В. І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.
Л.В. Діденко, канд. філософ. наук, доц.

ІНТЕЛЕКТО-ЗНАННЄВА СТРУКТУРА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНОВОГО СУСПІЛЬСТВА

Визначено сутність та головні особливості інтелекто-знаннєвої структури конкурентоспроможності країнового суспільства.

The article is devoted to the definition of essence and particularities of intellect-knowledge structure of competitiveness of countrial society.

Ключові слова: країнове суспільство, економіка країни, індустріальна цивілізація, постіндустріальна цивілізація, конкурентоспроможність, особистість, інтелект, знання, інтелекто-знаннєва структура конкурентоспроможності.

Keywords: countrial society, economy of country, industrial civilization, postindustrial civilization, competitiveness, personality, intellect, knowledge, intellect-knowledge structure of competitiveness.

На сучасному етапі розвитку людство активізувало перехід до нової цивілізації/епохи – постіндустріальної, або постекономічної. Це – складний і тривалий процес, оскільки потребує здійснення якісно нових і незвичних перетворень у суспільстві кожної країни. В даному разі йдеться про поверхневі і глибинні перетворення, тобто перетворення у формі та сутності країнового суспільства і кожної його складової (економіки, культури, політики та інших). Означені процеси спричинені різноманітними чинниками. Проте значна частина вчених – насамперед економістів – наголошує на «статусності»/значущості виключно економічних чинників, оминаючи своєю увагою соціальні та особливо культурні. Важливими культуро-соціальними чинниками розвитку країнового суспільства та нині здійснюваних у ньому перетворень постають природний інтелект, знання, компетенції, технології, свобода (зовнішня та внутрішня), довіра тощо. Названі чинники є антроповкоріненими: вони спричинені людиною, залежні від її існування. І це не випадковість, а закономірність. Адже сутнісні, або глибинні, перетворення передбачають зміну субстанційної основи суспільства країни та кожної його компоненти зокрема. Такою субстанційною основою має постати інтелектуально розвинена людина, тобто особистість. Людина як особистість є ядром постіндустріального, неекономічного типу виробництва – інтелектономіки, а, отже, передумовою переходу до нової епохи/цивілізації. Нині така людина ще тільки формується: зароджується і народжується в лоні самого суспільства країни, коли індустріальна епоха/цивілізація перебувала в активній фазі, а починає розвиватися коли дана епоха/цивілізація розпочала останній етап завершального циклу свого функціонування, на якому суспільство та економіка країни набули останньої своєї форми – інтелектуально зорієнтованої. Країнове суспільство та економіка як його компонента в означеній формі є тим простором, де формуються передумови створення нового типу суспільства – глобального та нового типу виробництва –

постіндустріального і ноосферного. Власне інтелектуально зорієнтоване суспільство країни є тим «місточком», що в змозі з'єднувати дві цивілізації-епохи – стару/індустріальну та нову/постіндустріальну, два типи виробництва – економіку та інтелектономіку.

А звідси висновок: в інтелектуально зорієнтованому суспільстві країни поряд з давно існуючими явищами, процесами, поняттями з'являються нові. Нині перші потребують переосмислення, а другі – осмислення і витлумачення сутності, ролі і значущості в розвитку суспільства загалом та людини зокрема. Конкурентоспроможність є саме тим поняттям, явищем, процесом і феноменом, що потребує переосмислення задля виявлення сутності і значущості у змінюваному світі. Розуміння сутності конкурентоспроможності як феномена, явища та процесу за умов переходу від індустріальної до постіндустріальної неекономічної цивілізації/епохи уможливить виявляння її складових елементів і формування механізмів впливання кожного з них на досягання результату-наслідку конкурування суспільства на міжкраїновому рівні.

Мета статті – довести, що конкурентоспроможність країнового суспільства за умов глобалізування сучасного світу має інтелекто-знаннєву структуру. Задля реалізування даної мети ми розв'язуватимемо такі завдання, як: виявляння сутності конкурентоспроможності країнового суспільства за умов формування постіндустріального глобального суспільства; визначання головних структурних складових конкурентоспроможності суспільства країни; виявляння механізмів впливання кожної її компоненти на результат-наслідок конкурування суспільства на міжкраїновому рівні.

