

УДК 339.7

Примостка О.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОНСАЛТИНГ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД

Досліджено походження та сутність терміну «консалтинг», ідентифіковано причини та джерела виникнення токсичних активів у банківських системах світу. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків.

Ключові слова: консалтинг, глобальне середовище, погані банківські активи, системна криза.

Примостка Е.А. КОНСАЛТИНГ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД

Исследовано происхождение и сущность термина «консалтинг», идентифицированы причины и источники возникновения токсичных активов в банковских системах мира. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков.

Ключевые слова: консалтинг, глобальная среда, плохие банковские активы, системный кризис.

Prymostka O.O. CONSULTING: RETROSPECTIVE VIEWPOINT

The origin and essence of the term «consulting» was investigated, the causes and source of toxic assets in the banking systems of the world were identified. The stages of occurrence and methods of combating toxic assets that are on the balance sheets of banks are highlighted. The stages of occurrence and methods of combating toxic assets that are on the balance sheets of banks are highlighted.

Keywords: consulting, global environment, bad banking assets, systemic crisis.

Постановка проблеми. Однією з основних тенденцій системних трансформацій на сучасному етапі глобального економічного розвитку є стрімке зростання частки управлінського консалтингу в економіках усіх розвинених держав. Консалтингові послуги не є новим видом діяльності у суспільстві. У сучасному економічному середовищі консалтингова діяльність є необхідним і безумовним складником успішного розвитку організації.

Від початку зародження цієї галузі в суспільстві існували різні погляди на зовнішніх консультантів. Проте з часом багато організацій були змушені визнати, що залучення зовнішньої допомоги має позитивний вплив на їхню діяльність. За час свого існування як професійної галузі радикально змінилися проблеми, які вирішували консультанти, а також наукові підходи, якими вони користувалися у своїй роботі. Потрібно визначити, які чинники впливали на формування і динамічну зміну філософії консалтингу різних поколінь; що призвело до занепаду одних компаній і до процвітання інших; що сприяє тому, що консалтинг залишається важливим чинником впливу на економіку багатьох держав, а багато компаній не уявляють свого існування без підтримки з боку консультантів. Нині глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим, оскільки процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню еволюції виникнення інституту консультування та формуванню в подальшому глобальної галузі консалтингових послуг присвячено низку праць учених, зокрема Е. Абрахамсона [1], Б. Ернста, А. Кайзера [2], М. Кіппінга [3], Л. Інгола [4], К.Д. МакКенна [5], В. Алешнікової [6], А. Кіркпатріка [7], Дж. Глюккера і Т. Армбрюстера [8], А. Бежаняна [9] та ін. У цих дослідженнях розглянуто переважно питання сучасної ери консалтингу. У нашому дослідженні вбачаємо за необхідне відстежити розвиток консалтингу від моменту його появи до теперішнього часу.

Мета статті полягає у дослідженні історичного аспекту виникнення консалтингу, розробленні періодизації розвитку консалтингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консультування має доісторичне коріння, оскільки переважна більшість стародавніх правителів мали радників, тобто консультантів. Підтвердженням зародження консалтингу у стародавні часи знаходимо у письмених джерелах, таких як книга «Повчання Птахотепа» (Древній Єгипет, 2000–1500 рр. до н. е.), «Книга мертвих», «Повчання гераклеопольського царя своєму синові» (XXV–XXII ст. до н. е.), у ранніх главах книги історичних переказів «Шуцзин» (VIII ст. до н. е.), найдавніших пам'яток права – «Авесті», «Артхашастрі» (VI – III ст. до н. е.), «Законах Ману» (II ст. до н. е.) тощо. Усі вони містять поради начальникові – суб'єкту управління, заохочують увагу на зобов'язаннях правителя бути справедливим і старанним у виконанні владних функцій, турбуватися про благо підданих, оточуючи себе здібними, талановитими помічниками, втілювати в життя божественну справедливість [10, с. 186–195].

