

19. KPMG, IFRS 9 Expected Credit Loss and COVID-19 / KPMG. Official website. 2020. 6 p. / URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/in/pdf/2020/06/ifrs-9-expected-credit-loss-and-covid19.pdf> (Accessed 01.12.2023)

20. PwC, IFRS 9: Expected credit losses: In depth A look at current financial reporting issues / PwC. Official website. 2014. / URL: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-9/ifrs-in-depth-expected-credit-losses.pdf> (Accessed 01.11.2023)

21. J. E. Stiglitz, A. Weiss, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information / Joseph E. Stiglitz and Andrew Weiss. The American Economic Review Vol. 71, No. 3. 1981, pp. 393–410 (18 pages)

DOI 10.33111/vz_kneu.35.24.02.10.068.074

УДК

Омельчук Д. С.

аспірант,
здобувач ступеня PhD за спеціальністю 073 — менеджмент
кафедра соціоекономіки та управління персоналом,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
E-mail: omelchukds@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0712-9179>

**КОНЦЕПЦІЯ «ЕКОЛОГІЧНИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ»
ЯК ІНСТРУМЕНТ АДАПТАЦІЇ ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
ДО УМОВ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Omelchuk D. S.

PhD student of Specializing in Management (073)
Socioeconomics and Personnel Management Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: omelchukds@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-0712-9179

**THE CONCEPT OF «ECOLOGICAL BUSINESS SYSTEMS» AS A TOOL
FOR ADAPTING THE THEORY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT
TO THE CONDITIONS OF THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY**

Анотація. У статті міститься спроба позиціювання теоретичних публікацій вітчизняних науковців у дискурсі адаптації теорії розвитку підприємства (бізнес організації) до умов постіндустріальної економіки, що має забезпечити уточнення як сфери можливого застосування концепції «екологічних систем бізнесу» для розвитку вітчизняних менеджерських практик, так і сприяти гармонізації концептуальних основ вітчизняного менеджменту із сучасними тенденціями розвитку стратегічного управління розвинутих країн. Методологічні основи статті сформовані трьома вихідними принципами. По-перше, принципово різний характер прояву ефекту масштабу для організацій, що відрізняються місцем інноваційної діяльності в системі факторів їхньої конкурентоспроможності й відповідно пріоритетністю інвестування в людський капітал. По-друге, залежність інтенсивності використання потенціалу НТП в певній бізнес організації від її належності до «міжгалузевої мережі вилучення економічних вигід від досягнень НТП» та її здатності досягати органічності внутрішнього середовища формування управлінських рішень з простором руху інформації (ідей, провідного досвіду, процедур прийняття рішень та стандартів виробничої ефективності), сформованим в межах такої мережі. По-третє, поєднання технологічної й інституцій-

ональної концепції оцінки потенціалу організації, що передбачає дослідження фактичних результатів господарювання як результату відхилення від технологічно досяжного оптимуму, через недоліки інституційного забезпечення.

В результаті отримано теоретичне обґрунтування спроможності екосистемної концепції менеджменту «програмувати відтворення виробничої мережі» з урахуванням комплексу соціальних та екологічних наслідків структурних змін, дозволяючи формулювати цілі та критерії розвитку організації у гармонії з принципами розвитку усього господарського середовища, завдяки спільному вилученню вигід від «коеволюції» бізнес структур національної економіки. При цьому, саме роботи вітчизняних науковців надають цій концепції якісно нового наповнення, синтезуючи її положення з принципами людиноцентризму та пріоритетом збереженню складності структури екосистеми бізнесу, як основи генерування синергетичного ефекту.

Ключові слова. Екосистема бізнесу, менеджмент, конкурентні переваги, коеволюція підприємств

Abstract. The article contains an attempt to position the theoretical publications of Ukrainian scientists in the discourse of adaptation of the enterprise development theory to the conditions of the post-industrial economy, which should ensure the clarification of both the scope of the possible application of the concept of «ecological business systems» for the development of domestic managerial practices, and contribute to the harmonization of the conceptual foundations of the domestic management with modern trends in the development of strategic management of developed countries. The methodological foundations of the article are formed by three basic principles. First, there is a fundamentally different nature of the manifestation of the scale effect for organizations that differ by the place of innovative activity in the system of factors of their competitiveness and, accordingly, by the priority of investing in human capital. Secondly, the dependence of the intensity of STP's potential using in a certain business organization on its belonging to the «intersectoral network of extracting economic benefits from the STP's achievements» and its ability to achieve the organicity of the internal environment for the formation of management decisions with the space for the movement of information (ideas, leading experience, decision-making procedures and production efficiency standards) formed within such a network. Thirdly, the combination of technological and institutional concepts of assessing the organization's potential, which involves the study of actual business results as a consequence of deviation from the technologically achievable optimum, due to the shortcomings of institutional capacity. As a result, a theoretical substantiation of the ecosystem concept ability «to program the reproduction of the production network» was obtained, taking into account the complex social and ecological consequences of structural changes, allowing to formulate the goals and criteria of the organization's development in harmony with the principles of the development of the entire economic environment, thanks to the joint extraction of benefits from the «coevolution» of business structures in the national economy. At the same time, it is the works of domestic scientists gives this concept a qualitatively new content, synthesizing its position with the principles of human-centeredness and the priority of preserving the complexity of the structure of the business ecosystem, as the basis for generating a synergistic effect.

Keywords. Business ecosystem, management, competitive advantages, co-evolution of enterprises

JEL codes: F20;F42

Постановка проблеми. Концептуальні основи менеджменту закономірно еволюціонують разом з розвитком науково-технічного прогресу, структурними зрушеннями в економічній системі, поширенням провідного управлінського досвіду та запровадженням у господарську практику прикладних аспектів тео-

ретичних досліджень суспільних і поведінкових наук. Протягом першої чверті XXI ст. спостерігається активізація усіх згаданих вище рушійних сил оновлення принципів і процедур менеджменту бізнес організацій. З боку технологічних та структурних змін зростає значущість глобальних міжгалузевих кластерів, учасники яких скоординовано реалізують потенціал наукових досягнень в галузях мікропроцесорному виробництві, інформаційно-комунікаційних технологіях та програмному забезпеченні [1]. Відповідні зміни спостерігаються в стратегічному управлінні, зокрема об'єктом планування проходження усіх етапів життєвого циклу нових товарів та технологій стають параметри функціонування не окремого виробника, окремого підприємства чи організації, а цілого кластеру пов'язаних спільними рушійними силами «коеволюції» виробників [2], належних до різних галузей, відповідальних за різні компоненти високої споживчої цінності, що створюється лише спільними зусиллями та за умови гармонізації характеристик відтворення ресурсного потенціалу учасників з вимогами споживачів кінцевого продукту (нової соціальної мережі, платформи для розвитку бізнесу, персонального комп'ютера із програмним забезпеченням, програми для автоматизації управлінських функцій, високотехнологічного автомобіля тощо). Нарешті, наукові дослідження, зокрема досягнення теорії ігор, поведінкової економіки, теорії комунікацій дозволяють будувати системи координації економічної діяльності нового рівня, з використанням принципів «розумної мережі», що інтегрує переваги ринкової конкуренції та організаційної ієрархії як двох, у сучасних умовах вже не альтернативних, а доповнюючих одне одного середовищ формування управлінських рішень та підбору оптимальних (взаємоузгоджених) параметрів функціонування усіх ланок комплексних міжгалузевих виробничих систем.

