоративна освіта (тренінги, семінари, підвищення кваліфікації та ін.). З одного боку, внутрішньофірмове навчання є чинником мотивації творчої праці, з другого – необхідною умовою накопичення знань, що становлять зміст фірмово-специфічного людського капіталу фірми. Таку ж роль відіграє самоосвіта працівників, стосовно якої завданнями фірми є створення належних умов, стимулювання співробітників, визнання підвищення їх освітнього рівня базовим принципом корпоративної культури. Накопичений працівниками фірми досвід роботи також виступає важливим джерелом індивідуальних і організаційних знань.

Отримані з різних джерел знання необхідно перетворити на елементи структурного капіталу, насамперед, на організаційні знання, які є інтелектуальною власністю фірми. Як підкреслено в монографії «Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України»: «Нові знання набуваються в процесі навчання окремих осіб, навчання підрозділів і навчання організацій в цілому. При цьому базовим процесом є процес перетворення індивідуальних знань в організаційні. Саме процес створення організаційних знань є основою управління знаннями»[4, с. 173].

Рух знань в межах фірми охоплює перетворення явних знань на неявні (приховані), неявних на явні, індивідуального знання на колективне. Перетворення знань – основа їх передачі (обміну) й використання у виробничому та інноваційному процесах. *Трансформація знань в межах фірми* передбачає, по-перше, перетворення явних знань на неявні (приховані), неявних на явні. У цьому контексті управління ланцюжком знань – це процес, що забезпечує здійснення в рамках фірми «спіралі знань», що охоплює процеси їх соціалізації, екстеріоризації, комбінації і інтеріоризації [2, с. 24].

По-друге, трансформація знань пов’язана з перетворенням індивідуального знання на колективне (рис. 3.1).

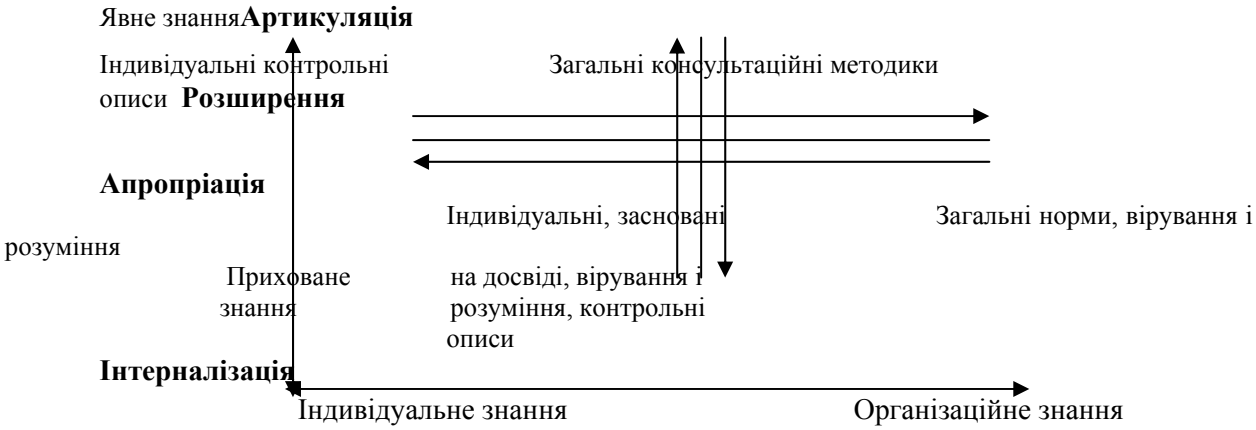


Рис. 3.1. Модель категорій знання і процесів перетворення[11,с.164].

В процесі артикуляції (формулювання) неявне знання перетворюється на явне; за допомогою процесу інтерналізації явне знання стає неявним, що є умовою використання працівником явного знання; апропріація забезпечує перетворення загальних норм на індивідуальні, а розширення – індивідуального знання на організаційне.

Трансформація знань – основа їх передачі (обміну) й використання в бізнес-процесі. Внутрішньофірмова система *управління передачею (обміном) знань* включає: (а) корпоративну освіту; (б) систему внутрішньофірмового консультування й обміну досвідом; (в) регламентацію виробничого процесу на засадах внутрішньофірмових норм; (г) розвиток культури організації, що навчається, для якої обмін знаннями є фундаментальним принципом ефективної діяльності.

Внутрішньофірмовий обмін знань спирається на горизонтальні зв'язки між учасниками виробничого процесу (працівниками, робочими й проектними командами) й ієрархію, на підставі якої здійснюється трансформація знань на розпорядження як особливий інструмент передачі знань в організаціївід їх джерела (власника) безпосереднім виконавцям дорученої роботи, тобто від керівника проекту робочій чи проектній командам, від керівника департаменту – керівникам проектів та ін. Як влучно

зауважив Харолд Демсец, «чим більший і різнобічний обсяг знань, необхідних для виробництва блага, або чим більше спеціалізовані ці знання, тим більшою повинна бути опора на право одних віддавати розпорядження іншим» [10, с. 259].

На нашу думку, фундамент горизонтального обміну знаннями у межах фірми складає її культура як інтелектуальної організації, а розпорядження, що базуються на внутрішньофірмовій ієрархії, є однією з форм використання інтелектуального капіталу фірми.

Управління використанням знань у рамках фірми спирається на застосування технологій, моделей, методів й прийомів діяльності, що забезпечують високу віддачу інтелектуальних ресурсів. Управління використанням знань має за мету реалізацію творчого потенціалу працівників, забезпечення необхідного рівня віддачі структурного капіталу, підвищення аллокаційної ефективності фірми, оскільки, як уже обґрунтовувалося раніше, знання є її найважливішим ресурсом.

Змістом *управління зберіганням і накопиченням знань* виступають формування, підтримка й розвиток бази даних фірми – своєрідного внутрішньофірмового банку знань.

Таким чином, спираючись на концепцію знаннєінтеграційної природи інноваційного процесу, управління знаннями як функція інституціональних інтеграторів знань – це управління інтеграцією знань у інноваційному процесі, що охоплює її технічне забезпечення і технологію, економіку, організацію, мотивацію, захист від інтернальних і екстернальних загроз. Це комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань, накопичення і реалізації потенціалу носіїв знань.

Складовими менеджменту знань, спрямованого на реалізацію ролі фірми як інтегратора знань, слід вважати управління:

а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент інноваційного бізнесу в економіці знань;

б) інтелектуальним капіталом, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості;

в) знаннєвим ланцюжком.

В цілому, управління знаннями спрямовано на досягнення кінцевої мети їх інтеграції інноваційною фірмою – втілення (об'єктивізацію) знань у нові знаннємісткі продукти та послуги.

Забезпечення інноваційної фірми знаннєвими ресурсами та ефективний рух знань в її межах є функцією адміністраторів знань (knowledge administrations) – фахівців з управління знаннями. Треба підкреслити, що працівники і професіонали знань є адміністраторами власних знань, оскільки керують своїм пізнавальним процесом, навчанням, оволодінням, накопиченням і використанням знань. Але є і професійні адміністратори знань, для яких управління знаннями – це професійна діяльність, спрямована на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників інтеграції знань у інноваційному процесі.

Одним з головних завдань всіх складових внутрішньофірмової системи управління знаннями є забезпечення інтелектуальної безпеки**.** На нашу думку**,** заходи щодо подоланнязагроз ефективній реалізації функції фірми як сховища знань повинні бути невід'ємним елементом управління інтелектуальними трудовими ресурсами, інтелектуальним капіталом, рухом знань в організації (рис. 3.2.).

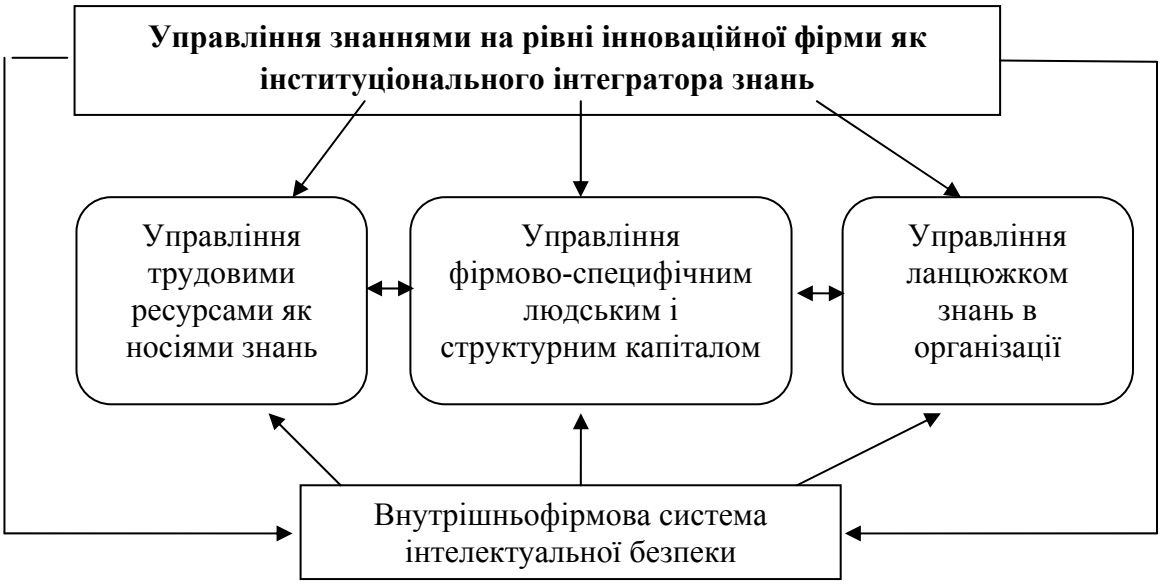


Рис. 3.2. Головні підсистеми управління знаннями у інноваційній фірмі

Менеджмент знань є важливим чинником захисту інтересів господарюючих суб'єктів щодо забезпечення інноваційної діяльності інформаційними і інтелектуальними ресурсами. Важливість цього управлінського процесу підтверджує те, що, за оцінками фахівців, у середньому практично 80 % ринкової вартості компаній забезпечують нематеріальні активи та корпоративні знання, а 95 % біржової вартості високотехнологічних організацій припадає на нематеріальні активи [4, с. 168].

3.2. Інтелектуальна безпека інтеграторів знань

Формування економіки знань, провідними ресурсами якої є ресурси інтелектуальні, обумовлює необхідність перегляду підходів, що склалися, до визначення пріоритетних об'єктів, умов та напрямів забезпечення економічної безпеки на макро- і мікроекономічних рівнях, безпеки людського розвитку. По-перше, в інформаційному суспільстві у структурі об'єктів економічної безпеки зростає значущість інтелектуальних ресурсів, захищеність яких є базовою умовою убезпечення розвитку національної економіки та її складових на інноваційній основі. По-друге, безпека

людського розвитку в економіці знань – це, насамперед, безпека інтелектуального розвитку людини, інтелект якої є основою формування, накопичення і використання інтелектуальних ресурсів. Виходячи з цього, в сучасних умовах убезпечення інтелектуальної діяльності як діяльності з продукування, обміну, використання інтелектуальних ресурсів, виступає пріоритетною складовою безпеки людського розвитку та економічної безпеки.

Інтелектуальна безпека – це захищеність інтелектуальних ресурсів соціально-економічного розвитку, їх продукування, обміну, використання на макро- та мікроекономічних рівнях.