У Древній Греції про необхідність спеціалізації виробничих процесів говорив Платон. Сократ, аналізуючи діяльність управлінців у різних сферах діяльності, говорив про те, що головне завдання керівника – поставити потрібну людину на потрібне місце і домогтися виконання своїх указівок. Радники часто мали спеціалізацію: з юридичних, військових питань, ведення господарства, релігії, виховання дітей та ін. Часто радники об'єднувалися в колегіальний дорадчий орган, який мав певну ступінь незалежності. У деяких народів, наприклад в Індії, посаду радника могли передавати у спадок.

Істотний внесок у розвиток управлінської думки зробив італійський державний діяч Н. Макіавеллі, який у праці «Державець» (1513 р.) висвітлював проблеми, з якими стикалися політики того часу, а також пропонував відповідні методи їх вирішення. Він, зокрема, говорив: «Про розум правителя насамперед судять по тому, яких людей він до себе наближає; якщо це люди від-

дані і здатні, то можна завжди бути впевненим у його мудрості, бо він зумів пізнати їх здібності й утримати їх відданість» [11]. Цей період існування інституту радників-консультантів доречно визнати **нульовим етапом**, або основою виникнення сучасного консалтингу.

Перший етап розвитку консалтингу як професійної діяльності розпочався наприкінці XIX ст. в результаті промислової революції, яка спричинила інституційні та суспільні перетворення. Поступове накопичення управлінського досвіду дало змогу узагальнити та структурувати його для подальшої передачі та вироблення відповідних рекомендацій.

Основними чинниками, які спричинили виникнення управлінського консультування як професійної та високоорганізованої сфери діяльності, були:

- пошук нових засобів підвищення ефективності виробництва з боку підприємців;
- спроби комерційного застосування своїх здібностей фахівцями управління;
- логіка розвитку організаційної науки.

Консультування на основі наукового управління концентрувалася на питаннях продуктивності та ефективності роботи підприємства, раціональної організації праці і зниження витрат виробництва. Таке консультування називали організацією виробництва, а консультантів – експертами з ефективності.

Перша консалтингова компанія була створена 1886 р. Артуром Дехоном Літтом, хіміком із Масачусетського технологічного інституту. Пізніше з'явилися інші компанії та консультанти, і поступово інституціоналізувалося створення галузі управлінського консалтингу. А.Д. Літт намагався вирішити складні проблеми, що стоять перед компаніями, які не змогли вирішити інші консультанти. Він рішуче виступав проти будь-якої систематизації, коли йшлося про обмін думками, і прагнув придумати в кожному випадку унікальне рішення. Така стратегія не спрацювала, оскільки підвищений рівень ризику не дав змоги конкурувати з компаніями, які набагато менше ризикували, займаючись відомими ситуаціями та переносячи ідеї з однієї організації в іншу.

Економіст і психолог Едвін Буз проголосив девіз: «Тренуйте розум для професійного застосування» і створив у 1914 р. у Чикаго бюро ділових досліджень «Буз-Аллен енд Хамілтон» (Booz Allen & Hamilton) [12]. «Компанії могли б досягти більшого успіху, якщо б зверталися за допомогою до зовнішніх фахівців і отримували від них кваліфіковані та об'єктивні поради», – постійно повторював він.

Ця сфера діяльності почала формуватися як окрема галузь, фундаментом якої слугували наукові розробки Ф. Тейлора у сфері раціональної організації праці, ефективності виробництва, підбору та навчання персоналу. Ним була запропонована система «наукового управління», яку характеризував так: «Наука замість традиційних навичок; гармонія замість протиріч; співробітництво замість індивідуальної роботи; максимальна продуктивність замість обмеження продуктивності; розвиток кожного окремого робітника до максимальної доступної йому продуктивності і максимального добробуту» [13]. Консультування, яке виникло на основі наукового управління, зосереджувало увагу переважно на питаннях продуктивності та ефективності роботи фабрики, раціональної організації праці, вивчення трудових рухів і витрат часу, усунення відходів і зниження витрат виробництва.