Дана стаття є продовженням раніше розпочатого дослідження сутності та особливостей конкурентоспроможності країнового суспільства загалом та економіки зокрема [1; 2; 3]. Проте проблема інтелекто-знаннєвої структури конкурентоспроможності країнового суспільства як основи формування механізмів досягання результату-наслідку конкурування країнового суспільства ставиться вперше і так само вперше пропонується її розв'язання.

Конкурентоспроможність – це не новий, а давно відомий феномен, поняття та явище. Нині є вже багато робіт, в яких учені презентують головні результати своїх досліджень сутності та значущості конкурентоспроможності країнового суспільства. Вона вже давно включена в коло науково-теоретичних і практичних інтересів економістів, політекономів, філософів, економсоціологів, про що свідчать численні наробки наших попередників – А. Сміта, Й. Шумпетера та сучасників – Л. Антонюк, В. Гейця, Л. Мяснікової, М. Портера, К. Прахалада, Дж. Сакса, Т. Філософової, Г. Хамела, А. Чухна та ін. Звичайно, дослідження названих й неназваних теоретиків і практиків відіграють певну роль у розв'язанні проблем, пов'язаних з конкуруванням акторів на міжкраїновому рівні. Проте далеко не всі їхні наробки пропонують відповіді на виклики сьогодення й особливо виклики майбутнього та уможливлюють уникання (або хоча б зменшення) багатоманітних ризиків за типами та видами.

Конкурентоспроможність у різні часові періоди і в різних просторах визначали по-різному. Щоправда, донині теоретики і практики так і не дійшли згоди щодо дефініціювання даного феномена. Найчастіше конкурентоспроможність визначають як: 1) здатність країни виробляти товари, що відповідні попиту на міжнародних ринках і водночас забезпечують її громадянам високий рівень життя, а також можливість збереження останнього в довгостроковій перспективі (1985: Комісія з промислової конкурентоспроможності при Президенті США) [4]; 2) здатність країни за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари, що відповідні вимогам світового ринку (1992: Рада з політики конкурентоспроможності США) [5]; 3) умови суспільного виробництва конкретної країни (2002: Дж. Сакс) [6]; 4) механізм розвитку (2002: К. Прахалад, Г. Хамел) [7, с. 231]; 5) здатність збільшувати або хоча б зберігати частку ринків, достатню для розширювання та удосконалювання виробництва, для зростання рівня життя (2008: Т. Філософова) [8, с. 20]; 6) утвердження та зростання вагомості у світовому співтоваристві інтелектуального потенціалу країнового суспільства, що забезпечує високі темпи економічного зростання на основі нововведень (2004: Л. Антонюк) [9, с. 34] тощо. На наш погляд, з наведеними визначеннями поняття конкурентоспроможності не можна повністю погоджуватися: одні вже втратили свою значущість через неузгодженість з часом; інші завузькі, оскільки зведені до одного з аспектів даного явища. А звідси висновок: нові умови і нові виклики зумовлюють об'єктивну необхідність інакшого підходу до визначання сутності конкурентоспроможності як поняття, як феномена та як явища. Яким підходом слід скористатися у виявленні сутності конкурентоспроможності за умов входження в нову цивілізацію/епоху?

Ми використовуватимемо цілепокладальний підхід у дослідженні конкурентоспроможності [1; с. 42]. Він уможливлює розглядання конкурентоспроможності як синтетичного поняття, яке утворене двома термінами – «конкурування» та «спроможність». За означеним підходом конкурування постає процесом змагальності особистостей, країнових суспільств, що включає цілеформування, цілереалізування, результат та наслідок, а спроможність – його компонентою. В даному процесі ціль та результат, реалізування яких має забезпечити актор, співпадають – ними є добробут людини як члена країнового суспільства.

Теоретики та практики по-різному визначають добробут і дотепер. Проте ми поділяємо позицію А. Сена: добробут – це можливості людей жити в такий спосіб, який є гідним їх самих [10]. У даному разі йдеться насамперед про свободу вибору мети і способу життєдіяльності, можливостей в освіті і науці, охороні здоров'я тощо. В такому способі життя особлива значущість належить «комфортному» споживанню людиною, в якому матеріальне складає значно меншу частку, ніж нематеріальне – духовне, світоглядне, інтелектуальне, креативне і т. ін., що потребує якості послуг та скорочення робочого дня на користь збільшення вільного часу, зміни форм і методів діяльності людини. А це, по суті, не що інше як результат суттєвих перетворень – зміни субстанційної онови, а, отже, типу країнового суспільства та виробництва [1].