Для визначення об’єктів інтелектуальної безпеки необхідно з’ясувати сутність та види інтелектуальних ресурсів. Як визначено у попередніх розділах монографії, змістовне ядро інтелектуальних ресурсів складають знання (суб’єктивні, кодифіковані, об’єктивовані). Носіями суб’єктивних знань виступають працівники знань, результатом інтелектуальної праці яких є інтелектуальний продукт, який набуває таких головних форм: а) об’єкти інтелектуальної власності як системи відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін.; стосовно суб’єктивних (неявних) знань, то їх привласнення (володіння знаннями) забезпечує пізнавальна діяльність у різних формах; відносини інтелектуальної власності, об’єктом яких є кодифіковані та об’єктивовані знання, набувають таких правових форм, як авторське право, право промислової вартості; б) складові елементи інтелектуального капіталу, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості.

Отже, за об’єктним критерієм *інтелектуальна безпека* це захищеність знань як інтелектуальних ресурсів суспільства, що охоплює убезпечення працівників знань та їх інтелектуальної праці; інтелектуального продукту; інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу. Основу

інтелектуальної безпеки складають науковий і освітній потенціали суспільства, господарюючого суб'єкту, індивідуума.

Складовими інтелектуальної безпеки є:

1)безпека інтелектуальних трудових ресурсів як носіїв знань – це такий стан захищеності інтелектуальних трудових ресурсів фірми, що забезпечує ефективну реалізацію неявних індивідуальних і колективних знань у інноваційному процесі, запобігає втратам знаннєвих ресурсів внаслідок опортуністичної поведінки працівників;

2) безпека нематеріальних активів як об'єктів права інтелектуальної власності фірми, до яких належать: майнові і немайнові права, об'єкти промислової власності, створена і накопичена фірмою база знань, що є носіями організаційних знань. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та ін.;

3) безпека інтелектуального капіталу як стан захищеності інвестицій фірми у знаннєві ресурси. У цьому контексті безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки фірми. Захист інтелектуального капіталу фірми – це сукупність заходів щодо його збереження та ефективної реалізації у інноваційному процесі;

4) безпека ланцюжка знань як стан захищеності руху знань у інноваційному процесі;

5) *кібербезпека* – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)**,** значна роль якої у інформаційному суспільстві підкреслена уКонвенції Ради Європи про кіберзлочинність, яку Україна ратифікувала у 2005 році. *Кіберзлочинність* як використання новітніх ІКТ, спрямоване проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними є загрозою інтелектуальній безпеці**.** У Конвенції визначено такі головні види кіберзлочинності: правопорушення проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення,

пов’язані з комп’ютерами; правопорушення, пов’язані із змістом; правопорушення, пов’язані з порушенням авторських та суміжних прав.

Убезпечення інтелектуальних ресурсів інноваційної діяльності (з*ахист знань) –це* сукупність заходів, прийомів і методів забезпечення захищеності інтеграції знань у інноваційному процесі від зовнішніх та внутрішніх загроз, що має суб’єктну і процесну спрямованість. Захист знаннєвих ресурсів охоплює носіїв знань і – знаннєвий ланцюжок (рис. 3.2).

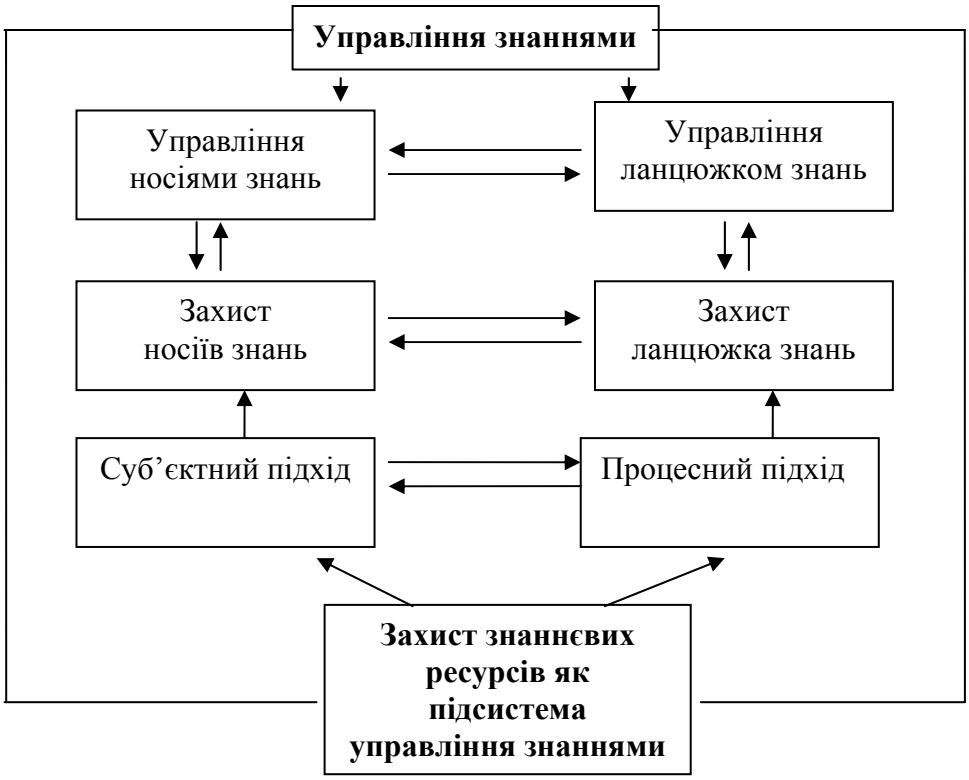


Рис. 3.2. Захист знаннєвих ресурсів як підсистема управління знаннями

Таким чином, на рівні фірми інтелектуальна безпека – це стан захищеності носіїв і ланцюжка знань у інноваційному процесі.

Захист носіїв знань, метою якого є забезпечення накопичення і ефективної реалізації їх потенціалу у інноваційному процесі, спрямовано на запобігання загрозам, пов’язаним з їх формуванням і функціонуванням. Його складовими відносно такого носія знань як працівники є захист інтелектуальної праці, що охоплює певні техніко-технологічні, економічні, організаційні, культурологічні заходи; освітній захист як запобігання

загрозам ефективного навчання та самонавчання працівників знань; захист кар'єри – сукупність заходів, що забезпечують просування працівника в організації адекватно рівня його компетенції тощо. Здійснення захисту інтелектуальних працівників – носіїв специфічних неявних знань сприяє, з одного боку, подоланню загроз їх опортуністичної поведінки, як-то: несанкціоноване використання знаннєвих ресурсів, порушення конфіденційності, розголошенням комерційної таємниці, промисловий шпіонаж та ін., з іншого боку, збереженню інтелектуальних трудових ресурсів, запобіганню їх переходу до конкурентів.

Метою *захисту ланцюжка знань* є забезпечення ефективного здійснення руху знань у інноваційному процесі шляхом визначення і подолання загроз, серед яких: передавання недостовірної чи застарілої інформації, несанкціоновані бар'єри щодо передачі-отримання знань, недобросовісна конкуренція на ринку знань, зловживання монопольним становищем відносно певних знаннєвих ресурсів тощо.

В цілому, захист знаннєвих ресурсів спрямовано на забезпечення *безпеки інтеграції знань* як певного стану захищеності інтересів учасників інноваційного процесу щодо створення, накопичення та ефективного використання знаннєвих ресурсів інновацій.

Серед *інтернальних загроз безпеці інтеграції знань,* запобігання яким – найважливіше завдання системи управління знаннями фірми,варто виділити 1) недостатній рівень специфікації прав власності щодо інтелектуального продукту; 2) інституціональну невизначеність процесів інтеграції знань у межах фірми. Негативними наслідками цього є опортуністична поведінка працівників фірми як носіїв знань і учасників їх внутрішньофірмового руху, «відплив умів», перетворення інвестицій фірми у інтелектуальні активи на неповоротні втрати. Найважливішою проблемою менеджменту знань, а саме управління інтелектуальними трудовими ресурсами є коригування й подолання опортуністичної поведінки працівників у формі ухиляння й вимагання, що складає загрозу інтелектуальній безпеці фірми. З одного боку,

творчу діяльність неможливо контролювати адміністративними методами, а використання командної форми організації інтелектуальної праці ще більше ускладнює зовнішній контроль виконання трудових функцій. Тому цілком реальною є ситуація *ухиляння* – приховане невиконання або недостатній рівень виконання найманими працівниками умов трудового договору.

З іншого боку, залежність фірми від специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних трудових ресурсів породжує можливість *вимагання* з боку її співробітників кращих умов праці, вищої оплати, пільг і доплат, не пов'язаних з реальними результатами їх діяльності.

Інвестиціям фірми в людський капітал властиві значні *ризики, пов'язані з реальною загрозою їх перетворення на безповоротні витрати.* Наприклад, цілком типовою є ситуація, коли витрати фірми на адаптацію й навчання працівників не дають очікуваного ефекту внаслідок їх опортуністичної поведінки. Приміром, корпоративна освіта сприяє зростанню творчого потенціалу специфічних інтелектуальних трудових ресурсів фірми. Однак, внаслідок звільнення працівників або їх опортуністичної поведінки та безвідповідального ставлення до навчання, *є загроза, що знання можуть бути втрачені фірмою, а її витрати на професіональне зростання працівників перетворяться на втрати*. Як пишуть Р. Хант, Т. Базан, «імовірно, найпоширенішою формою, у якій зазвичай розтрачуються гроші компанії, є стаття витрат на «навчання й розвиток». Компанії можуть затратити величезні суми на різні курси й дистанційне навчання, не усвідомлюючи того, що плоди такого навчання на 80% зникають менш аніж за добу» [1, с. 59].

Суттєвою загрозою інтелектуальній безпеці є несанкціоноване використання та розкриття конфіденційної інформації.

Серед напрямків подолання загроз інтелектуальній безпеці необхідно виокремити наступні.

1) *Розвиток культури фірми* як інтелектуальної організації, яка базується на правилах: вдосконалювання, власність, розуміння, підхід «можу зробити», чесність, доступність, професіоналізм [1, с. 73–77].

2*)Інвестиції в закріплення і збереження висококваліфікованих фахівців фірми*, наприклад, капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечують високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування.

3) Визнання та реалізація у процесі забезпечення інформаційної та освітньої безпеки фірми наступних специфічних функцій оплати праці: а) *функції, яка полягає у закріпленні (збереженні) глибоко спеціалізованих інтелектуальних трудових ресурсів*, їх «монополізації» фірмою; б) *капіталоутворюючої функції* стосовно фірмово-специфічного людського капіталу.

По-перше, висококваліфіковані працівники є і головною конкурентною перевагою фірми, і її основним обмежувальним ресурсом. Їх закріплення (збереження) – найважливіше завдання управління знаннями, на вирішення якого повинна бути націлена внутрішньофірмова система оплати праці. По-друге, фірма несе значні витрати, пов'язані з підготовкою, додатковим навчанням, підвищенням кваліфікації працівників. А, щоб вони окупилися та не перетворилися на втрати, потрібен досить тривалий період часу, що диктує необхідність використання фірмою різних засобів закріплення висококваліфікованих кадрів, одним із яких і є належна оплата праці. По-третє, оплата праці виступає для фірми інструментом конкурентної боротьби за інтелектуальні трудові ресурси, оскільки її конкуренти заінтересовані в залученні висококваліфікованих фахівців у власний бізнес. Отже, використання оплати праці як інструмента закріплення (збереження) специфічних й інтерспецифічних інтелектуальних трудових ресурсів фірми – дієвий засіб подолання загроз інформаційній та освітній безпеці фірми.