У розвиток методів наукового управління значний внесок зробили й послідовники Ф. Тейлора – подружжя Гілбрет, які розробили метод аналізу мікрорухів робітника з подальшим визначенням

17 основних рухів кисті руки, названих терблигами, їх стандартних послідовностей і наборів [14].

Р. Гантт увів у практику управління лінійний графік, що дає змогу планувати і перевіряти виконання досить складних комплексів робіт. Графіки, або, як їх інакше називають, «діаграми Гантта», широко використовуються сьогодні у практиці планування мережевих графіків, будучи їх складовою частиною. Діаграми Гантта широко використовуються і в сучасному плануванні діяльності підприємств [15].

У 1920-ті роки Елтон Мейо та Мері Паркер Фоллет проводили хоторинський експеримент, що дав імпульс дослідженням із консультування в галузі взаємин між членами колективу та став важливим складником консультативної роботи з управління людськими ресурсами та їх мотивації [16; 17]. У 1920–1930-ті роки управлінське консультування завоювало визнання не тільки у США та Великобританії, а й у Франції, Німеччині та інших промислово розвинених країнах, а в 40-50-ті роки – в інших регіонах світу (Азія, Африка, Латинська Америка), однак сфера його застосування все ж таки залишалася обмеженою. Питання, якими в той час займалися консалтингові компанії, обмежувалися переважно управлінням кадровими ресурсами і збутом продукції, а сам ринок консалтингу був невеликий.

Другий етап розвитку консалтингу почався після Великої депресії. Управлінський консалтинг завоював визнання в усіх промислово розвинених країнах, однак його обсяг і сфери застосування залишалися обмеженими. Послугами консультантів користувалися переважно великі промислові фірми, а також державні і військовий сектори економіки.

З'явилися консалтингові фірми з управління людськими ресурсами, збутом і маркетингом, а також з управління фінансовими ресурсами. У 1925 р. Джеймс О. Маккінсі та Ендрю Томас Карні в партнерстві заснували компанію, яка дала згодом початок двом найбільшим у світі консалтинговим фірмам – McKinsey & Company та A.T. Kearney.

Консультантами з управління «першої хвилі» були колишні підприємці, управлінці, які досягли певних успіхів у сфері управління та з різних причин змінили сферу діяльності й почали пропонувати свій досвід більш молодим керівникам. Спочатку це давало позитивні результати, однак із прискоренням темпів суспільного розвитку стало очевидним старіння методів, якими користувалися колишні керівники, і способів організації бізнесу; як наслідок, зросла затребуваність професійних консультантів, тому «перша хвиля» пішла на спад.

Третій етап розвитку сфери консалтингу почався після Другої світової війни, що було зумовлено післявоєнним будівництвом, зростанням ділової активності, прискоренням технологічного прогресу, інтернаціоналізацією промисловості, торгівлі і фінансів. Окрім того, дослідження операцій та інші математичні методи, що застосовувалися спочатку у військовій справі, швидко розповсюдилися на управління компаніями і суспільством, що змінило роботу консультантів.

Так звана «друга хвиля» у 50–60-х роках XX ст. названа «золотим століттям консалтингу» і пов'язана з післявоєнним розвитком економіки, посилення його значення як елемента ринкової інфраструктури. Цей етап характеризується спеціалізацією за конкретними управлінськими проектами. Консультування полягало в пристосуванні або навіть трансформації типової системи специфічних умов конкретного клієнта з урахуванням особливостей масштабів організації, персоналу, типу виробництва і т. д.

За своїм походженням консультанти нового типу були «різничниками»: університетськими викладачами та дослідниками, працівниками апарату управління, просто хорошими фахівцями з якої-небудь однієї управлінської операції.

Революційний вплив на розвиток бізнесу, менеджменту та консалтингу зробив Пітер Ф. Друкер. Саме він перетворив менеджмент, непопулярну в 50-ті роки минулого століття спеціальність, у наукову дисципліну. Протягом шести десятиліть П. Друкер був найбажанішим радником виконавчих директорів найбільших компаній США.