Сказане вище уможливлює висновування: добробут народу країни створюваний, а не успадковуваний. Він не виростає із природних багатств країни, її трудового потенціалу, відсоткових ставок або вартості валюти, на чому наголошують представники класичної економіки. Добробут людини, народу країни створюють не порівняльні, але конкурентні переваги, переваги, яких набуває країна «завдяки відмінностям, а не подібностям» [11].

Наслідком конкурування країнових суспільств постає рейтингове місце актора серед усіх учасників змагальності, яке визначається на основі добробуту його членів. Воно залежить від спроможності актора та її реалізації в процесі досягання цілі і результату конкурування країнового суспільства – добробуту кожної людини. Саме від спроможності актора залежить і результат, і наслідок конкурування. Тому спроможність є визначальним поняття в категорії і явищі «конкурентоспроможність». Чому спроможність, а не конкурування? Відповідь на дане запитання потребує виявляння та характеризування поняття «спроможність».

Спроможність – це система засобів реалізації цілі та досягання результатів конкурування суспільств країн задля розширення добробуту людини і народу та зростання рівня їхнього життя. До означеної системи належить принаймні три підсистеми засобів реалізації цілі: природні та матеріально-речові засоби, засоби як здатності. Останні – це ті засоби реалізування цілі та досягання результату конкурування суспільства країни, які пов’язані з людиною і залежні від неї. Основою здатностей постають здібності людини – кістково-м’язові, соціальні та інтелекто-знаннєві. В конкретні часові періоди розвитку цивілізації/епохи певний вид означених здатностей виконує роль ядра в системі засобів реалізації цілі і досягання результатів конкурування країнових суспільств. Це зумовлено тим що саме є субстанційною основою суспільства та економіки країни. Якщо субстанційною основою суспільства та економіки країни є машина, то ядром системи засобів реалізації цілі і досягання результатів постають матеріально-речові засоби. Якщо такою основою є інтелектуально розвинена людина (особистість), то в системі даних засобів визначальну роль відіграють інтелекто-знаннєві здатності. Тому в країновому суспільстві та економіці індустріальної цивілізації/епохи ядром системи засобів реалізації цілі конкурування є матеріально-речові засоби. І тільки на останньому етапі завершального циклу розвитку індустріальної цивілізації/епохи, коли суспільство та економіка країни набувають інтелектуально зорієнтованої форми, відбувається перехід до нового ядра системи засобів реалізування цілі та досягання результату конкурування – інтелекто-знаннєвих здатностей людини.

У системі інтелекто-знаннєвих здатностей доцільно виокремлювати інтелектові та знаннєві. До інтелектових здатностей належать насамперед сам інтелект, креативність, творчість людини. Знаннєвими здатностями є знання різних типів та видів (теоретичні, досвідні і практичні знання, вміння, компетенції, технології), які має людина і вправно користується ними. Нині ядром системи інтелекто-знаннєвих здатностей є природний (людський) інтелект. Наведемо хоча б декілька аргументів на

користь даного твердження: інтелект – це той «інструмент», за допомогою якого, по-перше, створюється знання; по-друге, визначається яке саме знання потрібне для розв'язання конкретної проблеми в конкретній (часто нестандартній) ситуації; по-третє, використовується існуюче знання для розширення добробуту та зростання рівня життя людини як члена суспільства конкретної країни.

Інтелект – складне для розуміння поняття, хоча і здавна відоме. Дотепер існує дуже багато різноманітних його витлумачень. Ми поділяємо думку тих учених, котрі визначають природний (людський) інтелект як мислення, що формує моральнісність людини (людей) [12]. Адже особистість має дбати не тільки про генерування та реалізацію нових ідей, концепцій і/або теорій, але й про те, щоб ці процеси не нашкодили людині, народу країни і людству загалом. Йдеться про те, щоб природний інтелект «працював» у розумних межах – за принципом «не нашкодь». Саме такий (а не інший) інтелект уможливлює культуру мислення.