Капіталоутворюючий потенціал оплати праці фахівців полягає в можливості фінансування за її рахунок підвищення їх професіонального

рівня. У цьому аспекті, та частина оплати праці, що витрачається працівником на зовнішнє навчання або самоосвіту є, по суті, інвестицією в його людський капітал. Витрати фірми на додаткове навчання й підвищення кваліфікації працівників, як структурний елемент витрат на оплату праці (зокрема, на соціальні виплати – соціальний пакет працівників знань) також є інвестиціями у фірмово-специфічний людський капітал. Тому, нам вбачається обґрунтованої точка зору А. Бенджамена, який поділив фонд оплати праці на поточну й капіталізовану заробітну плату, яка розглядається ним як капіталовкладення в банк знань [2, с. 127,128]. Капіталоутворююча функція оплати праці відбиває тісний взаємозв'язок інтелектуальних трудових ресурсів фірми й фірмово-специфічного людського капіталу як структурного елемента інтелектуального капіталу фірми. Її значимість зумовлена загальносвітовою тенденцією зростання інтелектуального компонента у відтворенні працівників.

Визначення витрат фірми на корпоративну освіту, що є складовою оплати праці, у якості інвестиції у людський капітал («капіталовкладення у банк знань») є методологічною основою розробки управлінських заходів щодо запобігання низької ефективності чи втрати останньої, внаслідок опортуністичної поведінки або звільнення працівника.

4) *Мотивація носіїв знань на базі реалізації принципів організації оплати інтелектуальної праці*: індивідуалізованість, багатофакторність, гарантованість, гнучкість і комплексність. Вимір абсолютно нематеріальних результатів інтелектуальної праці набуває форму оцінки працівника, його місця й ролі у виробничому процесі, ступеня специфічності його знань і навичок, рівня реалізації творчого потенціалу. Ось чому, оцінка праці і її оплата повинні бути індивідуалізованими, відображати індивідуальні особливості працівників знань й їх трудової діяльності. Реалізація принципу індивідуалізованості диктує необхідність багатофакторного аналітичного підходу до оцінки й оплати праці, що поряд із традиційними критеріями враховує статус фахівця в організації, їх внесок у створення і збільшення

бази знань, участь у внутрішньофірмовому обміні знаннями та ін. Гарантованість певного рівня індивідуалізованої оплати праці виступає дійовим чинником закріплення у фірмі інтелектуальних трудових ресурсів, а принцип гнучкості забезпечує реалізацію стимулюючої функції заробітної плати. Комплексність оплати інтелектуальної праці полягає у використанні як її складників різних видів виплат, безпосередньо пов'язаних з діяльністю і статусом працівника у фірмі.

5) *Застосуванняуправлінських технологій*, які реалізують принципи індивідуалістичних, едхократичних і партисипативних організацій. Ідивідуалістичні організації (на відміну від корпоративних) – це відкриті організації, одиницею управління в яких є особистість; едхократичні орієнтуються на вільні дії працівників, їх компетенцію й вміння самостійно приймати рішення; партисипативні спираються на участь працівників в управлінні. Сполучення індивідуалізації, волі, самостійності, участі в управлінні, довіри, співробітництва й культури – фундамент ефективного управління творчою працею, подолання загроз інформаційній безпеці фірми.

6) Певний рівень незалежності бізнесу від можливих втрат знань, внаслідок опортуністичної поведінки чи звільнення працівників фірми, забезпечує *трансформація індивідуальних знань у колективні*. На обґрунтовану думку авторів монографії «Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України», суттєвим з точки зору формування системи управління знаннями сучасної організації є усвідомлення наявності, крім знань окремих співробітників, також і знань співтовариств (груп) людей та організаційного знання [3, с. 174]. Колективне знання (знання груп людей і організації в цілому) становить собою ключові компетенції, як згустки знань і навичок, що забезпечують конкурентоспроможність фірми і дозволяють у сконцентрованому виді виявити генетичні джерела її виживання й розвитку в конкретному діловому середовищі. Спеціалісти Гарвардського університету визначають ключову компетенцію як «колективне навчання організації» у

сфері координації різноманітних виробничих здібностей персоналу компанії й у царині інтеграції багатоманітних потоків технологій .

Управління трансформацією знань з метою забезпечення інформаційної і освітньої безпеки фірми повинно охоплювати такі напрямки:

–формалізація знань на підставі підготовки різних методик, наукових обґрунтувань, проектів, розробок, статей і навчальних матеріалів, що становлять базу знань, яка належить фірмі;

– перетворення інтелектуального продукту найманих працівників на об'єкти інтелектуальної власності фірми;

– поширення знань в організації у процесі внутрішньофірмового навчання, формування культури організації, що навчається, з метою перетворення окремих елементів, які становлять зміст фірмово-специфічного людського капіталу, на колективне знання.

В цілому, головними факторами безпеки інтеграції знань, створення і реалізацію яких забезпечує система управління знаннями є:

а) техніко-технологічні – система захисту технічних засобів, комп’ютерних технологій, комунікацій тощо, що використовуються у процесі інтеграції знань;

б) економіко-організаційні – система організації та управління витратами руху знань;

в) мотиваційні – система мотивації працівників фірми, та їх груп як носіїв знань;

г) інституційні – система внутрішньофірмових правил і процедур інтеграції знань, зокрема, специфікація прав власності щодо інтелектуального продукту працівників фірми;

г) культурологічні – розвиток культури організації, зокрема, інноваційної культури як основи ефективної інтеграції знань.

Оскільки знання «це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення» [4, с.25], основу інтелектуальної безпеки складає *інформаційна безпека* як стан захищеності

«потреб в інформації особистості, суспільства, держави, при якому забезпечується їхнє існування і прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз» [5, с. 38]; «національних інтересів України в інформаційній сфері, за якого не допускається заподіяння шкоди особі, суспільству, державі через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації; несанкціоноване поширення та використання інформації; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки функціонування інформаційних технологій» [6, с. 33]; «інформаційного простору» [7, с. 118].В сучасних наукових та навчальних джерелах наводяться різні визначення змісту інформаційної безпеки, які, на нашу думку, відповідно до підходів авторів щодо трактування її пріоритетів можливо поєднати у наступні групи (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Головні пріоритети інформаційної безпеки

Пріоритети інформаційної безпеки	**Визначення змісту інформаційної безпеки**
Захищеність потреб чи інтереси особи, суспільства, держави в інформаційній сфері	«Інформаційна безпека – це стан захищеності потреб особи, суспільства і держави в інформації незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз» »[8, с. 696]. Інформаційна безпека – це «стан захищеності національних інтересів України в інформаційній сфері, за якого не допускається заподіяння шкоди особі, суспільству, державі через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації; несанкціоноване поширення та використання інформації; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки функціонування інформаційних технологій» [9, с. 33]. « Більш розгорнуте формулювання інформаційної безпеки – це стан захищеності потреб в інформації особистості, суспільства, держави, при якому забезпечується їхнє існування і прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз» [10, с. 38].
Захищеність інформації, інформаційних ресурсів та процесів	«Інформаційна безпека означає такий стан захищеності інформаційних ресурсів особи, суспільства й держави, який забезпечує реалізацію та прогресивний розвиток життєво важливих для них інтересів»[8, с. 696]. «Інформаційна безпека – це захищеність встановлених законом правил, за якими відбуваються інформаційні процеси в державі, що забезпечують гарантовані Конституцією умови існування і розвитку людини, всього суспільства, держави» [10, с. 92].

Захищеність інформаційного середовища, інформаційного простору	«У найзагальнішому вигляді – інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання і розвиток в інтересах громадян, організацій, держави» [9, с. 38]. «Інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного простору» [11, с. 118].

Вважаємо, що головною метою інформаційної безпеки є забезпечення прав і свобод громадян та захист інтересів особистості, суспільства, держави в інформаційній сфері. Виходячи з цього, *інформаційна безпека* – це захищеність прав і свобод громадян щодо збирання, накопичення, оброблення, збереження, використання і розповсюдження інформації, забезпечення якої спирається на захист національних інтересів в інформаційній сфері, інформаційних ресурсів та інформаційного простору (середовища).

До головних складових інформаційної безпеки належать: 1) *інформаційне забезпечення*, тобто створення умов для ефективної реалізація інформаційних прав і свобод громадян; 2) *безпека інформації* – «такий стан її захищеності, який забезпечує відсутність недопустимого ризику нанесення шкоди від несанкціонованого її розголошення, витоку, модифікації або знищення» [9, с.23]; 3) *безпека інформаційних технологій*, що використовуються, як стан їх захищеності, за якого не допускається (або зводиться до мінімуму) заподіяння їм шкоди.

Головні характеристики інформаційної безпеки відображено на рис. 3.4.

Рис. 3.4. Головні характеристики інформаційної безпеки

Заходи з забезпечення захищеності інформаційних прав і свобод громадян спрямовані на захист, по-перше, інформаційної сфери, в межах якої здійснюється продукування інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг; по-друге, національного інформаційного простору (інформаційного середовища), де здійснюється рух інформаційних ресурсів. Складовими інформаційного простору є інформаційні ресурси та інформаційна інфраструктура, до якої належать сукупність структурованих і неструктурованих даних, засоби збирання, накопичення, зберігання і розповсюдження інформації, системи виробництва інформаційних продуктів, інформаційні технології та ін. [12, с. 430]. Варто підкреслити, що інформаційна сфера і інформаційний простір (середовище) – взаємопов'язані поняття, оскільки основоположною складовою їх змісту є інформація. Різниця між ними полягає у наступному: інформаційна діяльність належить

до інформаційної сфери (на відміну від виробничої, наукової, інноваційної та ін. сфер); а рух інформації здійснюється у певному інформаційному просторі (глобальному, національному, регіональному).

Загрози інформаційній безпеці – це фактори або група факторів, що створюють небезпеку реалізації інтересів особистості, суспільства, держави в інформаційній сфері, функціонуванню та розвитку інформаційного простору. О.К. Юдін, В. М. Богуш наводять наступну класифікацію загроз інформаційній безпеці:

– загрози впливу неякісної інформації (недостовірної, фальшивої, дезінформації) на особистість, суспільство, державу;

– загрози несанкціонованого і неправомірного впливу сторонніх осіб на інформацію та інформаційні ресурси (на виробництво інформації, інформаційні ресурси, системи їхнього формування і використання);

– загрози інформаційним правам і свободам особистості (праву на виробництво, розповсюдження, пошук, одержання, передавання і використання інформації; праву на інтелектуальну власність на інформацію і речову власність на документовану інформацію; право на особисту таємницю; праву на захист честі і гідності і та ін.) [10, с. 43-44].

Загрози інформаційній безпеці обумовлені інтернальними (внутрішніми), пов’язаними з певним станом інформаційної сфери та інформаційного простору, і екстернальними (зовнішніми відносно інформаційної сфери) факторами, серед яких: політичні, демографічні, соціальні, науково-технічні, економічні, фінансові, міжнародними та ін. Зазначені зовнішні фактори можуть бути глобальними, національними, регіональними і локальними.