Четвертий етап, «третю хвилю» консалтингу, спричинив попит. Наявна спеціалізація діяльності консультантів з управління поступово перестала задовольняти вимоги ринку, тому з'явилася потреба у комплексному підході, системності рішень. Унаслідок цього утворилася нова категорія консультантів, яка пропонувала не поради або проекти, а методичне забезпечення вирішення проблем корпорацій. Здебільшого це були соціологи, психологи, менеджери, економісти.

З 40-х до 60-х років консалтингові фірми значною мірою сприяли зародженню «мультидеталітарних» структур, які все ще є хребтом багатьох великих груп. Консультанти не винаходили цю модель, але вони дуже активно її розповсюджували. З 1950-х років вони розглядалися як архітектори з боку тих організацій, де вони працювали, і розробляли все – від структури до планів і функцій, тобто продавати стратегію, а не структуру.

У 1960-х роках у США існувало три основні консалтингові фірми: McKinsey, Booz Allen Hamilton та Cresap, McCormick і Pajak (остання належить Citibank). Їхня діяльність процвітала. У 1960 р. Booz Allen Hamilton випустив 1000 звітів для 500 клієнтів, що налічує 300 співробітників, і забезпечив обіг 12 млн. доларів. Кількість співробітників у консалтингових компаніях збільшувалася в геометричній прогресії, і до 70-х років у США на кожних 100 керуючих у промисловому секторі припадав один консультант. Наприклад, компанія PA (Великобританія) в 1943 р. мала лише шість консультантів, у 1963 р. – 370, а в 1984 р. – понад 1 300 консультантів у 22 країнах. Більшість консалтингових фірм, створених у ті роки, існують і сьогодні й займають провідні позиції [18].

Зокрема, компанія «МакКінзі» відіграла провідну роль у пропаганді цієї моделі в США, а потім, коли це було зроблено з американським ринком, у Європі. До кінця 1960-х років компанія підтримала реорганізацію великих державних установ: Національної служби охорони здоров'я, Британської залізничної та Банку Англії і поступово в більшості європейських фірм почала панувати американська модель.

Із початку 1960-х років управлінським консультуванням почали займатися і бухгалтерські фірми. Була створена так звана «велика вісімка»: Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers and Lybrand; Deloitte Haskings and Sells; Ernst and Whinney; Peat, Marwick, Mitchell; Price Waterhouse; Touche Ross.

На початку 70-х років ситуація змінилася. Економічна криза завдала удару. Домінуюча модель була поширена на більшість фірм, і вони більше не потребували стільки ж консультантів. Ідея, що стала основою для їхнього успіху, була вичерпана. Їм довелося знайти щось інше, продати абсолютно новий продукт. Нова ідея не виросла з будь-якої із цих трьох компаній, але від аутсайдера – Boston Consulting Group.

Проте, як і раніше, консультування більшою мірою було стихійним, аніж організованим: відсутні норми і правила поведінки консультантів, стосунки

між консультантом і клієнтом найчастіше були схожі на боротьбу, консультанти всіляко демонстрували свою винятковість, технології консалтингу не були відпрацьовані, якість консалтингових послуг була невисокою, і консультантами переважно ставали чоловіки. При цьому, як правило, спеціаліст, який прийшов у консалтинг, працював у цій сфері не більше двох-трьох років. Найчастіше мали місце крадіжка і подальший продаж конфіденційної інформації і пов'язані із цим конфлікти.