Відповідно, у цій статті ми спробуємо обґрунтувати перспективи застосування концепції «екосистем бізнесу» для адаптації теорії життєвого циклу підприємства до сучасних організаційно-технічних та інституціональних умов функціонування високотехнологічного бізнесу.

Аналіз літератури. Поширені в літературі тлумачення життєвого циклу підприємства передбачають замкнену (від «народження» до «загибелі») послідовність етапів, фаз, що відрізняються як характером динаміки характеристик власне функціонування підприємства, так і характеристик його відносин із зовнішнім оточенням. Конкретні переліки таких фаз у літературі також різняться, проте мають виражену спільну, фундаментальну логіку, що виражає аналогію формування біологічної істоти й економічної одиниці: від фаз розвитку її ідентичності та зростання потенціалу до фаз скорочення потенціалу й занепаду певної економічної одиниці [3–5]. У цьому русі передумови переходу до наступної фази формуються в процесі взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням на попередній фазі. При цьому замкненість, завершеність життєвого циклу виражає його прив'язку саме до конкретного підприємства, що як і певна біологічна істота не може уникнути завершення свого існування [6]. Проте ми пропонуємо скористатись абстрактнішим підходом і розглядати життєвий цикл підприємства як абстрактного представника певного виду. Саме такий підхід дозволяє досліджувати еволюційні процеси, коли повторення фаз життєвого циклу дозволяє спостерігати зміни, що відбуваються в ресурсній та інституціональній структурі такого абстрактного, представницького підприємства, що власне і є серцевиною розвитку.

Тоді життєвий цикл компанії може розійтись з життєвим циклом базової технології і це буде ознакою відповідності її інституціональної структури вимогам нового етапу розвитку економіки і суспільства. Отже продовження функціонування (збереження успішності) компанії на тлі витіснення певного покоління технологій є формою прояву суспільного (ринкового) визнання ефективності здійснених компанією інвестицій в нематеріальні активи, що дозволили сформувати ефективні в сучасних умовах норми і процедури діяльності, зокрема, концептуальні основи менеджменту.

Таке бачення відрізняє теоретичну базу нашого дослідження від цілої низки робіт, що розглядають життєвий цикл бізнесу не розрізняючи технологічну й інституціональну його компоненти (наприклад, [3; 5; 7]).

Схематичне зображення траєкторії життєвого циклу та придатність теоретичних побудов для подальшої операціоналізації вимагає кількісної визначеності характеристик, що відкладаються по осях, проте для більшості вітчизняних публікацій власне характеристика, що використовується для оцінки «міри розвитку» і відкладається на вертикальній осі (як залежна від часу величина) залишається не визначеною.

Але така хоча б потенційна придатність для кількісного вимірювання має принципове значення для виділення меж розвитку: згідно з базовими мікроекономічними моделями відтворення підприємства [8], існує досить тривалий період, етап розвитку (так звана «третя фаза насичення виробничих систем змінним ресурсом» — для короткострокового періоду, або фаза взаємодії зростаючого, чи постійного ефекту масштабу з явищем «Х-нефективності» за Лейбенштайном), коли абсолютні показники результативності функціонування підприємства ще зростають, а відносні (показники ефективності) вже скорочуються сигналізуючи про вичерпання потенціалу тих технічних чи організаційних рішень, що реалізуються в діяльності підприємства. В такому разі, без відповіді на питання абсолютні чи відносні розміри цільового показника використовуються для оцінювання «міри розвитку» підприємства неможлива однозначна класифікація підприємства за позицією на траєкторії життєвого циклу: воно на етапі розвитку чи занепаду?

Крім того, в публікаціях з таким традиційним баченням життєвого циклу не міститься пояснення вкрай важливої особливості графіку — наявності «точки перегибу», що відображає важливу зміну залежності темпів зміни характеристик розвитку з часом. Спочатку ми спостерігаємо зростання темпів збільшення показника по вертикальній осі (не лише перша, а й друга похідна з функції додатна і у кожен наступний період абсолютний приріст показника розвитку більший, ніж в попередній). А потім, навпаки — спостерігаються спадні темпи зростання показника розвитку, тобто у кожен подальший період абсолютний приріст показника розвитку стає меншим, за той, що був у попередній період (друга похідна функції за часом стає від'ємною). Пояснення цієї принципово важливої зміни (адже саме вона сигналізує менеджменту про якісні зміни стану і перспектив системи, про виникнення потреби в оновленні пріоритетів й інструментів управління) залишається досить розмитим і формальним. Йдеться про зміну етапу «становлення», або «набуття цілісності», етапом «зрілості», або «повільного зростання» [5]. Але ні емпіричного, ні теоретичного обґрунтування такої риси цього міжетапного переходу ми не знаходимо.

Нам здається, що це вагомий недолік наведеного масиву літератури, поперше, тому, що це ускладнює операціоналізацію таких теоретичних побудов, а відповідно, обмежує можливості прикладного використання — адже як користуватись концепцією, яка не містить кількісних, об'єктивно вимірюваних ознак для перевірки та моніторингу тенденцій, що описуються абстрактними моделями, в умовах господарської практики.

По-друге, через те, що теоретичне обґрунтування такої риси існує й активно використовується у дуже широкому масиві англійської літератури. Це принцип спадної граничної продуктивності (для моделей короткострокової динаміки) та принцип спадного ефекту масштабу чи переважання ефекту «Х-неефективності» над зростаючим ефектом масштабу — для довгострокової динаміки. Ці принципи покладені в основу досить актуальних і затребуваних сучасним менеджментом робіт, від тих, що висвітлюють механізми впливу накопичення виробничого досвіду на здатність досягати зростання ефективності в умовах розширення масштабів бізнесу [10], до відомих досліджень в галузі зв'язків між структурними змінами та розвитком [9], які наполягають, що саме високотехнологічні види економічної діяльності позбавлені небезпечної для національного розвитку тенденції до швидкого вичерпання ресурсів розвитку, через обмеження пов'язані зі спадною віддачою.