До інтернальних факторів загроз інформаційній безпеці держави належать:

– прояви обмеження свободи слова та доступу громадян до інформації, відмова від інформаційного обслуговування;

– поширення засобами масової інформації культу насильства, жорстокості, порнографії; руйнування системи цінностей;

– комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм;

– розголошення інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом, таємницю;

– розкриття таємної, конфіденційної та іншої інформації з обмеженим доступом;

– маніпулювання суспільною свідомістю, зокрема, шляхом поширення недостовірної, неповної або упередженої інформації;

– несанкціоновані обмін та використання інформаційних ресурсів;

– порушення штатного режиму функціонування інформаційних мереж.

Захист інформаційної безпеки є завданням держави та її структур, підприємств, громадян та їх об'єднань. Як закріплено в ст. 17 Конституції України, захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення економічної і інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, ділом усього Українського народу.

Захист національної інформаційної безпеки передбачає забезпечення безпеки освітньої сфери, яка є основоположним каналом передавання (отримання) знань (як загальних, так і предметних) і інформації.

Освітня безпека – це спроможність системи освіти забезпечувати реалізацію права людини на одержання загальної та професійної освіти, її здатність до відтворення кваліфікованої робочої сили, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз [13, с. 148]. Зміст освітньої безпеки характеризують її мета, основа, суб'єкти, об'єкти, фактори загроз (рис. 3.5).

Метою освітньої безпекиєзабезпеченняправа людини на одержання загальної та професійної освіти, захист національних інтересів з ефективної реалізації функцій освіти як соціального інституту

Об'єктом освітньої безпеки виступає національна система освіти, яка характеризується певною структурою та рівнями. В Україні *структура*

освіти включає дошкільну, загально середню, позашкільну, професійно-технічну, вищу, післядипломну освіту, аспірантуру, докторантуру, самоосвіту. *Рівнями системи освіти* в Україні є: початкова загальна освіта; базова загальна освіта; повна загальна освіта; професійно-технічна освіта; базова вища освіта; повна вища освіта. Захист освітньої безпеки передбачає створення необхідних умов для ефективного функціонування *основних учасників освітнього процесу*: державних, приватних (комерційних та некомерційних) навчальних закладів – *продуцентів (продавців)* освітніх послуг та *споживачів (покупців*) освітніх послуг – домогосподарств, підприємств, держави.

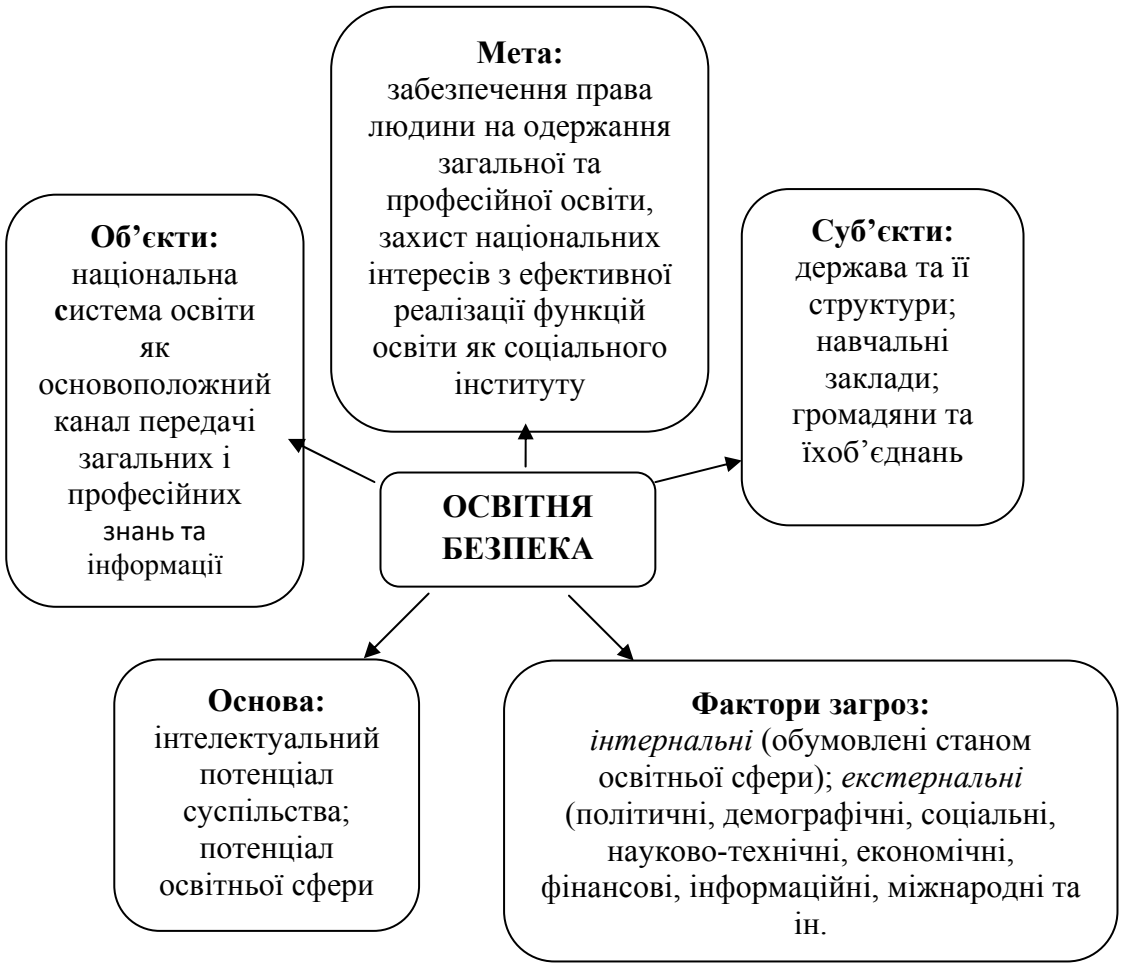


Рис.3.5. Головні характеристики освітньої безпеки.

Основу досягнення мети освітньої безпеки складають:

1) інтелектуальний потенціал суспільства як упорядкована сукупність інтелектуальних ресурсів його життєдіяльності, зокрема, функціонування освітньої сфери;

2) потенціал освіти, у складі якого інтелектуальні, фінансові, матеріальні та ін. ресурси освітньої діяльності.

Забезпечення освітньої безпеки є, насамперед, функцією держави, зміст та спрямованість діяльності якої, як закріплено у Конституції України, визначають права та свободи людини та їх гарантії. «Кожний має право на освіту. Повна загальна освіта є обов'язковою. Держава забезпечує доступність та безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням та студентам» [14,с. 14]. Безпосередньо забезпечення безпеки освітньої сфери здійснюють Міністерство освіти і науки України; міністерства і відомства, яким підпорядковані навчальні заклади; Вища атестаційна комісія України; місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування і підпорядковані їм органи управління освітою. Значна роль у забезпеченні освітньої безпеки належить головним учасникам навчального процесу: продуцентам та споживачам освітніх послуг та їх об'єднанням.

3.3. Правове регулювання інноваційної діяльності: проблеми удосконалення

Система інноваційних відносин охоплює техніко-технологічні, соціально-економічні, господарські, управлінські, правові та ін. відносини. Зазначені складові системи, по-перше, розкривають різні аспекти та рівні змісту інноваційної діяльності (технологічний, економічний, соціальний, господарський, управлінський, правовий, культурний); по-друге, тісно взаємопов'язані, безпосередньо чи опосередковано впливають один на одного. Взаємозв'язки інноваційних відносин у системі є прямими і

зворотними: кожний з елементів є об'єктом впливу інших складових та, у свою чергу, впливає на них. По-третє, кожна складова є системою відносин економічних, правових, управлінських тощо. Тобто, система інноваційних відносин складається з певних підсистем. По-четверте, системоутворюючим фактором (фактором, що формує систему інноваційних відносин як цілісність і сприяє її розвитку), є результат, на досягнення якого спрямовані інноваційні відносини – створення та використання інновацій як основи соціально-економічного розвитку. Саме результат: 1) інтегрує підсистеми інноваційних відносин у єдине ціле; 2) є критерієм ефективності системи в цілому і кожного її структурного елементу. Якщо певний елемент системи не сприяє його досягненню, чи його роль є недостатньою, виникає потреба у його заміні чи удосконаленні. По-п'яте, спрямованість на досягнення результату обумовлює необхідність забезпечення позитивного синергетичного ефекту функціонування та взаємодії складових системи.

Отже, система інноваційних відносин – це:

–цілісна інтегративна система, елементи якої взаємозалежні і взаємопов'язані;

– система, що спрямована на досягнення певного результату на основі позитивного синергетичного ефекту функціонування і взаємодії її елементів.

Досягнення суспільної ефективності системи інноваційних відносин залежить від єдності, несуперечливості, адекватності її складових елементів по відношенню один до одного та системи як цілого, що забезпечується керуючою підсистемою, яка охоплює різні форми регулювання інноваційної діяльності, серед яких значна роль належить правовому регулюванню.

Особливою складовою системи суспільних інноваційних відносин є інноваційні правовідносини – урегульовані правовими нормами суспільні відносини, пов'язані зі створенням та реалізацією інновацій [1, с.201]. Економічним відносинам в сфері інновацій і інноваційним правовідносинам притаманні взаємозв'язок, взаємозалежність і взаємодія. По-перше,

інноваційні правовідносини відображають юридичний зміст існуючих економічних інноваційних відносин, є їх правовою формою, юридичним оформленням. При цьому, треба підкреслити, що юридична форма не відображає всього спектру існуючих економічних інноваційних відносин, тобто вона «бідніша» порівняно з ними за змістом. Крім того, норми права можуть бути джерелом (творцями) інноваційних правовідносин відносин (можливість самопродукування інноваційних відносин). Як пише Ю. Є. Атаманова, інноваційні правовідносини складаються не лише об'єктивно як реальні відносини, пов'язані з розробленням, створенням, упровадженням та розповсюдженням інновацій, які отримали врегулювання нормами права, а також виникають «з верху» – на підставі правових норм, які стосуються проходження інноваційних процесів у країні в результаті безпосередньої законотворчої діяльності [1, с.201]. По-друге, норми права зумовлюють не тільки інноваційні правовідносини, а і певні інноваційні економічні відносини. Підставою для цього висновку є співвідношення фундаментальної і актуальної структур взаємозв'язку економічних і правових відносин: «У фундаментальній структурі, – підкреслює А. А. Гриценко, – економічні відносини зумовлюють правові, а в актуальній – навпаки. Це має суттєве значення для практики правового регулювання економічних відносин» [2, с. 14].

На нашу думку, такі характеристики інноваційних правовідносин, як юридична форма інноваційних економічних відносин, «бідність» (неповнота) змісту порівняно з інноваційними економічними відносинами, що отримують правове оформлення, можливість самопродукування інноваційних правовідносин та зумовлення правовими нормами економічних інноваційних відносин, є підставою для висновку про наявність таких загроз ефективності державної інноваційної політики, як: 1) *перекручення* соціально-економічного змісту інноваційних економічних відносин у нормах права, що складають основу державного регулювання інноваційної діяльності; 2) *гальмування* і, навіть, *руйнування* ефективних економічних форм

інноваційної діяльності неадекватними їх змісту правовими заходами; 3) *створення і функціонування двох інноваційних моделей*, що не відповідають одна одній, є, у певному сенсі, паралельними і суперечать одна одній: формальної (правової, офіційної) і неформальної (позаправової, неправової, квазіправової), розбіжність і суперечливість яких не дозволять досягти цілей державного регулювання інноваційної діяльності. Іншими словами, «бідність» юридичної форми зумовлює злиденність (неефективність) правового регулювання інноваційної діяльності. Розглянемо це на основі порівняльного аналізу економічного і правового підходів до визначення базових категорій інноваційної діяльності (табл. 3.2.).