Сила природного інтелекту залежить від духовності, тобто від зв'язку людини з сукупністю смислів, цінностей і переконань, які є компонентами культури мислення, культури знання, культури виробництва і загальної культури. Смисли осягає інтелект, а цінності – мудрість. Тому мудрість постає однією з характеристик інтелекту. Завдяки інтелекту і мудрості людина осягає культуру загалом (і відповідно економічну культуру) з метою створення умов для правильного вибору між добром і злом в процесі виробництва конкретного продукту, використання певної технології виробництва останнього тощо.

Отже, природний інтелект постає тією здатністю людини, яка уможливлює мислення, креатування, створення за допомогою існуючого знання та з нього самого нового знання, застосовування знання для виробляння нового продукту – матеріального і/або нематеріального. Інтелект забезпечує створення та впровадження новаторських ідей, а, отже, постає головною ознакою розрізняння процвітаючого і непроцвітаючого країнового суспільства [13].

Знання так само є значущими в структурі конкурентоспроможності. Адже знання як новацію вбудовують у створюваний продукт, що після застосовності проявлятиме свою ціннісність. Уперше спробували визначити знання стародавні мислителі: Арістотель (апелювання до незнаного, раніше невідомого), Платон (істинна думка). Останній у своїй концепції знання характеризував його такими властивостями, як: доказовість, істинність, суб'єктивна впевненість. Нині існує багато витлумачень цього поняття: комбінація цінностей, досвіду, фактів та експертних оцінок (Д. Белл, М. Кастельс); перевірений практикою результат пізнання дійсності, його правильне відображення в мисленні людини (А. Гапонєнко, Т. Орлова) тощо. Проте, з нашого погляду, знання доцільно розуміти як особливу знаково-символічну систему, продукт людського розуму/інтелекту, продукт наукового креатування, безпосередньо пов'язаний з постійним діалогом людини зі світом, в якому вона здійснює свою життєдіяльність.

Знаннями є не тільки продукція і послуги, але і підходи до розуміння явища і/або поняття, ідеї, концепції, теорії щодо організації виробництва, створення та реалізації

продукту тощо. Знання, що застосовується в процесі виробництва в широкому розумінні цього слова, має двоїстий характер: в залежності від ситуації виконує роль і знаряддя праці, і сировинного матеріалу. Знання дуже швидко застаріває. Тому воно потребує постійного оновлення і вчасного використання у вироблянні матеріального та нематеріального продукту. Це уможливлює людський інтелект. Проте останній і сам потребує поглиблювання та розширювання. Цього можна досягти завдяки безперервному навчанню, тобто навчанню протягом усієї життєдіяльності людини. «В багатьох сучасних корпораціях перепідготовка фахівців становить 15-20% робочого часу. За увесь період професійної діяльності (приблизно 40 років) кожен фахівець має підвищувати свою кваліфікацію 5-8 разів. Рекомендується виділяти фахівцям 10 годин на тиждень для вивчення літератури за спеціальністю і 40-80 годин на рік для участі в будь-якій формі неперервної освіти» [14, с. 388]. В даному процесі має відігравати важливу роль система освіти та науки, що зорієнтована не на відтворення та копіювання існуючого знання (непридатного для теоретичного і практичного застосування), а на створення нового знання та технології його ефективного використання в діяльності.

Інтелектуальні працівники є освіченими та досвідченими. Їх наймають заради знань та здатностей, які вони мають. У здійснюваній діяльності їм потрібні банк даних, знання, інформація та умови для застосування своїх теоретичних та аналітичних здатностей [14, с. 388]. Для них діяльність є джерелом задоволення та оптимізму, місцем креатування. Вони розглядають інтелект як засіб, «інструмент», що допомагає творити і/або використовувати нове знання та вчасно відмовлятися від старого знання. «Побудова нового знання – це комплексний, інтерактивний та нелінійний процес» [15, с. 198]. А. Гапонєнко та Т. Орлова виділяють п’ять рівнів створення нового знання – когнітивний, просунутий, системної інтеграції, креативний та інтуїтивний [15, с. 198-199].