Відповідно, у статті ми пропонуємо авторське уточнене бачення логіки переходу між етапами життєвого циклу бізнесу, яке, на нашу думку, враховує важливість координації міжгалузевих зв'язків і вилучення кластерного ефекту, завдяки використанню логіки мережових зв'язків у межах «екосистеми бізнесу», як об'єкту стратегічного планування.

Методологія. Стаття присвячена розвитку теоретичного відображення закономірностей зміни етапів життєвого циклу бізнес організації, відповідно, не використовує методів обробки кількісних даних. Проте вихідні, концептуальні положення, що задають рамки дослідження спираються на такі принципи. Поперше, явище ефектів масштабу та принципово різний характер такого ефекту у галузях, що інтенсивно використовують природні ресурси (для них властиве домінування спадного масштабу, коли темпи зростання потоків створеної вартості відстають від темпів зростання вартості потоків акумульованих ресурсів у процесі розширення масштабів економічної діяльності [9]) і галузях, що активно залучають досягнення НТП та характеризуються інтенсивним використанням фізичного та людського капіталу. Термін «інтенсивне використання» застосовується в тому тлумаченні, яке він має у неокласичній традиції — як характеристика співвідношення пропорцій залучення різних ресурсів, відповідно інтенсивне використання природних ресурсів означає, не зростання виробітку продукції з одиниці ресурсу, а навпаки — досягнення зростання обсягу випуску за рахунок більш ніж пропорційного розширення витрат відповідного ресурсу. Відповідно, інтенсивніше використання ресурсу праці означає, що зростання обсягів випуску відбувається за зростання питомої ваги ресурсу праці у виробничих витратах [11–13].

Нарешті третій важливий методологічний принцип нашого дослідження — виділення лімітуючих (обмежуючих) ресурсів, що визначають розміри фактично досягнутих цільових показників економічної діяльності. При цьому, наше дослідження поєднує технологічну концепцію (коли підприємство розглядається

як виробнича функція — функціональна залежність між обсягами ресурсів і створеної продукції, коли обсяги виробництва і доходів лімітуються лише технологічними параметрами) й концепцію інституціональної спроможності, коли фактичні результати господарювання розглядаються як результат відхилення від технологічно досяжного оптимуму, через невідповідність інституційного забезпечення [14–17].

Виклад основних матеріалів дослідження. Як вихідний момент удосконалення теорії розвитку підприємства та її адаптації до умов постіндустріального суспільства ми використаємо тезу про наявність двох важливих складових «ідентичності бізнесу», у кожної з яких свій специфічний життєвий цикл. І саме закономірності їх взаємодії визначають особливості етапів життєвого циклу підприємства як цілого, як єдності двох цих компонент. Ці компоненти — техноресурсні й інституціональні складові бізнесу (близьке але не зовсім адекватна класифікація — виділення «жорстких» (hard) і «м'яких» (soft) факторів бізнесу).

З позицій технологічного детермінізму схема взаємодії двох цих складових виглядає наступним чином (рис. 1).

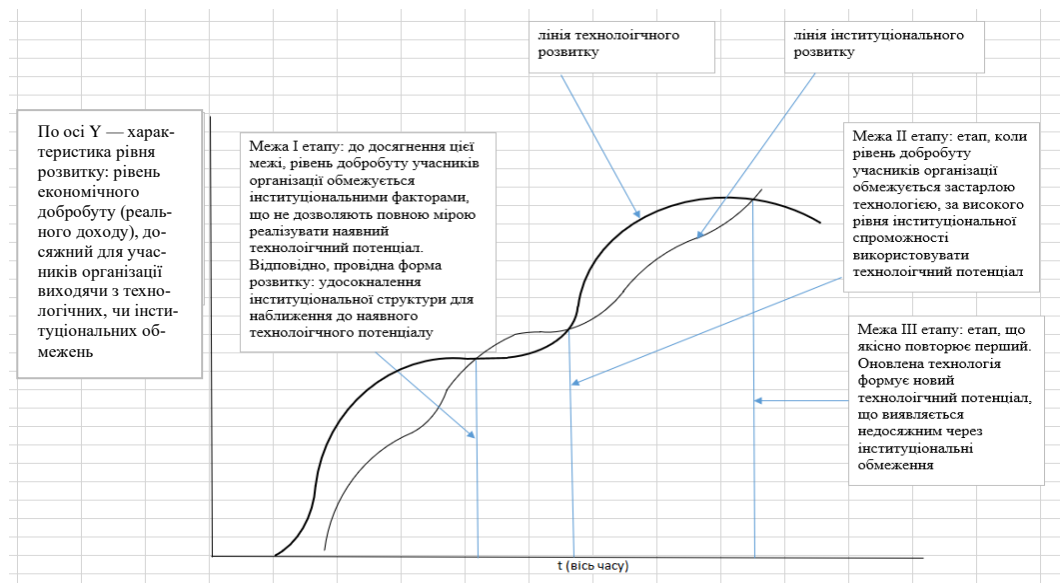


Рис. 1. Концепція життєвого циклу організації, як єдності технологічного й інституціонального розвитку

I етап — процес запровадження певної технологічної інновації, етап формування нового «технологічного оптимуму», технологічного горизонту, що задає певний максимально досяжний рівень виробничої ефективності.

На цьому етапі інституціональний компонент бізнесу (норми, правила, процедури прийняття рішень, стереотипи поведінки тощо), що сформувались ще в умовах експлуатації технологій попередньої генерації виступають обмежувачим, «лімітуючим», за аналогією з принципом «діжки Лібіха» чинником. Спостерігаємо відставання рівня розвитку інституціональної складової бізнесу: норми, правила, процедури діяльності відстають за мірою адекватності тим

завданням, що на них покладаються від технологій. Це проявляється в тому, що рівень добробуту (доходу, економічної спроможності), що виявляється досяжним для системи виходячи з наявних технологічних обмежень значно перевищує той рівень добробуту, який дозволяють досягнути наявні інституціональні обмеження.

Для ілюстрації можна скористатись прикладом періоду індустріалізації: можливості промислового виробництва, рівень продуктивності праці промислового підприємства дозволяв забезпечити досить високий рівень добробуту усіх учасників виробництва, проте інститути (принципи і системи менеджменту, законодавство, норми ціноутворення й процедури мотивації праці) не дозволяли скористатись наявними технологічними можливостями. Фактично досягнутий рівень добробуту найманих працівників був значно нижчий за потенційний — згідно наявних технологічних можливостей. Добрим показником відставання розвитку інститутів того часу є предмет найзапеклішої дискусії стосовно прикладного менеджменту: «чи можливо мотивувати працівника, який отримує регулярну зарплату вищу, ніж необхідна, щоб не відчувати голоду?» [18].