Таблиця 3.2

Економічний та правовий підходи
до визначення категорій інноваційної діяльності

Категорія	Теоретико-економічний підхід	Правовий підхід
1. Інновація	***Комплексно-процесний підхід***: науково-технічне й соціально-економічне явище; результат системного інноваційного процесу ринкового типу.	***Результативно-продуктовий підхід***: новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери(Закон України «Про інноваційну діяльність»)
2. Інноваційна діяльність	***Комплексно-процесний підхід***: здійснення системного інноваційного процесу від моменту зародження інноваційної ідеї до рутинізації й дифузії нововведень на підставі інтеграції їх наукових, виробничих і ринкових чинників. «У повному обсязі інноваційна діяльність включає всі види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, експериментальні розробки, діяльність з освоєння нововведень	***Впроваджувально-інвестиційний підхід***: 1) діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень, розробок і на забезпечення випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг (Закон України «Про інноваційну діяльність»); 2) одна із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-

	у виробництві й у їхніх споживачів – реалізацію інновацій» [3, с. 126]. «…вид діяльності економічної, пов'язаний з трансформацією ідей у впроваджені на ринку технологічно нові або вдосконалені продукти (послуги), в нові або поліпшені інноваційні технологічні процеси, що використовуються у виробничій діяльності [4, с. 4].	технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища (Закон України «Про інвестиційну діяльність). 3) інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-дослідних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя (Господарський кодекс України, ст.325)
3.Інноваційний потенціал	***Комплексний (багаторівневий) підхід:***триєдина сутність інноваційного потенціалу, включає рівні: (а) ресурсний (ресурсний потенціал) – сукупність ресурсів, використовуваних у певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; упорядкована їх система у натуральному й вартісному вираженні, використовуваних для створення матеріально-технічної бази інноваційного середовища; (б) результативний – результат реалізації наявних можливостей і (в) внутрішній – здатність ефективно перетворювати ресурси на інноваційний продукт [5, с. 106, 131].	***Ресурсний підхід:*** сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки (Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»)

4. Інноваційне підприємство	***Комплексно-процесний підхід***: підприємства, що здійснюють самостійно або за допомогою учасників їх зовнішньої інноваційної мережі весь комплекс інноваційних технологій, діяльність яких охоплює, практично, всі стадії інноваційного процесу. Треба розрізняти інноваційне і *інноваційно-активне підприємство*, діяльність якого охоплює окремі стадії інноваційного процесу, спрямована на систематичні пошуки і здійснення певних нововведень, на ринкове освоєння наукових продуктів-новацій, які розглядаються як найважливіший чинник зростання ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. «Успіх інноваційної активності компанії в ринкових умовах, тобто реалізація фірмової конкурентоспроможності, залежить від діяльності компанії, у процесі якої постійно впроваджується, вдосконалюється й замінюється продукція, виробничі процеси і методи збуту» [6, с. 33].	**Кількісно-продуктовий підхід**: інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) - підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг; (Закон України «Про інноваційну діяльність»);
5. Інноваційна інфраструктура	***Системний підхід***: організації наукової, інноваційної, ринкової й виробничої інфраструктур, що забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу, що діють у науковій, інноваційній і виробничій сферах економіки та ринку. Комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечує умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами на підставі принципів економічної ефективності як національної економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку [5, с. 218].	***Організаційно-послуговий підхід***: сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) (Закон України «Про інноваційну діяльність»). ***Системний підхід:***Інноваційна інфраструктура складається з виробничо-технологічної, фінансово-економічної, нормативно-правової, територіальної та кадрової підсистеми. Виробничо-технологічна підсистема включає базову та допоміжну

		інфраструктуру. До базової інфраструктури належать суб'єкти, що забезпечують розвиток науково-технологічного та інноваційного потенціалу країни (науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, державні лабораторії, лабораторії промислових підприємств тощо), а до допоміжної - суб'єкти, що забезпечують процеси впровадження інновацій на всіх стадіях (консультативні, інформаційні та лізингові компанії, венчурні фонди тощо) (Державна цільова економічна програма"Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009 - 2013 роки , затверджена постановою Кабінету Міністрів України) від 14 травня 2008 р. N 447
Національна інноваційна система	***Системно-функціональний підхід:*** сукупність організаційних та інституціональних структур у державному й приватному секторах економіки в рамках національних меж, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує і сприяє дифузії інновацій. «Сукупність різних інститутів, які спільно й кожний окремо роблять свій внесок у створення й поширення нових технологій, складаючи фундамент, що служить урядам для формування й реалізації політики, впливаючої на інноваційний процес. Сукупність інститутів та організацій, що охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу» [7, с. 258]. Система, що генерує зростаючий потік інновацій, які відповідають динамічно мінливим суспільним потребам, а часто й формують їх, надає економічному розвитку стійкого інноваційного характеру [8, с. 7].	***Системно-функціональний підхід*:** сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу в межах національних кордонів та забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних організацій та підприємств за рахунок підвищення їх інноваційної активності. До складу національної інноваційної системи входять такі підсистеми: державного регулювання; освіти; генерації нових знань; інноваційної інфраструктури; виробництва продуктів та послуг (Концепція розвитку національної інноваційної системи України» ,затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 680-р)

Таким чином, економічна і правова інноватики мають власний науковий інструментарій, але певні базові категорії, що відображають зміст інноваційної діяльності є загальними для економіки і права інноваційної діяльності: інновація, інноваційний процес, інноваційна діяльність та ін.

Економічні відносини між учасниками інноваційного процесу знаходять своє відображення і закріплення у певних правових формах, які а) *фіксують* (закріплюють) їх основоположні принципи; б) *захищають* інтереси суб'єктів інноваційної діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз; в) *визначають* законні напрями і засоби розв'язання проблем, що виникають; в) *сприяють* (стимулюють) ефективній інноваційній діяльності (або ні) г) виконують *критеріальну функцію*, спрямовану на правову ідентифікацію інноваційних суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів; д) *зумовлюють* економічні відносини, що відповідає актуальній структурі взаємозв'язку економіки і права.

Порівняння економічного та правового підходів до визначення змісту базових категорій інноваційної діяльності дає підстави для таких висновків:

1. Правовий підхід до визначення змісту категорій інноватики порівняно з економічним є обмеженим, не розкриває, по-перше, системного характеру інноваційних відносин, по-друге, природи інноваційної діяльності, що охоплює всі стадії інноваційного процесу. Так, результативно-впроваджувальний підхід до трактування інновацій суттєво обмежує їх зміст і є тією відправною точкою, з якої починаються і у подальшому поглиблюються розбіжності теоретико-економічного і правового підходів до інноваційної діяльності.

2. Згідно з економічним підходом, стадіями інноваційної діяльності є: 1) фундаментальна наука (процес теоретичних розробок); 2) прикладні дослідження (процес НДДКР); 3) дослідно-конструкторські розробки; 4) первинне освоєння (впровадження); 5) широке впровадження (поширення); 6) використання нововведень (процес інноваційної сприйнятливості); 7) застарівання нововведення (процес ліквідації застарілого нововведення)[21]. Правовий підхід обмежує зміст інноваційної діяльності її 4, 5, 6 стадіями, що, у свою чергу, залишає поза державного регулювання сектор створення інтелектуальних продуктів-новацій (фундаментальна наука, НДДКР, вища

школа, наукомісткі послуги тощо). Можна заперечити, що зазначені сфери є об’єктом державного регулювання наукової діяльності. Але, оскільки створення наукових продуктів є невід’ємною стадією інноваційного процесу, зазначені види діяльності є інноваційними, отже, повинні бути об’єктом саме державної інноваційної політики.

3. У сучасному системному інноваційному процесі комерціалізація, яка забезпечує ринкове визнання інноваційної ідеї, новації, нововведення, інтегрована (вбудована) в усі його стадії. Таким чином, визначення комерціалізації результатів у якості однієї з характеристик інноваційної діяльності, з одного боку, є доречним, а з іншого боку – необґрунтованим є обмеження цього процесу стадією впровадження, оскільки комерціалізація здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і до дифузії нововведення. Комерціалізація наукової ідеї, продукту-новації, технології – основа розвитку інноваційного підприємництва в сферах науки, НДДКР, наукомістких послуг. Отже і правове регулювання повинно охоплювати всі ці стадії.

4. Інноваційна діяльність передбачає здійснення інвестицій на всіх стадіях інноваційного процесу. Але, з нашої думки, вона – це особливий вид економічної активності, якому притаманні власні цілі, об'єкти, суб'єкти, технології й результати. Як справедливо відзначає Ю. Є. Атаманова, віднесення інноваційної діяльності до інвестиційної істотно обмежує фактичну сферу створення й використання результатів науково-технічного прогресу, звужує коло дійсних суб'єктів, які здійснюють інноваційні заходи й реалізують інноваційні проекти [9, с. 26].

5. Кількісно-продуктовий підхід до визначення інноваційного підприємства суттєво обмежує можливості правового впливу (як регламентуючого, так і стимулюючого) на діяльність, по-перше, інноваційних і інноваційно-активних підприємств, оскільки не ураховує весь спектр інноваційних технологій, що здійснюються на мікрорівні; по-друге, підприємств, що не є інноваційно активними, з метою їх спонукання до

інновацій. Такі підприємства (а їх в Україні більшість) знаходяться поза інноваційної політики держави. Виникає також питання: чи є інноваційно активні підприємства об'єктом інноваційної політики, оскільки їх статус інноваційним законодавством не визначено?

6.Ресурсний підхід до визначення інноваційного потенціалу, на наш погляд, обмежує сферу правового впливу на інноваційну діяльність. По-перше, інноваційних потенціал – це не тільки ресурси інноваційної діяльності, а і здатність їх ефективно використовувати. І наявність цих здатностей у суб'єктів інноваційної діяльності – один з найважливіших критеріїв вибору інноваційних проектів, що отримують державну підтримку. По-друге, правовий підхід не ураховує результативного аспекту змісту інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал країни характеризується певними показниками інноваційної діяльності: освоєно нові продукти, впроваджено нові технології тощо. Досягнення певного рівня цих показників є і метою, і критерієм ефективності правового регулювання інноваційної діяльності.