У 80-ті роки з'явився термін «консультантомісткість», який показував кількість консультантів на одного мешканця країни та характеризував насиченість ринку консалтингових послуг. В Японії цей показник дорівнював 2,5 тис. осіб; у США – 4,5 тис.; у країнах Західної Європи – 12,5 тис.; у країнах світу – 250–300 тис. осіб. До кінця 80-х років консультанти відігравали абсолютно нову роль у фірмах: вони легітимізували свою стратегію. Зростання стратегічного консалтингу призвело до певного об'єднання практик або, як говорять Пауль Дімаджіо та Вільям Пауелл, до «інституційного ізоморфізму». Історія розповідає, що ці два відомі дослідники почали працювати над цією теорією в той день, коли вони почули консультантів із McKinsey похвалитися перевагами мультидеталітарних структур для керівників двох різних фірм.

Останнім етапом розвитку ринку міжнародного консалтингу, який триває й дотепер, стало проведення у травні 1987 р. у Парижі Всесвітньої конференції консультантів з управління. У ній взяли участь консультанти з 231 консалтингової компанії з Великобританії, США, Аргентини, Австралії, Бельгії, Бразилії, Голландії, Данії, Канади, Китаю, ФРН, Фінляндії, Франції, Ісландії, Індії, Ірландії, Італії, Японії, Монако, Норвегії, Португалії, Іспанії, Швеції, Швейцарії та Філіппін. Ця конференція відкрила нову еру розвитку консалтингу. У подальші роки спостерігалось особливе зростання консалтингових послуг в усьому світі.

Висновки з проведеного дослідження. Багато в чому розвиток консалтингу пов'язаний із глобалізацією світової економіки, її переходом на новий рівень розвитку – економіку знань, яка характеризується зростанням ролі інформації і знань як нематеріальних активів у діяльності організацій. Консультанти при цьому виступають «провідниками» знань, значну роль у цьому процесі відіграють розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, створення «всесвітньої павутини» – Інтернету, освіта віртуальних організацій та мережевих спільнот.

Важливими в розвитку консалтингу виявилася й динаміка світових соціально-економічних змін, прояв фінансових криз, посилення конкуренції, розвиток нових ринків. Великі консалтингові фірми на сучасному етапі відіграють вирішальну роль у стратегічному управлінні компаніями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Abrahamson E. Management fashion. – Academy of management review. – 1996. – P. 254-285.
2. Ernst B. In search of explanations for consulting explosion / B. Ernst, A. Kieser. – In: Engwall L., Sahlin-Anderson K. The expansion of management knowledge: carriers, flows, and sources. – Stanford, CA: Stanford university press, 2002. – P. 47-73.
3. Kipping M. The evolution of management consultancy: its origins and global development. In: Curnow B., Reuvid J. The international guide to management consulting: the evolution, practice and structure of management consultancy worldwide. – London: Kogan page publishers, 2003. – P. 21-33.
4. Kipping M. Management consulting. Emergence and dynamics of a knowledge industry / M. Kipping, L. Engwall. – Oxford, UK: Oxford university press, 2002. – 267 p.

- McKenna C.D. The world's newest profession. Management consulting in twentieth century. – New York: Cambridge University Press, 2006. – 370 p.
- Алешникова В. Современные тенденции развития управленческого консультирования / В. Алешникова // Российский экономический журнал. – 1997. – № 10. – С. 66–77.
- Kipping M. The development of the management consultancy business: a co-evolution perspective / M. Kipping, I. Kirkpatrick. – Cambridge, 2005. – Available from: <http://www.mngt.waikato.ac.nz/ejrot/cmsconference/2005/proceedings/professions/Kipping.pdf>.
- Gluckler J. Bridging Uncertainty in Management Consulting: The Mechanisms of Trust and Networked Reputation / J. Gluckler, T. Armbruster. – 2003. – Available from: <http://oss.sagepub.com/cgi/content/abstract/24/2/269>.
- Бежанян А. Становление и развитие сферы консалтинговых услуг в РФ / А. Бежанян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.armef.com/pdfs/Ani_BEJANYAN.pdf.
- Хрестоматия по истории Древнего Востока. – М., 1980. – С. 186–195.
- История всемирной литературы : в 9 т. – М., 1983. – Т. 9. – 254 с.
- Макиавелли Н. Флорентийські хроніки. Державець / Н. Макиавеллі ; пер. з іт. А. Перепаді. – Київ : Основи, 1998. – 492 с.
- Jim Allen, quoted in: Jim Bowman. Booz, Allen & Hamilton: Seventy Years of Client Service, 1914–1984. – 38 p.
- Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор ; пер. с англ. А.И. Зак. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.
- Gilbreth, Frank Bunker, and Lillian Moller Gilbreth. Applied motion study, 1919. – 89 p.
- Henry L. Gantt, Dabney Herndon Maury «The Efficiency of Fluid in Vapor Engines,» in: Van Nostrand's engineering magazine, v. 31 July-Dec, 1884. – P. 413–433.
- Elton Mayo, Social Problems of an Industrial Civilization. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1945. – P. 64.
- Mary P. Follett. «Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett», ed. by E. M. Fox and L. Urwick. – London: Pitman Publishing – 1940. – 87 p.
- Чаплина А.Н., Антипова Е.С. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла / А.Н. Чаплина, Е.С. Антипова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45). – С. 214–218.