Наведений опис першого етапу дозволяє концептуально визначити характеристику, що відкладається на вертикальну вісь як показник міри розвитку виробничої системи: це той рівень добробуту, що стає реально досяжним для учасників виробництва. Останній розглядається як функція, по-перше, виробничої, ресурсної ефективності організації, а по-друге, інституціональної, розподільчої ефективності — здатності скористатись створеними доходами для задоволення потреб учасників виробництва та досягнення цілей людського розвитку, через перетворення факторних доходів з засобу задоволення базових потреб на джерело інвестування в накопичення людського капіталу.

Другий етап — етап вичерпання можливостей зростання продуктивності (відповідно, доходів і добробуту учасників організації) за рахунок технологічних удосконалень в межах нової генерації технологій. Етап, коли потенціал інститутів (норм, процедур, правил, стереотипів прийняття рішень) спочатку наздоганяє, а потім і перевищує потенціал поточної генерації техніки. Суспільство (і організація) накопичує достатній досвід використання технічних рішень і наближається технологічного оптимуму. Стосовно окремої організації, можна уявити собі спроможність інститутів «впоратись» навіть з вищим виробничим потенціалом, ніж надає наявна технологія.

Відповідно III етап — етап витіснення наявної технологічної бази виробництва. Технологічні рішення, що застосовує організація втрачають конкурентоспроможність й на певному етапі (він обирається залежно від політики оновлення основних засобів та кон'юнктури на фінансових ринках та ринках збуту) підприємство вдається до оновлення не просто певних елементів технічного забезпечення, а до оновлення власне самої технології, що повертає його до ситуації I етапу: нова технологія забезпечує вищі можливості добробуту, а інститути виступають «лімітуючим фактором», що обмежує можливості скористатись технологічним потенціалом.

Бачимо, що описана нами суперечність життєвих циклів технологічного й інституціонального розвитку вирішується згідно з фундаментальною логікою зростання рівня добробуту, що функціонування підприємства забезпечує його бенефіціарам.

Підкреслимо, що трудовий колектив, у контексті проблематики розвитку підприємства буде розглядатись нами як його складова, як «бенефіціари першого рівня», чий економічний інтерес безпосередньо пов'язаний з розвитком підприємства, а повнота їх реалізації залежить від обраної підприємством моделі розвитку та її взаємодії з фазами життєвого циклу товару, галузі, національної економіки.

Обраний нами підхід виправданий виходячи з бачення визначальної ролі накопичення людського капіталу для визначення довгострокових перспектив підприємства та збереження його конкурентоспроможності [1; 19]. Зрозуміло, що такий підхід матиме кращу пояснюючу здатність стосовно тих видів підприємств, що функціонують у високотехнологічних секторах, та покладаються на якість людських ресурсів як на визначальний фактор конкурентоспроможності. І, відповідно, пояснююча здатність такого підходу буде тим меншою, чим більше підприємство наближається до «ранньоіндустріальної моделі розвитку», з прагненням досягати конкурентоспроможності на шляху залучення праці масових професій, стандартної кваліфікації, з мінімізацією витрат на оплату, пошуком доступу до дешевих ресурсів та використанням, переважно, цінової конкуренції на ринку збуту.

Отже, можемо сформулювати підходи до визначення необхідних і достатніх ознак розвитку організації, визначення характеристик, за якими можлива змістовна (така, що забезпечує якісне підвищення ефективності прийняття управлінських рішень) класифікація динаміки бізнесу до груп «розвиток»; «стагнація»; «деградація».

По-перше, розвиток реалізується у складній, суперечливій взаємодії динаміки ресурсної й інституціональної компонент організації. З одного боку (з позицій технологічного детермінізму), оновлення технологічних можливостей формує нові вимоги до оновлення інституціональної структури (усіх формальних і втілених у стереотипах мислення і поведінки регламентах людської діяльності), а власне ефективність підприємства визначається тим, наскільки удосконалення інститутів бізнесу дозволяє йому наблизитись до технологічно заданого оптимуму. Проте так само виправданим, не суперечливим щодо сформульованих вище положень, а комплементарним щодо них є і теза про те, що інституціональний розвиток уможливорює власне господарське застосування досягнень технічного прогресу. Це підтверджується тим, що у сучасному світі, високотехнологічні виробництва концентруються саме в середовищі з високою якістю, ефективністю інститутів [глобальний розвиток], хоча теоретично (виходячи з положень теорії загальної рівноваги) мають поступово поширюватись повсюдно, через закономірність вирівнювання насиченості капіталом усіх економічних систем.

Отже, на нашу думку, поясненням того технологічного рівня, на якому перебуває певне підприємство, чи ціла економічна система (тобто пояснення місця певної соціальної системи на шкалі рівня технологічного розвитку) виступає не власне досягнутий рівень насиченості капіталом чи науковими знаннями, а саме інституціональна готовність організації (бізнесу, галузі, національної економіки) організувати бізнес залучаючи провідні досягнення НТП. Адже фундаментальні наукові відкриття доступні для всіх, провідні компанії здатні захищати від наслідування (і те за допомогою досить обмежених за періодом застосування та

дієвістю важелів) лише конкретні технічні рішення, а не загальні принципи й фундаментальні закономірності, що відкривають шлях до господарського використання нових технологій. А от в якому інституціональному середовищі будуть поширюватись сучасні високотехнологічні виробництва, відповідно, розширюватись попит на кваліфіковану працю й зростатиме значення освіти (високоякісної освіти) як джерела конкурентних переваг бізнесу, а в яких інституційних умовах поширюватиметься лише видобуток, виснажлива експлуатація природних ресурсів, базова промисловість за клонованими з 50-тирічної давними західними шаблонами організації бізнесу — ключове питання для пояснення того, на якому місці в глобальних процесах розвитку опиняється певний бізнес та певна національна економіка.

По-друге, необхідною (але не достатньою) ознакою розвитку виступає зростання вартості генерованих у процесі функціонування підприємства факторних доходів. Операціоналізація такої ознаки досить складна, адже формулюючи її ми абстрагуємось від цілої низки проблем вимірювання, трактовки різних сценаріїв, що можуть вести до позитивної динаміки доданої вартості, створеної в процесі діяльності підприємства. Наприклад, чи спостерігаємо ми розвиток, чи хоча б розширене відтворення, коли підприємство залучає на 20 % менше робітників, але виділяє на оплату їхньої праці на 20 % більшу суму? Коли зміни в організації виробництва і праці дозволили звільнити 30 % виробничо-промислового персоналу, а кваліфікаційна структура управлінців, за постійної їхньої чисельності, змінилась таким чином, що сума витрат на оплату праці усього персоналу зросла, порівняно з попереднім періодом?