Знання поділяють на типи, види, підвиди за різними критеріями і/або ознаками. Найдавнішою класифікацією знання є та, що запропонована Арістотелем. Він виокремив такі види знання за їх змістом: 1) теоретичне знання (знаю, чому); 2) технологія, або знання справи, ремесла, роблення чогось (знаю, як); 3) знання як досвід, або «практична мудрість». Арістотелеву класифікацію знання дотепер використовують як основу для розробляння авторської типології. Сучасні економісти-теоретики пропонують такі типи знання, як: ідеалістичні, систематичні, практичні, автоматичні (добре засвоєні робочі знання); неявні (імпліцитні, приховані, латентні, некодифіковані, недокументовані) та явні (експліцитні, кодифіковані, документовані) тощо. Явні знання – це знання, виражені у вигляді слів та цифр і можуть передаватися у формалізованому вигляді на носіях – паперовому, електронному. Ці знання близькі до наукових знань. Неявними знаннями є знання, що не формалізуються і можуть існувати тільки разом зі своїм носієм-власником – людиною або групою людей. Дане знання складно передається від однієї людини до іншої, оскільки воно пов’язане «з інтуїцією, прозрінням, здогадками, ідеалами, цінностями» [15, с. 199]. Означений вид

знання є основою індивідуальної дії/діяльності та досвіду людини. Неявні знання – це вміння і навички людини, її компетенції та технології, її вірування [15, с. 201; 16, с. 292].

Отже, існує багато різноманітних класифікацій і типізацій знання, кожна з яких має певну значущість при розв'язанні конкретної проблеми в процесі конкурування країнових суспільств.

Нині значущим є неявне/неформалізоване знання. Адже дане знання швидко оновлюється, збагачується, а, значить сприяє успіху підприємства та процвітанню країнового суспільства загалом. Проте відношення корпорацій до неявного знання неоднозначне, а частіше суперечливе. Воно є невіддільним від працівника, котрий у будь-який час може залишити підприємство, перейшовши працювати на інше, або навіть залишити свою країну, де народився та отримав фах, щоб розбудовувати інше країнове суспільство. Це означає, що підприємство або країна загалом втрачає як працівника, так і неявні знання. Саме знання, невіддільні від людини як їх носія, закриті для інших є компонентою інтелекто-знаннєвих здатностей, що уможливлюють досягання визначеного результату та наслідку конкурування країнового суспільства. Тому корпорації та країнове суспільство прагнуть перевести неявне знання в явне. «Це робиться для того, щоб не залежати від окремих особистостей і продублювати значущі досягнення» [15, с. 201].

Виникає проблема: суперечність між наявністю і можливостями використовування нового і дієвого знання, яке є об'єктом приватної власності окремої людини. Тому об'єктивно постають питання: Як приватне знання зробити суспільним/публічним? Як закрите знання відкрити для інших? Який механізм може це уможливити?

Існує багато різних шляхів і методів, механізмів, що спонукають людину/людей відкрити свої знання іншим. Щоправда, деякі з означених методів і/або механізмів уже відомі, а деякі – і дотепер невідомі, але існуючі. З нашого погляду, кожного власника нових та значущих знань потрібно зацікавити в тому, щоб він поділився ними з іншими, котрі бажають оволодіти ними та за необхідності застосовувати їх. Для цього можна використати мотиваційний механізм, але не стимулювальний. І це закономірно. Працівник поділиться і/або обмінюється своїми знаннями з іншими працівниками підприємства чи сектора, якщо він, по-перше, відданий своєму колективу чи країні загалом; по-друге, довіряє йому, його керівництву чи проекту, в розроблянні/реалізуванні якого бере участь; по-третє, готовий до добровільного співробітництва. За допомогою традиційних стимулів неможливо сформувати ні відданість, ні вірність, ні довіру, ні бажання до співробітництва. В цьому процесі, наприклад, гроші, влада і/або якісь матеріальні цінності можуть відіграти певну роль. Але означені людські цінності, сформовані таким чином, будуть фальшивими: гроші, влада чи матеріальні цінності не можуть «надихнути людину на те, що виходить за межі задоволення суто особистих інтересів» [17, с. 192]. Мотивування людини насамперед «зводиться до інтелектуального та емоційного визнання працівника» як на рівні підприємства, так і на рівні країнового суспільства [17, с. 189]. Адже кожний працівник в емоційному плані шукає визнання своєї цінності не як «робочої сили»,