7. Зараз у правовій інноватиці спостерігається поступова зміна підходів до трактування інноваційної інфраструктури з організаційно-послугового на системний, що суттєво зближує економічний і правовий підходи, але: 1) науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, державні лабораторії, лабораторії промислових підприємств є продуцентами інтелектуальних продуктів-новацій, а не тільки сладовими інноваційної інфраструктури, призначення якої – сприяння інноваційній діяльності; 2) нормативно-правова підсистема

8. Стосовно визначення національної інноваційної системи економічний і правовий підходи співпадають. Системно-функціональний підхід дозволяє структурувати інноваційну систему на базі функцій її окремих елементів у інноваційному процесі. Але, правовий підхід не ураховує ролі національної інноваційної системи як цілого і її складових у забезпечені руху знань у інноваційному процесі. Національна інноваційна

система є інтегратором знань, оскільки її функціонування – це міжстадійний та внутрішньостадійний рух знань у інноваційному процесі, що охоплює зародження інноваційної ідеї; її втілення в новацію, що приймає різні форми; впровадження в господарську практику новації – нововведення; рутинізацію нововведення, тобто його реалізацію в стабільних умовах господарювання; дифузію (тиражування) нововведення. Це система взаємозалежних інститутів, призначена, щоб створювати, зберігати й передавати знання, навички й артефакти, які визначають нові технології [10, с. 35; 11, с. 28]. Інтеграція знань в межах НІС потребує здійснення ефективного управління знаннями як приорітетним ресурсом інноваційної діяльності. Це також є аргументом на користь положення, що науковий сектор повинен бути об’єктом державної інноваційної політики.

На нашу думку, ефективність заходів правового регулювання інноваційної діяльності безпосередньо залежить від повноти та адекватності відображення у правових нормах економічного змісту базових категорій інноваційної діяльності. Якщо ж правовий підхід суперечить економічному чи між ними є суттєві розбіжності або невідповідність, то:

1) певні інноваційні відносини залишаються *поза правового регулювання*;

2)виникають суперечності, розбіжності, невідповідність змісту інноваційних правовідносин і інноваційних відносин, що приводить до *перекручення* у правових нормах економічного змісту останніх.

Зазначена ситуація обумовлює неефективність і обмеженість правового регулювання інноваційної діяльності, оскільки втрачається позитивний синергетичний ефект системи інноваційних відносин: такі її елементи як економічні відносини з приводу здійснення інноваційної діяльності і їх правова форма (інноваційні правовідносини) не є узгодженими, суперечать один одному, що порушує її цілісність.

Висновки порівняльного аналізу економіко-теоретичного і правового підходів до визначення базових категорій інноваційної діяльності свідчать

про необхідність здійснення на етапі підготовки нормативних актів, що складають основу правового регулювання інноваційної діяльності, їх економічної експертизи з метою запобігання неповноті, обмеженості правових форм, перекручення змісту інноваційних відносин. Необхідно подолати існуючу зараз суперечливість економічного і правового підходів, забезпечити їх змістовну і цільову єдність, що дозволить суттєво підвищити рівень державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки.

Література до розділу 3.

3.1.

1. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст]: монография / С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

2. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] / М. К. Румизен. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель»; 2004. – XXVIII. – 318 с.

3.Стонхаус, Дж. Управление организационным знаним [Текст] / Дж. Стонхаус // Менеджмент в России и за рубежом.– 1999. – № 12. – С. 22–25.

4.Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст] : у 3 т. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – . –

Т.1: Економіка знань – модернізацій ний проект України. – 2007. – 544 с.

5. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мириничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

6. Клейнер, Г. Знания об управлении знаниями [Текст] / Г. Клейнер // Вопр.экономики. – 2004. – № 1. – С. 151–155.

7. Экономика знаний [Текст] : коллективная монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

8. Уитнер, С. Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации [Текст] / С. Дж. Уитнер ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера : пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 268–293.

9. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Унтер; пер. с англ. под научн. ред. Макарова В. Л. – М.: Дело, 2002. – 535 с.

10. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] / Х. Демсец ; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.

11. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] / А. Верр , М. Киппинг, Л. Энгвелл и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла. – Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. – 416 с.

12. Инновационная экономика [Текст] : 2-е изд., испр. и доп. / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. — М.: Наука, 2004. –352 с.

13. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию [Текст] / У. Букович, Р. Уилльямс ; пер. с англ. С. А. Попов – М.: ИНФРА-М, 2002. – XVI. – 504 с.

14. Тоффлер, Э. Революционное багатство [Текст] / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун; под общей ред. А. Александровой – М.: АСТ: АСТ МОСКВА:ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 ,[1] с.

15. Кендюхов, А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия [Текст] / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2004. – № 2. – С. 33– 41.

16. Гневко, В. Формирование инновационной экономики России [Текст] / В. Гневко // Экономика и управление. – 2004. –№ 2. – С. 100–103.

17.Розен, Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда [Текст] / Ш. Розен ; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 112–134.

18. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] / Р. Хант , Т. Базан ; пер. с англ. С.А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 230 с.

3.2.

1. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] / Р. Хант , Т. Базан ; пер. с англ. С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 230 с.

2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст] : у 3 т. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – . –

Т.1: Економіка знань – модернізацій ний проект України. – 2007. – 544 с.

4. Дресвянников, В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учебн. пособие / В.А Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с.

5.Юдін , О. К. Інформаційна безпека держави [Текст]: навч. посібн. / О. К. Юдін, В. М. Богуш. – Х.: Консум, 2005. – 576 с.

6. Василюк, В.Я. Інформаційна безпека держави [Текст]: курс лекцій / В. Я. Висилюк, С. О. Климчук. – К.: КНТ, Вид. дім «Скіф»,2008. – 136 с.

7.Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст]: навч. посібн. / В. Л. Ортинський, І. С. Кертицький, З. Б, Живко та ін. – К.: «Правова єдність», 2009. – 544 с.

8. 8. Економічна енциклопедія: у 3-х т. [Текст] / відп. ред. С.В.Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія»–Т.1.– 2000. – 864 с.

9. Василюк, В. Я. Інформаційна безпека держави [Текст] : курс лекцій / В. Я. Висилюк, С. О. Климчук. – К.: КНТ, Вид. дім «Скіф»,2008. – 136 с.

10. Юдін , О. К. Інформаційна безпека держави [Текст] : навч. посібн. / О. К. Юдін, В. М. Богуш. – Х.: Консум, 2005. – 576 с.

11. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Ортинський, І. С. Кертицький, З. Б. Живко та ін. – К.: «Правова єдність», 2009. – 544 с.

12. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] /А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.

13. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.

14. Конституція України [Текст].– Х.: Фоліо, 2000.–48 с.

3.3.

1.Атаманова, Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави [Текст]: монографія / Юлія Євгеньєвна Атаманова. – Харків: Видавництво «ФІНН», 2008. – 424 с.

2. Гриценко, А. А. Економіка і право: структура взаємозв’язків [Текст] / А. А. Гриценко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. –Х.: Право, 2010. – № 1. – С. 7-17.

3.Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство [Текст] / Константин Петрович Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с. – (Серия «Учебное пособие»).

4.Жукович, І. А. Інноваційна діяльність в українській економіці. Сучасний стан та проблеми [Текст] / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова // Статистика України. – 2005. – №3. – С. 4–11.

5. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст]: монография / Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.

6. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент: [Текст]: учеб. пособ. / О. М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. –318 с. – (Серия «Учебное пособие»).

7. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.

8.Инновационная экономика [Текст] / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др.; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. –352 с. – (Научное издание).

9. Атаманова, Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України [Текст]: монографія / Юлія Євгеньєвна Атаманова. – Харків: Факт, 2006. – 256 с.

10. Нікіфоров, А. Національна інноваційна система: вибір України [Текст] / А. Нікіфоров //Економіст. – 2005. – №12. – С.35–41.

11. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» [Текст] / Гохберг Л. // Вопр. экономики. – 2003. – №3. – С. 26–44.

Висновки

Пріоритетна роль знань як ресурсної основи інноваційного розвитку економіки обумовлює суттєву актуалізацію теоретичних досліджень, що розкривають зміст та закономірності їх інтеграції на макро- і мікроекономічному рівнях.

Інтеграція знань у інноваційному процесі – це комплексний багатостадійний процес руху знань, результатом якого є їх втілення в інноваційні продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження,

використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах (продукції).

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань – інтегратори знань, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливо досягнення кінцевого результату інтеграції знань у інноваційному процесі – трансформації інтелектуальних продуктів-новацій у інноваційні продукти, послуги і технології є інституціональними інтеграторами знань. За суб'єктно-організаційним критерієм інтеграторами знань виступають індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори), інноваційні і інноваційно активні фірми, спеціалізовані організації інноваційної сфери (інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери та ті, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові, охорони здоров'я). За галузево-територіальним критерієм – це регіональні інноваційні системи, регіони знань, технопарки, кластери та ін. Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система. Виходячи із знаннєвого підходу до характеристики інноваційного процесу, НІС – це національна система інтеграції знань.

Головними функціями інституціональних інтеграторів знань у інноваційному процесі є такі:

– накопичення знань: об'єктне (ресурсне), що здійснюється шляхом додавання знань: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як ресурсу інноваційної діяльності; суб'єктне – розповсюдження знань у різних формах між учасниками інноваційного процесу, накопичення інноваційних знань.Накопичення знань – це комплексний процес їх об'єктного і суб'єктного розширення (додавання), що базується на інтелектуальній власності, засобом якого є комерціалізація знань, а одним із головних економічних механізмів – ринок знань;

–забезпечення інтелектуального ефекту масштабу – віддачі від знань інноваційного характеру, які акумулює та використовує їх інтегратор, здійснюючи інноваційну діяльність;

–економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань у інноваційному процесі;

–комерціалізація знань, що забезпечує ринкове визнання інтелектуальних продуктів та можливість отримання прибутку від їх розробки і впровадження, здійснюється з моменту зародження інноваційної ідеї і триває до дифузії нововведення. Комерціалізація інтелектуальних продуктів інноваційного характеру – це здійснення комплексу заходів, спрямованих на надання інноваційним знанням, що складають їх зміст, товарної та капітальної форм;

–управління знаннями.

Інституціональний інтегратор знань макроекономічного рівня – національна інноваційна система – це сукупність взаємозалежних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у сучасному нелінійному інноваційному процесі, і інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні. До її функціональних блоків належать: організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні до комерціалізації, яким властивий певний ринковий потенціал; спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації у інновацію; інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку й впровадження нововведень, їх рутинізацію і дифузію; інфраструктура інноваційної діяльності (в широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової й виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна й інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях; інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес. Національна інноваційна система об'єднує

діяльність всіх учасників ланцюжка знань і в суб'єктно-організаційному, і в галузево-територіальному вимірах, спрямовує їх діяльність на ефективну реалізацію функцій інтеграторів знань.

Інноваційна фірма як організаційна форма інтелектуального підприємництва є інституціональним інтегратором знань на мікроекономічному рівні. Найважливішою функцією інноваційної фірми є забезпечення ефективного використання знань та інформації. Її головними ознаками як інституціонального інтегратора знань є такі:

–ресурси і продукт: інтелектуальні ресурси, знаннємісткий продукт, інтелектуальний ефект масштабу;

–інновації як основа і зміст інтелектуального підприємництва;

–економія трансакційних витрат –витрат використання ринкового механізму передавання-прийняття прав власності на знаннєві ресурси на базі розвитку внутрішньофірмового ринку праці, корпоративної освіти, правління знаннями та здійсненням власних НДДКР;

– управління знаннями як забезпечення інтеграції знань;

–організаційний розвиток: накопиченням ознак віртуально інтелектуальної організації, що навчається, зовнішні і внутрішні мережі, культура, творчість.

До інституціональних інтеграторів знань належить наукомісткий сервіс, який сприяє формуванню й нагромадженнюлюдського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства, що складають основу інноваційного розвитку; є каналом передачі спеціальних знань та трансферу технологій.