Тим більше, складно оцінити динаміку масштабів доданої вартості, створюваної в процесі функціонування виробничої системи, в умовах оптимізації її структури. Як оцінити, чи спостерігається розширення масштабів створюваної доданої вартості, якщо протягом ретроспективного періоду змінюються межі між «власним» і «зовнішнім» ресурсним потенціалом. Наприклад, коли відбулась відмова від власних підрозділів з ремонту обладнання та виведення їх в структуру окремої фірми, що надає послуги з ремонту на комерційній основі, як «материнській» фірмі, так і іншим учасникам певного виробничого кластеру. Звернемо увагу, що подібні реструктуризації вважаються центральним моментом генерування синергетичного ефекту від кластеризації [20].

Тому, зрозуміло, що певні характеристики динаміки різних аспектів функціонування виробничої системи (зокрема й зміни обсягів доданої вартості, й зміни її структури за джерелами створення, і зміни пропорцій її розподілу між різними цільовими фондами та між різними групами бенефіціарів компанії тощо) можуть трактуватись лише в контексті завдань певної фази життєвого циклу. Але поки ми абстрагуємось від можливих суперечностей, зокрема й між вже згадуваних нами вище абсолютними й відносними показниками ефективності: наприклад, що тлумачити як кількісно вимірювано ознаку розвитку, зростання абсолютної суми доданої вартості чи її відношення до суми виручки, чи до авансованого капіталу? Адже фундаментальні мікроекономічні моделі показують, що максимальний абсолютний розмір прибутку не завжди досягається за найвищої питомої прибутковості використаних ресурсів [8]. А, наприклад, на монополізованих ринках, закономірним, очікуваним результатом максимізації

абсолютної суми прибутку за період буде вища, за мінімальну досягну для наявних технологій, витратність процесів виробництва і ресурсомісткість продукції [21; 22]. Але для нашого дослідження важливіші, навіть, не ці суперечності між абсолютними і відносними показниками прибутковості бізнесу, а обмеженість самої концепції прибутковості як критерію розвитку і навіть більш широкої концепції — задоволення, або економічного добробуту безпосередніх бенефіціарів бізнесу. Адже використання такої концепції в певних суспільних умовах може призводити до абсурдних оцінок реальних господарських процесів. Наприклад, якщо ототожнювати розвиток лише із зростанням прибутку, то розвитком можна вважати і модель побудови бізнесу яка, на жаль, була досить популярною в Україні в 90-ті роки ХХ ст. Вона полягала в тому, щоб приватизувавши за безцінь державне підприємство, два — три роки виводити його ресурси в афілійовані структури через фірми посередники, які штучно залучались до усіх процесів закупівлі ресурсів і реалізації продукції, а на останньому етапі оголосити його банкрутом, порізавши залишки обладнання на металобрухт [23]. З точки зору максимізації доходів кількох безпосередніх бенефіціарів, така модель «розвитку» бізнесу може давати кращі результати, ніж тривале й ризиковане інвестування у підвищення виробничої ефективності й збереження конкурентоспроможності та сфери зайнятості підприємства. Проте, не високою буде користь від категорії розвитку, якщо передбачені нею ознаки, не створюватимуть надійного теоретичного базису для унеможливлення класифікації подібних (навіть дуже прибуткових) моделей організації бізнесу до виду «розвиток».

Напевно, технічні зміни, передбачені низкою концепцій менеджменту стосовно критеріїв оцінювання відтворювальних процесів на «наявність / відсутність» ознак розвитку не змінять ситуацію якісно. Так, використання замість прибутковості, показників ринкової вартості активів, частки ринку, чи навіть доданої вартості, генерованої в процесі діяльності все одно залишають простір для поєднання вагомих вигід з не менш вагомими витратами (відмовою від кращих, з точки зору суспільства варіантів використання ресурсного потенціалу) від діяльності підприємства. Відповідно, як не парадоксально, але проблема будь якого визначення і критерію оцінювання розвитку, «замкненого» на внутрішні цілі підприємства саме в обмеженні кола бенефіціарів, чиї витрати й вигоди залучаються для оцінювання. Хоча примноження доданої вартості (яка включає і витрати на оплату праці, разом з внесками до фондів соціального страхування чи до солідарної пенсійної системи, яка досі домінує в Україні) здається прийнятним компромісом щодо розширення кола бенефіціарів, але все одно далеко не вичерпує того змістовного навантаження, що має нести категорія розвитку. Адже чи можна вважати розвитком (для фірми чи для галузі) процес монополізації певного галузевого ринку з подальшим вилученням вигід від монопольного становища, придушенням конкуренції і перекладанням на споживачів тягаря завищених витрат, через відсутність стимулів для достатнього інвестування в зниження ресурсомісткості виробництва? До речі, таке закономірне [21; 22] для монополій недоінвестування в ресурсозбереження й технологічний розвиток означає стагнацію і для низки галузей потенціальних постачальників та для сфери професійної та бізнес освіти, що не отримує попиту на послуги з підготовки кваліфікованих кадрів.

Чи можна вважати розвитком масштабне розширення потужностей видобувного сектору промисловості за стагнації глибокої переробки сировини, що супроводжується примітивізацією структури зайнятості й відкидає країну в системі глобального поділу праці за межі кола розробників й навіть аплікаторів провідних технологій? В міжнародній практиці подібні кейси отримали назву «голандської хвороби», чи «прокляття високої забезпеченості природними ресурсами» [24], й демонструють, що зростання доходів (навіть тривале й масштабне) не гарантує адекватного внеску відповідного бізнесу у підвищення добробуту на рівні галузі, галузевого ринку чи суспільства.