«персоналу» чи «людського ресурсу», а як людини, до якої ставляться з повагою і гідністю та оцінюють її на основі індивідуальних якостей, незалежно від місця в службовій ієрархії [17, с. 189]. В інтелектуальній площині кожний індивід очікує «визнання своїх ідей, йому необхідно, щоб його думками цікавились, уважливо обговорювали їх», а співробітники мали б «достатньо високу думку про його інтелект» й обговорювали би з ним і свої ідеї» [17, с. 189]. Коли люди відчувають визнання їхнього інтелектуального потенціалу, вони охоче діляться знаннями. Визнання породжує сильну внутрішню мотивацію, під впливанням чого людина включається в добровільне співробітництво зі своїми колегами [17, с. 190]. Визнання інтелектуального та емоційного потенціалу зумовлює довіру до тих, з ким людина працює, до самого процесу діяльності. Відданість, довіра та добровільне співробітництво, що зумовлені визнанням інтелектуального потенціалу, є не просто відношенням/ставленням чи поведінкою, а є нематеріальним активом, який за певних умов може постати непомітним, невідчутним на дотик капіталом [17, с. 192]. «Якщо є довіра, люди впевненіші в намірах чи діях один одного. Якщо є відданість, вони готові навіть пожертвувати особистими інтересами задля інтересів компанії» [17, с. 192]. Звідси висновок: відданість, довіра та готовність добровільно співпрацювати зумовлюють бажання людей обмінюватися своїми знаннями, а, отже, креатувати разом нові ідеї, нові знання, необхідні для досягання результату та наслідку конкурування країнових суспільств.

Обмін неявними знаннями – це процес креатування нового знання, що сприяє, по-перше, формуванню інтелектуалів-креаторів; по-друге, розвитку виробництва матеріальних і нематеріальних продуктів та досягання процвітання країнового суспільства; по-третє, накопичування в різних формах духовного багатства. Саме за допомогою креативного механізму можна здійснювати впливання кожної компоненти спроможності на результат та наслідок конкурування країнового суспільства.

У процесі наших розмірковувань ми дійшли таких висновків: 1) конкурентоспроможність є синтезом двох понять – поняття «конкурування» і поняття «спроможність»; 2) конкурентоспроможність – сукупність засобів реалізування цілі конкурування як змагальності країнових суспільств задля розширення добробуту людини і народу країни; 3) конкурентоспроможність має інтелекто-знаннєву структуру; 4) креативний механізм уможливлює впливання кожної компоненти людських здатностей на результат та наслідок конкурування суспільства однієї країни з суспільствами інших країн. Перспективи подальших розвідок у сфері пізнання конкурентоспроможності широкі. Йдеться насамперед про культуро-соціальний зміст конкурентоспроможності країнового суспільства; значущості конкурентоспроможності країнового суспільства в культуро-соціальних перетвореннях, що відбуваються нині в усіх його підсистемах – економіці, політиці тощо. Отже, дослідження конкурентоспроможності – це широке поле нереалізованих можливостей.

Література:

1. Кондрашова-Діденко В. І. Розбудова інтелектономіки – шлях до конкурентоспроможності суспільства країни // Проблеми мікро- і макроекономіки. Академія муніципального управління. – К., 2006. – № 24. – С. 38-47.
2. Кондрашова-Діденко В. І. Інтелектономічна компонента розвитку у визначенні сутності конкурентоспроможності країни // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2007. – № 12. – С. 154-158.
3. Кондрашова-Діденко В. І., Діденко Л. В. Конкурентоспроможність країни: умови можливості // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2008. – № 17. – С. 152-158.
4. Council on Competitiveness – http://www.compete.org.
5. Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals. The IMD World Competitiveness Yearbook 2003. – Lausanne, Switzerland, 2003.
6. McArthur J. W. and Sachs J. D. The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. In The Global Competitiveness Report 2001–2002. – Oxford, 2002.
7. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. – М.: Олимп-бизнес, 2002. – 288 с.
8. Философова Т. Г. Конкуренция. Инновации, Конкурентоспособность. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 295 с.
9. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
10. Sen A. Development as Capability Expansion // Journal of Development Planning. – 1989. – № 19.
11. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York, 1990.
12. Казьмин А. К. Теория интеллекта: Как выбрать президента. – М.: СиДиПресс, 2001. – 240 с.
13. Управление технологией и инновациями в Японии. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 512 с.
14. Мильнер Б. З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 797 с.
15. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
16. Нонака И., Такеучи Х. Компаний – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
17. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. – М.: HIPPO, 2005. – 272 с.