Інтелектуальні послуги як інтегратори знань – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання й інформацію, які виступають фактором нагромадження й реалізації у виробничій і інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу

суспільства. Інтелектуальні послуги є знання-орієнтованими, їхнім змістом і головними ресурсами надання виступають професійні знання.

Знаннєінтеграційна роль освітніх послуг полягає у тому, що вони безпосередньо впливають на інтелектуальний потенціал суспільства, фірми, індивіда, сприяють нагромадженню необхідних для створення вартості знань, професійних навичок і тим самим є чинником інноваційного розвитку економіки країни. Науково-технічні послуги є капіталоутворюючими, забезпечують взаємозв'язок науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок з виробництвом, у чому знаходить свій прояв їх знаннєінтеграційна спрямованість. Консалтинг є інтегратором знань, оскільки забезпечує господарюючих суб'єктів консалтинговими ресурсами – особливим видом ресурсів інтелектуальних. Зміст консалтингових ресурсів становлять інституційно закріплені і передані в консультативній формі професійні знання й економічна інформація ділового й спеціального характеру, яка адаптована до особливостей бізнесу фірми-клієнта й доповнює знання.

Найважливішим організаційним фактором ефективної реалізації знаннєінтеграційної ролі інтелектуальних послуг виступають як створення виробниками інтелектуальних послуг власних інноваційних мереж, так і включення суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, у зовнішні мережі учасників інноваційного процесу.

Найважливішою функцією інституціональних інтеграторів знань макро- і мікроекономічного рівнів є управління знаннями – технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення ефективного використання у інноваційному процесі знаннєвих ресурсів. Головними об’єктами управління знаннями є носії неявних знань – індивідууми (працівники інноваційних фірм, науковці, викладачі, інноватори, консультанти та ін.) та їх певні професійні групи як носії колективних знань (компетенцій); та носії явних (формалізованих) знань – нематеріальні активи, організаційний капітал, бази знань та ін. Виходячи з цього, складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми як сховища знань, слід вважати

управління: інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент бізнесу; інтелектуальним капіталом як сукупністю фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми; ланцюжком знань в організації. Одним з головних завдань всіх складових системи управління знаннями є забезпечення інтелектуальної безпеки суб'єктів інноваційної діяльності.Інтелектуальна безпека в сфері інновацій – це захищеність знань як інтелектуальних ресурсів інноваційної дільності, що охоплює убезпечення підприємців та працівників знань; інтелектуальної праці; інтелектуального продукту; інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу. Складовими інтелектуальної безпеки інноваційної фірми є:

1) безпека інтелектуальних трудових ресурсів як носіїв знань – це такий стан захищеності інтелектуальних трудових ресурсів, що забезпечує ефективну реалізацію неявних індивідуальних і колективних знань у інноваційному процесі, запобігає втратам знаннєвих ресурсів внаслідок опортуністичної поведінки працівників;

2) безпека нематеріальних активів як об'єктів права інтелектуальної власності фірми, до яких належать: майнові і немайнові права, об'єкти промислової власності, створена і накопичена фірмою база знань, що є носіями організаційних знань. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та ін.;

3) безпека інтелектуального капіталу як стан захищеності інвестицій фірми у знаннєві ресурси. У цьому контексті безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки фірми. Захист інтелектуального капіталу фірми – це сукупність заходів щодо його збереження та ефективної реалізації у інноваційному процесі;

4) безпека ланцюжка знань як стан захищеності руху знань у інноваційному процесі;

5) кібербезпека – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)

Досягнення суспільної ефективності системи інноваційних відносин залежить від єдності, несуперечливості, адекватності її складових елементів по відношенню один до одного та системи як цілого, що забезпечується керуючою підсистемою, яка охоплює різні форми регулювання інноваційної діяльності, серед яких значна роль належить правовому регулюванню. Ефективність заходів правового регулювання інноваційної діяльності безпосередньо залежить від повноти та адекватності відображення у правових нормах економічного змісту базових категорій інноваційної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Argyris C, Schoen D. Organizational Learning II. Theory, Method, and Practice: Addison-Wesley, 1996; Die lernende Organization. Grundlagen, Methode, Praxis. Stuttgart: klett-Cotta, 1999.
2. Davidov W.H., Malone, M.S. The Virtual Corporation.New York: Harper, 1992 ; Davidov, W.H.,Malone, M.S. Das virtuelle Unternehmen: der Kunde als Co-Produzent. Frankfurt: Campus, 1993.
3. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997. – 225 p.
4. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London: Pinter Pub. Ltd, 1987. – 168 p.
5. Freeman C. The National System of Innovation Perspective//
6. Freeman C. The Economics of Technical Change. //Cambridge Journal of Economics. – 1994. – Vol. 18. – P. 463–514.
7. Technical change and economic theory / Ed. Dosi, C Freeman, R Nelson? Silberger G., Soete L.–London.: Pinter Publishers, 1988. – 656.
8. Аккоф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Аккоф ; пер. с англ. Ф. П. Тарасенко. – М.: Прогресс, 1985. – 390 с.
9. Александров, В. Освітня послуга [Текст] / В. Александров // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 53–60.
10. Архієреєв, С. І. Трансакційний сектор економіки України [Текст] : монографія / Сергій Ігоревич Архієреєв. – Х.: ХФНІСД, 2003. – 56 с.

11. Атаманова, Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України [Текст] : монографія / Юлія Євгеньєвна Атаманова. – Харків: Факт, 2006. – 256 с.
12. Блинов, А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций [Текст] : учебник / А. О.Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с. – (Серия «Высшее образование»).
13. Бойтон, Э. Виртуальные команды: Команды, которые изменили мир [Текст] / Энди Бойтон, Билл Фишер ; пер. с англ. М. Чомахидзе. – М.: Претекст, 2008. – 265 с.
14. Бутнік-Сіверський, О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві [Текст] / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. – 2005. – № 12. – С. 31–37.
15. Бухвалов, В. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента [Текст] / В. Бухвалов, В. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – №1. – С. 75–84.
16. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: Экономика [Текст] : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
17. Василюк, В. Я. Інформаційна безпека держави [Текст] : курс лекцій / В. Я. Висилюк, С. О. Климчук. – К.: КНТ, Вид. дім «Скіф»,2008. – 136 с.
18. Галиченко, О. Г. Национальная инновационная система России:состояние и пути развития [Текст] /О. Г. Галиченко. – М.: Наука, 2006, – 396 с.
19. Гарвин, Д. Создание научающейся организации [Текст] / Д. Гарвин ; пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой // Управление знаниями: хрестоматія; – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. –С. 109-133.
20. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – №5. – С.4–13.
21. Гейтс, Б. Дорога в будущее [Текст] / Билл Гейтс; пер. с англ. Ю. Е. Кунцевич. – М.: Изд. Отд. «Рус. ред.«ТОО «Channel Trading Ltd.», 1996.– 312 с.
22. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст] : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М.: ИНФРА - М, 2000. – 352 с.
23. Гордієнко, С. Г. Понятійний апарат стосовно «Інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи [Текст] / С. Г. Гордієнко // Матеріали Міжнародної конференції « Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика» (Київ, 15-16 червня 20901 р.). Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К.: Фенікс, 2011. – 480 с.

24. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» [Текст] / Гохберг Л. // Вопр. экономики. – 2003. – №3. – С. 26–44.
25. Гражданский кодекс Украины [Текст]. – Х.: Информационно-правовой центр «КСИЛОН», 2006. – 423 с.
26. Грант, Р. К знаниевой теории фирмы [Текст] / Р. Грант // Управление знаниями: хрестоматія; пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. –С. 37-64.
27. Гриньов, Б. В. Проблеми формування інноваційної системи України [Текст] / Гриньов Б. В., Губенко П. Т., Гусєв В. А. // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 127–138.
28. Гриценко, А. А. Економіка і право: структура взаємозв'язків [Текст] / А. А. Гриценко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. –Х.: Право, 2010. – № 1. – С. 7-17.
29. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] : монография / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 187 с.
30. Гуреев, А. Состояние и перспективы развития международного рынка консалтинговых услуг в России / А. Гуреев // автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – М., 2012. –[Электронный ресурс].–Режим доступа:http://www.ruc.su/upload/science/dissert/autoref/gusev.pdf
31. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Демидова Л. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №12. – С. 38–49.
32. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] /Харолд Демсец //Природа фирмы; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера; пер. с англ. М.Я. Каждан. – М.: Дело, 2001. – С. 237–267.
33. Дресвянников, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учебн. пособие / В.А Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с.
34. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. М. Котельникова – М.: ООО «Узд-во Астрель»; ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
35. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
36. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Ортинський, І. С. Кертицький, З. Б. Живко та ін. – К.: «Правова єдність», 2009. – 544 с.
37. Жилінська, О. Розвиток інноваційної інфраструктури [Текст] /О. І. Жилінська, Д. Б. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 57–67.

38. Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» [Текст] // Законодательство Украины об интеллектуальной собственности. – Х.: ООО «Одиссей», 2001. –35 2 с.
39. Зуев, А. Электронный рынок и «новая экономика» [Текст] / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 55–71.
40. Иванова, Н. И. Национальные инновационные системы [Текст] / Иванова Н. И. – М.: Наука, 2002. – 356с.
41. Инновационная экономика [Текст] / Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др.; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. –352 с. – (Научное издание).
42. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России [Текст]: учеб. посо б. / А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др. ; под ред. Э.П. Дунаева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 237 с.
43. Иноземцев, В. Парадоксы постиндустральной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) [Текст] / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – №3. – С. 3–12.
44. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст] : посіб. для студ. вищих навч.закл. / Р. К. Бутова, Г. Н. Назарова, Л. А. Павленко та ін. ; за ред. В. С. Пономаренка. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 544 с.
45. Карайченцева, Г. О. Національні інноваційні системи у дослідженнях зарубіжних авторів [Текст] /Г. О. Карайченцева //Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна: Економічна серія. – 2000. – № 482. – С. 88–92.
46. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Кастельс; пер. с англ. под ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
47. Кастельс, М. Становление общества сетевых структур [Текст] / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология; пер. с анг. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 462–494.
48. Касьяненко, В. Виртуальное предприятие как элемент современной экономики [Текст] / Владимир Алексеевич Касьяненко // Социально-экономические проблемы информационного общества; под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 350–357.
49. Кихлер, Э. Психологические теории организации// Психология труда и организационная психология: [т.5] [Текст] / Эрих Кихлер, Катя Майер-Пести, Ева Хофманн; пер. с нем. П. А. Шепилова. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 312с.
50. Клейнер, Г. Знания об управлении знаниями [Текст] / Г. Клейнер //Вопр.экономики. – 2004. – № 1. – С. 151–155.
51. Клейнер, Г. Системная парадигма и теория предприятия [Текст] / Георгий Борисович Клейнер // Вопр. экономики. – 2002. – № 10.– С. 48–55.

52. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография /С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
53. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст] : монография / Дмитрий Иванович Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
54. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика: [Текст] : учеб. пособ. / Борис Васильевич Корнейчук. – СПб: Питер, 2006. – 400 с. – (Издательская программа «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга).
55. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін. ; за ред.. Л. І. Федулової. – К.: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. – (Наукове видання).
56. Леоненко, П. Історія економічних учень [Текст]: підручник / П. М. Леоненко, П. І Юхименко. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
57. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мириничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
58. Марченко, О. С. Накопичення знань у інноваційному процесі: зміст та умови [Текст] / О. С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України мені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012 –Вип. 1 (8). – С. 135-146.
59. Марченко, О. С. Фірма в економіці знань: організаційно-економічні інновації [Текст] / Марченко О. С. // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслв-Хмельницький: ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2012. – Вип.18/12. – С. 109-113.
60. Марченко О. С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура [Текст] / О. С. Марченко // Бизнес Информ. – 2011. –№ 1 . – С. 102-106.
61. Марченко, О. С. Интеграция знаний как основа инновационной деятельности [Текст] / О. С. Марченко // Економіка розвитку. –2010. – № 4. – С. 53-56 .
62. Марченко, О. С. Інтегратори знань: місце та роль у інноваційному процесі [Текст] / Марченко О. С., Ярмак О. В. // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. –Вип.3. – С. 44-54.
63. Марченко, О. С. Інтеграція знань як основа інноваційного розвитку / О. С. Марченко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди « Економіка»: зб.наук.пр. ; за заг.редакцією акад.. АПН України І.Ф. Прокопенка. – Х.: ХНПУ,2010. – Вип. 10. – 75-85 (0.5. д.а.)

64. Марченко, О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз [Текст]: монографія / Марченко О. С. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
65. Марченко, О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань [Текст]/ Марченко О. С. // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. –Вип.2. – С.24-35.
66. Марченко, О. С. Ресурсний підхід до визначення фірми як інтегратора знань [Текст] / О. С. Марченко //Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна: Серія економічна. – Харків – 2011. – № 935. – С. 43-49.
67. Марченко, О. С. Управління знаннями як чинник безпеки інноваційної діяльності [Текст] / Марченко О. С.// Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2011. –Вип. 1 (4). – С. 76-87.
68. Марченко, О. С. Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи [Текст] / Марченко О.С.// Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. – Вип.1. – С.63-71.
69. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] /Альфред Маршалл. – М.: Изд. гр. «Прогресс», 1993. – (Экономическая мысль Запада. Для научных библиотек).
70. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университ. кн.», 2003. – 288 с.
71. Наукова і інноваційна діяльність (2000-2011 р.) [Электронний ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/
72. Наукова і інноваційна діяльність в Україні : [стат. збірник]. – К. : Держстат України, 2011. - 282 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/670793/
73. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
74. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] : пер. с англ. под научн. ред. Макарова В.Л. / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Унтер. – М.: Дело, 2002. – 535 с.
75. Никифоров, А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління [Текст]: монографія / Анатолій Євгенович Никифоров. - КНЕУ, 2010. - 420 с.
76. Нікіфоров, А. Національна інноваційна система: вибір України [Текст] /А. Нікіфоров // Економіст. – 2005. – №12. – С.35–41.
77. Осипов, Ю. М. Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система [Текст]: монография / Юрий Михайлович Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 382 с.

78. Перехідна економіка [Текст] : підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Є. М. Лібанова та ін.] ; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища шк., 2003. – 591с. – (Навчальне видання).
79. Пителис, Х. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции [Текст] / Х. Н. Пителис // Российский журнал менеджмента. –2007. –Том 5. –№ 4. –С. 21–40.
80. Про інноваційну діяльність [Текст]: Закон України: 04.06.2002 р., № 40-IV /Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – №36. – Ст. 266.
81. Про інформацію: Закон України: 02.10. 1992 р., № 2657- XII [Текст] – Закони України про інформацію: за станом на 15 грудня 2005 р. – Харків, ООО «Апекс+», 2005. – 128 с.
82. Розен, Ш. Транскационные издержки и внутренние рынки труда [Текст] : пер. с англ. М.Я. Каждан / Ш. Розен // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 112–134.
83. Рубинштейн, М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения [Текст] / Моше Ф. Рубинштейн, Айрис Р. Фистенберг А.; пер. с англ. С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XVI, 192 с.
84. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] / Мелисси Клемонс Румизен ; пер. с англ. отв. ред. Подщеколдин А.А. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель»; 2004. – XXVIII. – 318 с. – (Шаг за шагом).
85. Рязанова, О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Рязанова // Экономические науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36-47.
86. Словарь современной экономической теории Макмиллана [Текст] / пер. с англ. Пивовар А. Г. ; общ. ред. Пирс Д. У. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
87. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе [Текст] / А. Бузгалин, А. Колганов, А. Овсянников и др. ; под ред. А. И. Колганова. – М.: Эконом. ф-т; ТЕИС, 1998. – 279 с.
88. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологии [Текст] : монография / Ирина Александровна Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.
89. Стретагічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст] /Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін. ; за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – . – Т.1: Економіка знань – модернізацій ний проект України. – 2007. – 544 с.
90. Сур'як, А. В. Основи економічної культури [Текст]: навч.посіб. / Ала Володимирівна Сур'як. – К.: Кондор, 2004. – 256 с. – (Навчальне видання).
91. Сухарев, О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: Краткий курс лекций [Текст] : учеб. пособ. / Олег

Сергеевич Сухарев. – М.: Центр эволюц. экономики ИЄРАН – Брянск: Изд-во Брянск. госун-та, 2004. – 128 с.
92. Тамбовцев, Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие [Текст] / Л. В. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Том 8. – № 1. – С. 5-40.
93. Тарасевич, В. Про синергетику інновацій [Текст] / В. Тарасевич // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 65-73.
94. Томпсон, А. Экономика фирмы [Текст] / Артур Томпсон, Джон Формби ; пер. с англ. Ю. В. Шленов. – М.: БИНОМ, 1998. – 544 с.
95. Тоффлер, Э. Революционное багатство [Текст] / Эдвин Тоффлер, Хейди Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун ; под общей ред. А. Александровой. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА:ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
96. Уитнер, С. Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации [Текст] / С. Дж. Уитнер ; под ред. О.И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 268–293.
97. Україна у 2011 році. Статистичний збірник. – Київ, 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
98. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] / А. Верр , М. Киппинг, Л. Энгвелл и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла ; пер. с англ. П. К. Власова. – Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. – 416 с.
99. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Любов Іванівна Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.– (Навчальне видання).
100. Федулова, Л. Економіка знань [Текст]: підручник / Л. І. Федулова. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600 с.
101. Федулова, Л. І. Концептуальні засади економіки знань [Текст] / Л. І. Федулова. – Економічна теорія. – 2008. –№2. – С. 37–59.
102. Федулова, Л. І. Потенційні можливості великого бізнесу у формуванні національної інноваційної системи України [Текст] / Л. І. Федулова //Економіст. – 2006. – № 1. – С. 56-58.
103. Федулова, Л. І. Стан розвитку корпоративної (заводської) науки в Україні: загроза технологічній безпеці / Л. І. Федулова, О. О. Глушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_46/st_46_02.pdf
104. Федулова, Л. Проблеми забезпечення ефективності наукової системи України / Л. Федулова // Вісник НАН України. –2010. – №4. – С. 27-29 [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2010-04/a3.pdf]
105. Федулова, Л. Розвиток національної інноваційної системи України [Текст] /Федулова Л., Пашута М. // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35–47.

106. Философия экономики [Текст]: учеб. пособ. для высш. учеб. завед. / А. А. Мазараки, Ю. М. Осипов, В. А. Шевчук и др. ; отв. ред. С. В. Синяков. – Киев: Альтерпрес, 2002. – 384 с.– (Навчальне видання).
107. Фоминский, И. П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина ХХв.– начало ХХІ в.) [Текст] : учебн. пос / И. П. Фоминский. – М.: Магистр, 2007. – 670 с.
108. Фролова, Н. Л. Инновационный процесс: потенциал рынка и государства (Микроэкономический аспект) [Текст] /Н. Л. Фролова. – М.: Эконом. фак. МГУ, ТЕИС, 2007. –. – Ч.2 –2007. – 256 с.
109. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг [Текст] : 2-е изд. / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В.В. Кулибановой – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
110. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] / Рикки Хант ,Тони Базан ; пер. с англ. С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
111. Хикс, Дж. Р. Стоимость и капитал [Текст] / Джон Ричард Хикс ; пер. с англ., общ. ред. и вступ.ст. Р.М. Энтов. – М.: Издат. гр. «Прогресс», 1993. – 488 с. – (Экономическая мысль Запада).
112. Ходжсон, Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики – 2001. – №8. – С.34–39.
113. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.
114. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент [Текст]: учеб. пособ. / О. М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. –318 с. – (Серия «Учебное пособие»).
115. Чездбо, Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций [Текст] / Г. Чездбо, Д. Тейс ; пер. с англ. А. Силонова // Управление высокотехнологичным бизнесом. – М.: Альпина – Бизнес – Букс, 2007. – С. 39-63.
116. Чухно, А. Сучасні економічні теорії [Текст]: підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименок, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
117. Шарко, М. В. Науково-методологічні основи організації та управління розвитком інноваційної діяльності в промисловому виробництві [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора екон. наук: спец. 08.02.02. «Економіка та управління науково-технічним прогресом» /Маргарита Василівна Шарко. – Одеса, 2006. – 36 с.
118. Шарко, М. Модель формування національної інноваційної системи України [Текст] / Маргарита Василівна Шарко //Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.

119. Шаститко А. Е. Новая теория фирмы [Текст]: монография / Андрей Евгеньевич Шаститко. – М.: Эконом. ф-т МГУ; ТЕИС, 1996. – 135 с.
120. Шерешева, М. Ю. Межфирменные сети [Текст]: монография /М. Ю. Шерешева. – М.: Экономический фак. МГУ, ТЕИС, 2006 . – 320 с.
121. Шингур, М. В. Теоретичні засади формування інноваційної інфраструктури [Текст] /Шингур М.В. //Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка: Сер. «Економіка». – 2003. – Вип. 66-67. – С. 29.
122. Шовкун, И. А. Институциональные основы инновационного развития: международный опыт и уроки транзитивных экономик [Текст] / И. А. Шовкун // Эконом. науки. – 2005. – № 3. – С. 60–74.
123. Шовкун, І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України [Текст] / І. Шовкун // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 49–59.
124. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Йозеф Шумпетер ; пер. с нем. В. И. Автономова и др.; общ. ред. А. Г. Милейковского. –М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
125. Экономика знаний [Текст] : коллективная монография / Л. Г. Белова, В.П. Колесов, В.Л. Макаров и др. ; отв. ред. В.П. Колесов. – М: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
126. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст]/ А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л Фролова и др. ; под. ред А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
127. Юдін, О. К. Інформаційна безпека держави [Текст] : навч. посібн. / О. К. Юдін, В. М. Богуш. – Х.: Консум, 2005. – 576 с.
128. Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство [Текст] / Константин Петрович Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с. – (Серия «Учебное пособие»).
129. Янковский, П. Г. Организация инвестиционной и инновационной деятельности [Текст] / Янковский П. Г., Мухарь И. Ф. – СПб: Питер, 2001. – 448 с.
130. Ярмак, О. В. Интеллектуальные услуги: экономическое содержание и виды [Текст]/ О. В. Ярмак // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Випуск 243. –Т 4. – С.864–873.
131. Ярмак, О. В. Культурна інерція ринку інтелектуальних послуг України: форми та наслідки [Текст] / О. В. Ярмак// Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2011. –Вип.2 (5). – С. 100- 108.