Отже, процеси, що з точки зору окремої фірми та тим більше — вузького кола її бенефіціарів, можуть тлумачитись як наближення до бажаних розмірів цільової функції, означають занепад для певної галузі, чи сприяють спрощенню, примітивізації, послабленню конкуренції в економіці загалом. Ці приклади демонструють фундаментальну суперечливість, притаманну цілям (і засобам їх досягнення) окремих господарюючих одиниць і більш складних соціальних систем — галузей, секторів та економіки загалом. Наприклад, будь яка фірма прагне звільнитись від тиску цінової конкуренції, досягти певної прихильності споживачів, що дозволить встановлювати вищі за конкурентів ціни, зберігаючи обсяги реалізації, тобто знизити еластичність попиту за ціною. Проте такі цілком раціональні, з позицій менеджменту фірми, дії ведуть до зниження ефективності з точки зору фундаментальних моделей аналізу ринків, адже оптимальний розподіл ресурсів та наближення до умов «Парето-оптимуму» забезпечують лише високо конкурентні ринки, на яких цінова еластичність попиту дуже висока [25]. Для сучасних фірм (особливо гігантів високо технологічних галузей, програмного забезпечення, телекомунікацій, фармацевтики, біоінженерії тощо) зростання «вартості нематеріальних активів» (the value of intangible assets) і відповідно, збільшення надлишку ринкової ціни компанії порівняно з залишковою, чи навіть відновлювальною вартістю її матеріальних активів є безумовно позитивною тенденцією і стосовно причин, що збільшують такий розрив, і стосовно його наслідків. Адже провідні причини — успішність інвестицій в людський капітал, у розробки і дослідження; набуття провідної ролі, значення галузевих стандартів тими організаційними рішеннями, які застосовує менеджмент — все це рушійні сили нарощення надлишку ринкової вартості фірми, порівняно з вартістю її матеріальних активів [1]. З боку наслідків також превалюють самі позитивні: зростає «фінансовий важіль» фірми, збільшується її гнучкість та можливість реалізовувати сміливі масштабні інноваційні проекти, на які в інших не вистачає власних ресурсів, а залучені для конкурентів коштують значно дорожче... Але ці самі цілковито позитивні риси на певному етапі стають причиною, через яку «хлопається бульбашка» надвисоких цін на фондовому ринку, спричиняючи занепад цілих секторів та іноді позбавляючи перспектив розвитку відповідні компанії, а їх виробничі потужності перерозподіляючи між новими «ланцюжками створення цінності», вбудовуючи їх в нові принципи менеджменту та нові системи відносин, в незмінному трикутнику: «постачальники / виробники / споживачі».

Викладені вище приклади породжують питання: де межа, коли позитивні, з точки зору фірми, процеси, перетворюються на вагомий, чи навіть непереборний чинник занепаду галузі, до якої вона належить, чи низки інших галузей,

пов'язаних з нею у технологічному ланцюжку створення цінності? Коли ці самі процеси, стали фактором нестабільності й втрат для ринку й галузі? Де межа, як вона має визначатись, щоб розуміти, коли процеси, що асоціюються з розвитком бізнесу (поки в його інтуїтивному, безпосередньо цільовому тлумаченні) перетворюються на перший етап його занепаду?

Перспективним підходом до вирішення цієї проблеми співвідношення розвитку окремої організації і середовища її функціонування є поширена в ХХІ ст. концепція «екосистеми бізнесу» [2; 26–28;].

Поява в ХХІ ст. концепції стратегічного менеджменту, що розглядала у якості основного об'єкта управління не окрему компанію, чи навіть галузевий ринок, а систему пов'язаних ринкових агентів, («екосистему виробників, постачальників і споживачів»), не була безпосередньо пов'язана з принципами стійкого розвитку, зокрема не приділяла якоїсь особливої уваги ні соціальним, ні екологічним аспектам комерційної діяльності. Концепція передбачала, що сучасне високотехнологічне виробництва вимагає від стратегічного менеджменту трансформувати як традиційне сприйняття конкуренції, так і традиційну організаційну ієрархію, вдаючись до мережевої взаємодії і спільно використовуючи потенціал, що мають науково-технічні інновації [26; 27]. Ця концепція ґрунтувалась на аналогії між екологічними системами (співіснуванням видів, що формували одне для одного виклики й можливості, у процесі природного відбору), і кластерами високотехнологічних компаній, в межах яких «коеволуція», стає важливішою за конкуренцію [26]. Проте погляди фундаторів цієї концепції далекі від пріоритетності гармонізації соціальних, екологічних і економічних результатів бізнесу. В фокусі розробників концепції, у першу чергу, Дж.Ф. Мура, проблеми забезпечення координації етапів життєвого циклу і стратегій розвитку компаній, що пов'язані в технологічних ланцюжках створення цінності, зокрема, свідоме регулювання ритмічності запровадження інновацій й відкритості доступу до їх економічного використання [26]. При цьому, ідеологія пропонованих настанов, досить далека від формулювання цілей в термінах «спільного блага» та уникнення бар'єрів на використання провідних технічних рішень. Зокрема, обґрунтовуючи «важливість збереження переговорної сили для лідера бізнесової екосистеми» Дж.Ф. Мур згадує компанію ІВМ, яка не стала обмежувати доступ до використання своїх технічних стандартів іншими виробниками, як приклад «однієї з багатьох стратегій, що обумовили падіння» [26, с. 80]. Автори концепції не уникають рекомендацій, спрямованих на отримання монопольної влади, утримання її шляхом обмеження доступу нових конкурентів на ринок, чи свідомого уповільнення процесів оновлення технологій, для максимального вилучення економічної вигоди від тих, що вже використовуються [26, с. 79–82]. Навіть давно відома і схожа за методологією (успіх експортера формується умовами по усьому ланцюжку створення цінності, що охоплює галузі постачальники і здатністю до вилучення ефекту від кластеризації) концепція глобальних конкурентних переваг М. Портера [20] передбачає більшу увагу саме до колективних вигід, ніж вигід «лідера кластера», порівняно з роботами фундаторів концепції «екосистем бізнесу». Останні розглядають управління в межах екосистеми саме як засіб зменшити невизначеність та ризики для компанії лідера, а провідний контекст рекомендацій — це саме збереження лідерства, утримання

під контролем провідного фактору життєздатності екосистеми, «джерела виняткової цінності», створеної для споживача [26; 27].

Відповідно, роботи вітчизняних авторів, які розвивають концепцію екосистем бізнесу, зокрема новаторські публікації А.М. Колота [19; 29] надають цій концепції якісно нового контексту, вагомо трансформуючи сам підхід до дослідження функціонування екосистем і формування інструментів стратегічного управління, адекватних такій формі реалізації науково-технічного прогресу.

У першу чергу, роботи А. М. Колота привносять в цю концепцію принципи «людиновимірності» («людиноцетризму») [19; 29], що не були властиві роботам фундаторів концепції екосистем бізнесу, які згадують про людський ресурс лише з метою врахування критичної важливості цього ресурсу, проте не в контексті надання характеристикам умов його відтворення значення кінцевої мети економічної діяльності й головного критерію ефективності функціонування екосистеми бізнесу. Так, для Мура підпорядкованість екосистеми людському розвитку має лише одну форму прояву: оцінка споживачами тієї цінності, що створюється у процесі функціонування екосистеми є вирішальною умовою збереження високої доходності, а прихильність споживачів — основою уникнення жорсткої цінової конкуренції, яка примушує виробників погоджуватись на рівень доходів, що встановлює «найбідніший виробник» [9]. Наприклад, Мур, наводячи приклад «індустріальної екосистеми» згадує тривалий процес погодження інтересів автомобілебудівних корпорацій з найманими працівниками («критично важливі постачальники автомобільної галузі» [26, с. 78]). Проте посилення переговорної позиції найманих працівників згадується лише в контексті ослаблення конкурентоздатності американських автомобілевиробників у боротьбі з конкурентами з Японії.

Так само змінюється ставлення до структури (ландшафту) екосистеми, який для західних авторів концепції виступає лише інструментом збереження влади «компанії лідера»: ця структура свідомо «програмується» рішеннями щодо надання / обмеження доступу до технологічних рішень, чи ресурсів, контрольованих такою компанією [26]. В роботах А. М. Колота гармонізація такої структури, протидія її спрощенню виступає важливою умовою отримання синергетичного ефекту [19], оскільки спрощення галузевої структури екосистеми позбавляє її потенціалу генерування виграву в галузях, на які поширюються вигоди від інновацій, розроблених в межах «провідної ланки екосистеми виробничих компаній» [19].

Відповідно, ефекти «компліментарності» зростання учасників екосистеми розглядаються якісно по різному в роботах згаданих західних авторів і в межах публікацій А. М. Колота. Зокрема в статті [26] ефект компліментарності це об'єкт торгівлі, доступ до якого варто регламентувати, щоб утримувати позицію лідера екосистеми і програмувати переходи між фазами її життєвого циклу відповідно до потреб компанії лідера. Водночас у А. М. Колота [19] — це рушійна сила побудови нової системи економічних відносин, яка дозволяє стихійно, без побудови ієрархічної структури будувати мережу, здатну поширювати виграву від інновацій, генерованих в одних ланках системи на інші, створюючи «хвилі інноваційних зростань».

Відповідно, концепція стратегічного менеджменту, заснована на управлінні розвитком «екосистеми бізнесу» має, на нашу думку, вагомий потенціал розвитку, зокрема для вирішення завдань узгодження стратегій розвитку високо-

технологічного бізнесу і становлення інституціональної структури суспільства загального добробуту. При цьому, в роботах фундаторів концепції «екосистемності бізнесу» відповідне стратегічне управління спрямоване, переважно, на досягнення і утримання контролю за провідним джерелом «створення виняткової цінності для споживача» та відповідне програмування розвитку комплементарних галузей відповідно до етапів життєвого циклу компанії лідера. Проте у роботах вітчизняних науковців, ця концепція набуває якісно нового наповнення, зокрема публікації А. М. Колота синтезують її положення з принципами людиноцентризму та надають пріоритетного значення збереженню складності структури екосистеми, як основи генерування синергетичного ефекту. Саме таке зміщення акценту проблематики дослідження з комерційно-менеджерського, на суспільно регуляторну постановку завдань дозволяє тлумачити екосистемний менеджмент бізнесу як потужний інструмент забезпечення чутливості бізнесу до екологічних наслідків економічної діяльності; гармонізації комерційних цілей бізнесу з компенсаційними спроможністю природного середовища. Власне саме екосистемна концепція менеджменту дозволяє «програмувати відтворення виробничої мережі» з урахуванням комплексу соціальних та екологічних наслідків структурних змін, досягаючи комплексного бачення взаємодії усієї бізнесової екосистеми з природним середовищем, на відміну від фрагментарного регулювання такої взаємодії стосовно окремих галузей чи виробничих комплексів.

Висновки. Концепція стратегічного менеджменту, заснована на управлінні розвитком «екосистеми бізнесу» має, на нашу думку, вагомий потенціал розвитку, зокрема для вирішення завдань узгодження стратегій розвитку високотехнологічного бізнесу і становлення інституціональної структури суспільства загального добробуту. При цьому, в роботах фундаторів концепції «екосистемності бізнесу» відповідне стратегічне управління спрямоване, переважно, на досягнення і утримання контролю за провідним джерелом «створення виняткової цінності для споживача» та відповідне програмування розвитку комплементарних галузей відповідно до етапів життєвого циклу компанії лідера. Проте у роботах вітчизняних науковців, ця концепція набуває якісно нового наповнення, зокрема публікації А. М. Колота синтезують її положення з принципами людиноцентризму та надають пріоритетного значення збереженню складності структури екосистеми, як основи генерування синергетичного ефекту. Саме таке зміщення акценту проблематики дослідження з комерційно-менеджерського, на суспільно регуляторну постановку завдань дозволяє тлумачити екосистемний менеджмент бізнесу як потужний інструмент гармонізації інтересів безпосередніх бенефіціарів діяльності бізнес-організації з галузевими, регіональними та загальносуспільними інтересами. Власне саме екосистемна концепція менеджменту дозволяє «програмувати відтворення виробничої мережі» з урахуванням комплексу соціальних та екологічних наслідків структурних змін, досягаючи комплексного бачення взаємодії усієї бізнес екосистеми з соціумом та формулювати цілі та критерії розвитку організації у гармонії з принципами розвитку усього господарського середовища, завдяки спільному вилученню вигід від «коеволюції» бізнес-структур національної економіки.

Література

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — 466, [2] с.
2. Williamson P. J., De Meyer A. (2012). Ecosystem advantage: How to successfully harness the power of partners.
3. Коваленко О. В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори : [Електронний ресурс] / О. В. Коваленко // Бізнес-навігатор. — 2010. — № 1. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf
4. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства / С. В. Корягіна. — Львів : Вид-во НУ «Львівська Політехніка», 2004. — С. 21.
5. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Адизес И.; [пер. с англ.; под науч. ред. А. Г. Сеферяна]. — СПб. : Питер, 2007. — 384 с.
6. Поплавська Ж. В. Сутність життєвого циклу підприємства та фактори, що впливають на його формування / Ж. В. Поплавська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2008. — № 18.8. — С. 169–174.
7. Лукашова С. В. Життєвий цикл фірми: фактори і напрями впливу / С. В. Лукашова // Вісник НУ «Львівська політехніка». Логістика. — Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2001. — № 416. — С. 191–196.
8. Мікроекономічний аналіз [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Л. А. Азьмук, О. М. Щербатюк. — К. : КНЕУ, 2014. — 262 с.
9. Reinert Erik S. How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor. *Spartacus*. 2005. 250 p.
10. Kogut, B. and U. Zander (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology // *Organization Science*. — № 3. — P. 383–397.
11. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. / Под. ред. Р. М. Энтова. — М.: Изд. гр. «Прогресс», 1993. — 488 с.
12. Алчиан А. Затраты и выпуски. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В. М. Гальперина.- СПб.: Экономическая школа. 1999. — [Електронний ресурс]
13. R. M. Solou. The Economics of Resources or Resources of Economics. *The American Economic Review*, vol. 64, No 2, May, 1974. 1–14.
14. Coase R. H. The nature of the firm. *Economic*. 1937. Vol. 4. Is. 16. P. 386–405. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
15. Niskanen W.A. The peculiar economics of bureaucracy / *American Economic Review* 58 (2), May 1968. P. 293–305.
16. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. — 1976. — Vol. 3. — No. 4. — P. 305–360.
17. Marris R. A Model of the Managerial Enterprise // *Quarterly Journal of Economics*. — 1963. — № 77. — P. 185–209.
18. В. Зомбарт «Почему в Соединенных штатах нет социализма» / *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т.* / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов, Т. П. Восходящий капитализм / Отв. ред. М. Г. Подкидченко. М.: Мысль, 2005. — 751 с., С. 204–220.
19. Колот А. М. Екосистемність як імператив стійкого людсьовимірного розвитку : препринт / А. М. Колот — К. : КНЕУ, 2024. — 52 с.
20. Porter M. E. The competitive advantage of nations / M. E. Porter. — New York : Free Press, 1990.

21. Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. [Электронный ресурс], режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/chamberlin/works/chamberlin_w2.txt&img=works_small.gif&name=chamberlin
22. Harrod R. F. Doctrines of Imperfect Competition // *Quart. Journ. Econ.* 1934. Vol. 43. May, p. 71–78.
23. Трансформаційна економіка: навч. посібник / [В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.] ; за ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева ; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — 2-ге вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2008. — 613 с.
24. Полтерович В., Попов В., Тонис А. (2007) Экономическая политика, качество институтов и механизмы ресурсного проклятья. М.: ГУ ВШЭ, 2007.
25. Barney J. B. 1996. The resource-based theory of the firm. *Organization Science*. — № 7 (5). — P. 469–469.
26. Moore JF. 1993. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review* 71(3): 75–86.
27. Moore J. F. *The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems* (англ.). New York : HarperBusiness, 1996.
28. Moore J. F. (2006) Business ecosystems and the view from the firm. *Antitrust Bulletin* March (25).
29. Колот А. М., Герасименко О. О., Шевченко А. С., Бабій Ю. М. Екосистема людських ресурсів організацій як концептологія та прикладна платформа людиноцентризму. *Проблеми економіки*. 2023. № 3. С. 282–294. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-3-282-294>.

References

1. D. Lukyanenko, et al. *Global economic development: trends, asymmetries, regulation: monograph*. — К.: KNEU, 2013. — 466 p.
2. Williamson P. J., De Meyer A. (2012). *Ecosystem advantage: How to successfully harness the power of partners*.
3. Kovalenko O. V. The concept of the life cycle of the enterprise and crisis factors. *Business navigator*. — 2010. — No. 1. — Access mode: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf
4. Koryagina S. V. *Economic assessment and planning of the life cycle of enterprise development*. Lviv: Publication of Lviv Polytechnic University, 2004. — 21 p.
5. Adizes I. *Management of the life cycle of the corporation* — St. Petersburg : Peter, 2007. — 384 p.
6. Poplavska Zh. V. The essence of the life cycle of the enterprise and factors influencing its formation. *Scientific Bulletin of the National Technical University of Ukraine*. — 2008. — No. 18.8. — P. 169–174.
7. Lukashova S. V. Life cycle of the firm: factors and directions of influence. *Bulletin of Lviv Polytechnic University. Logistics*. — Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic University, 2001. — No. 416. — P. 191–196.
8. Microeconomic analysis [Electronic resource]: teaching. manual / L. A. Azmuk, O. M. Shcherbatiuk. — К.: KNEU, 2014. — 262 p.
9. Reinert Erik S. *How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor*. Spartacus. 2005. 250 p.
10. Kogut, B. and U. Zander (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology // *Organization Science*. — № 3 . — P. 383—397.

11. Hicks J. Value and capital / Trans. with English / Sub. ed. R. M. Entova. — M.: Izd. c. «Progress», 1993. — 488 p.
12. Alchyan A. Costs and outputs. Milestones of economic thought. Theory of the firm. T. 2. Ed. V. M. Halperina. — St. Petersburg: Economic School. 1999. — [Electronic resource].
13. R. M. Solou. The Economics of Resources or Resources of Economics. The American Economic Review, vol. 64, No 2, May, 1974. 1–14.
14. Coase R. H. The nature of the firm. Economic. 1937. Vol. 4. Is. 16. P. 386–405. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
15. Niskanen W. A. The peculiar economics of bureaucracy / American Economic Review 58 (2), May 1968. P. 293–305.
16. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. — 1976. — Vol. 3. — No. 4. — P. 305–360.
17. Marris R. A Model of the Managerial Enterprise // Quaterly Journal of Economics. — 1963. — № 77. — P. 185–209.
18. V. Sombart «Why there is no socialism in the United States» / World economic thought. Through the lens of the ages. In 5 volumes / Co-ed. editor H. G. Fetysov, A. G. Khudokormov, T. II Rising capitalism / Otv. ed. M.G. Podkidchenko. M.: Mysl, 2005. — 751 p., pp. 204–220.
19. Kolot A. M. Ecosystemism as an imperative of sustainable human-dimensional development: preprint / A. M. Kolot — K.: KNEU, 2024. — 52 p.
20. Porter M. E. The competitive advantage of nations / M. E. Porter. — New York : Free Press, 1990.
21. Chamberlin E. H. The theory of monopolistic competition. [Electronic resource], access mode: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=/in/chamberlin/works/chamberlin_w2.txt&img=works_small.gif&name=chamberlin
22. Harrod R. F. Doctrines of Imperfect Competition // Quart. Journ. Econ. 1934. Vol. 43. May. p. 71–78.
23. Transformational economy: education. manual / [V. S. Savchuk, Yu. K. Zaitsev, I. Y. Maly, etc.] ; under the editorship V. S. Savchuk, Yu. K. Zaitseva; Ministry of Education and Science of Ukraine, Govt. higher education institution «V. Hetman Kyiv National University of Economics». — 2nd ed., without changes. — K.: KNEU, 2008. — 613 p.
24. Polterovych V., Popov V., Tonis A. (2007) Economic policy, quality of institutions and mechanisms of the resource curse. M.: State University of Higher Education, 2007.
25. Barney J. B. 1996. The resource-based theory of the firm. Organization Science. — № 7 (5). — P. 469–469.
26. Moore JF. 1993. Predators and prey: a new ecology of competition. Harvard Business Review 71(3): 75–86.
27. Moore J. F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems (англ.). New York : HarperBusiness, 1996.
28. Moore J. F. (2006) Business ecosystems and the view from the firm. Antitrust Bulletin March (25).
29. Kolot A. M., Gerasimenko O. O., Shevchenko A. S., Babii Y. M. Ecosystem of human resources of organizations as a conceptology and applied platform of human-centeredness. Economic problems. 2023. No. 3. P. 282–294. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-3-282-294>.