УДК 339.94

Рибальченко К.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті на основі дослідження функціонування глобальної інноваційної системи (ГІС) охарактеризовано взаємодію національних інноваційних систем (НІС) країн світу в умовах глобалізації. Окремо визначено місце НІС України у ГІС із виділенням проблем та перспектив її інтеграції у глобальний інноваційний простір.

Ключові слова: глобалізація, глобальна інноваційна система, національна інноваційна система, транснаціональні агенти, транснаціональні корпорації.

Рыбальченко Е.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье на основе исследования функционирования глобальной инновационной системы (ГИС) дана характеристика взаимодействия национальных инновационных систем (НИС) стран мира в условиях глобализации. Отдельно было определено место НИС Украины в ГИС с выделением проблем и перспектив ее интеграции в глобальное инновационное пространство.

Ключевые слова: глобализация, глобальная инновационная система, национальная инновационная система, транснациональные агенты, транснациональные корпорации.

Rybalchenko K.V. COOPERATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN TERMS OF GLOBALIZATION

Based on the analysis of global innovation system (GIS) functioning, the article has characterized cooperation of national innovation systems (NIS) of world countries in terms of globalization. Besides, it has determined the place of Ukrainian NIS in GIS and has singled out problems and perspectives of its integration into global innovation area.

Keywords: globalization, global innovation system, national innovation system, transnational agents, transnational corporations.

Постановка проблеми. Глобалізація і процеси, що її супроводжують, мають визначальний вплив на економіку держав світу. При цьому процеси глобалізації торкаються всіх без винятку боків функціонування національних економічних систем, у тому числі їх інноваційно-інвестиційного розвитку, маючи визначальний вплив на національні інноваційні системи (НІС).

Погоджуємося з точкою зору О.М. Носик [1], що інноваційні системи окремих країн є відкритими стосовно інших інноваційних та економічних систем. Відкритість НІС несе в собі позитивні (зменшення витрат на розроблення та впровадження інновацій, доступ до інновацій інших країн, можливість продажу розробок на світовому ринку та ін.) та негативні (відтік інноваційних ресурсів, жорстка конкуренція за фінанси та покупців, складність захисту інноваційних розробок та ін.) сторони. При цьому

національні інноваційні системи постійно взаємодіють, формуючи єдиний світовий інноваційний простір (глобальну інноваційну систему) та перебуваючи під стимулюючим впливом міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій та національних урядів і виробників.

Ураховуючи, що НІС України знаходиться у стадії активного формування і трансформації, важливо чітко усвідомлювати позитивні і негативні сторони взаємодії національних інноваційних систем в умовах глобалізації світової економіки для підвищення її ефективності й отримання додаткових стимулів економічного розвитку та перетворення вітчизняної економіки на економіку постіндустріального типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначаємо наукові дослідження стосовно функціонування національних інноваційних систем в умовах глобалізації вітчизняних та закордонних учених: