



Мікроекономіка

Олена ГАРАЩУК

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ
ДО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ**

Резюме

Проаналізовано основні методи оцінки інтелектуального капіталу та ризику інвестора, розглянуто їх взаємозв'язок та взаємний вплив у процесі інвестування. Також розглянуто можливість використання та практичну цінність отриманих результатів для оцінки інвестиційного потенціалу регіону.

Ключові слова

Господарський комплекс, інтелектуальний капітал, ризик, інвестиції, інтегральний рейтинг, інвестиційний потенціал.

Класифікація за JEL: D92.

© Олена Гаращук, 2011.

Гаращук Олена, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту Європейського університету, ст. державний інспектор відділу моніторингу вищої освіти ДІНЗ МОНМС України.

Вступ. Стратегія економічного зростання України та її регіонів передбачає проведення на інноваційній основі глибоких структурних перетворень у господарській системі, формування ринкового середовища на засадах конкурентних відносин в усіх сферах економічної діяльності, що вимагає відповідних інвестицій і нових підходів щодо використання інтелектуального потенціалу.

В умовах гострої міжнародної конкуренції на ринку капіталів, внаслідок перевищення попиту над їх пропозицією, важливою та актуальною проблемою постає вивчення економічного середовища регіонів, їх структурних підрозділів, інтелектуальної щільності, інвестиційної привабливості міст ресурсного призначення та формування сприятливого інвестиційного середовища, тобто створення умов для підвищення інвестиційної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності на основі ефективного використання інтелектуального потенціалу [1].

Формування національної економічної системи, докорінна зміна економічних відносин зумовили низку нових завдань, пов'язаних з реконструкцією господарського комплексу. У цій ситуації вкрай необхідно провести децентралізацію державного управління та структурну перебудову промисловості й господарства України на засадах вмілого регулювання інвестиційними процесами, виробничо-технічною і соціальною політикою, які забезпечували б реалізацію просторової стратегії й регіональної політики в масштабі держави [1, 2].

Вивченню проблеми інвестиційних ризиків різного характеру присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, наприклад, І. Борщука, О. Бугрова, В. Варені, В. Головатюка, І. Дворака, А. Пересади, О. Чечелюка, А. Яскевича. До наукових досліджень методів оцінки інтелектуального капіталу та інвестиційного потенціалу належать праці таких науковців, як О. Б. Бутнік-Сіверський, С. О. Довгий, В. Г. Зінов, Г. Мінс, Ричард Р. Нельсон, Е. Брукінг, Т. Бьюзен, Д. Шнайдер, В. П. Чеботарьов, В. М. Антонов, П. С. Харів, Н. А. Колеснікова та інші.

Постановка завдання. При традиційних методологічних підходах до розробки регіональної та інвестиційної проблематики оцінка інвестиційного забезпечення здійснюється за характеристиками завершальної стадії інвестування – обсягами залучених у суспільне виробництво інвестицій, співвіднесеними з одержуваними соціально-економічними результатами. Тим самим, процеси регіонального інвестування неадекватно описуються методами, що оперують характеристиками економічних подій, що здійснилися, не враховуючи ресурсну базу та потенціал інвестування. Крім того, знижується операційність методичного інструментарію, що найчастіше деформує уявлення про реальні інвестиційні можливості регіону й перспективи його розвитку на основі визначення та використання інтелектуального потенціалу.

Особливу увагу щодо аспекту економічного розвитку та інноваційної діяльності суспільства вимагає унікальна група об'єктів, які перебувають у формі потенцій (можливостей). Вони недостатньо вивчені та висвітлені в на-

уковій літературі внаслідок того, що потенційне, яке існує за межами реального функціонування економічного життя, доволі складно зрозуміти та відобразити в понятійному апараті. Хоча вплив потенцій на реальні господарські процеси не можна недооцінювати. Не варто забувати, що економіка перебуває як у реальній, так і в потенційній формі. Потенційне завжди має шанс втілитися, матеріалізуватися.

Можливості розвитку мають причинно-наслідковий зв'язок з поняттями зовнішніх ефектів. Тільки зовнішні ефекти є наслідком реалізації даних можливостей, тобто потенції є причинами їх прояву, і навпаки.

Крім факту існування можливостей розвитку нас цікавить, яким чином їх реалізація впливає на функціонуючу систему. Тут треба відзначити такі особливості: впливи можливостей розвитку мають подвійний характер; їх використання покращує параметри системи, а невикористання призводить до суттєвих втрат зайнятих позицій.

Ще на одну суттєву особливість необхідно звернути увагу. Можливості є лише частками економіки, яка існує в потенційній формі, а не реальної економіки, яка здатна отримати максимально-можливий результат за певних умов виробництва, розподілу та перерозподілу. Реальна економіка здатна досягнути свого потенційного рівня, й одночасно вона обмежена рівнем максимально можливих результатів. На відміну від неї, економіка, що існує в потенційній формі, – це світ різних можливостей, які не обов'язково реалізуються чи не реалізуються. Економіка в потенційній формі нічим не обмежена, оскільки все в ній перебуває у вигляді ідей (благ), які здатні впливати на господарське життя. Можливості в ній можуть перебувати у виявленому або невиявленому стані.

Виявлені можливості – це сформульовані ідеї, логічно викладені у вигляді теорій, систем, що виникають як наслідок дослідження проблем для їх розв'язання.

Невиявлені можливості – це ідеї, які потребують осмислення та формалізації.

Крім того, можливості можуть перебувати в потенційній економіці як завжди довго, навіть у виявленому стані. Це підтверджує досвід історичного розвитку світової економіки. Так, наприклад, у часи раннього Середньовіччя утвердилося натуральне господарство, як наслідок активної реалізації ідей Аристотеля, тоді як можливості розвитку банківської системи, що заклалися ще за часів Древнього Риму, не були використані і лише в період пізнього Середньовіччя набули ознак утвердження. Те саме стосується ідей фізичної економії, закладеної Лейбніцем, продовженої Л. Карно, Г. К. Кересом, Ф. Лістом та сучасним вченим Л. Ларушом [4–6], інших можливостей, реалізація яких посприяла б розвитку фінансово-економічного життя людства. Тема економіки, що існує в потенційній формі виявлених та невиявлених можливостей, вимагає подальшого вивчення та дослідження. Проте автори вважають за потрібне продовжити дослідження можливостей розвитку та можливостей занепаду.

Досліджуючи повноцінні блага, слід окремо розглянути потенційно існуючі повноцінні блага – можливості розвитку, оскільки вони є наслідками функціонування економічних суб'єктів, а створення механізму активної реалізації цих можливостей відкриє перспективу підвищення рівня позитивної результативності та прискорення динаміки розвитку фінансово-економічної системи.

Можливості розвитку – це потенційно існуючі повноцінні блага, що є наслідками діяльності агентів фінансово-економічної системи, їх активна реалізація дає змогу отримати кількісно більші та якісно кращі нові повноцінні блага.

Прийшов час, коли суб'єкти господарської системи обов'язково повинні враховувати у своїй діяльності можливості розвитку, оскільки індивідуальне ставлення до проблеми їх реалізації в кінцевому випадку стимулюватиме процеси занепаду, руйнування та розпаду, які відбуваються зараз на мікрота макроекономічному рівнях.

Результати. На наш погляд, необхідне використання нового методологічного прийому. У його основі пропонуємо використовувати ресурсний підхід, який, з одного боку, дає змогу забезпечити цілісність опису регіону як об'єкта дослідження, а з іншого – усуває відзначену вище невідповідність між предметом і методами дослідження регіональної та інвестиційної проблематики.

У процесі дослідження економічної теорії нами визначено етапи формування системи наукових знань про інтелектуальний та інвестиційний потенціали, які характеризуються такими ознаками.

I етап – наявність у теоріях описів елементів, окремих ознак і факторів без використання самого поняття «інвестиційний потенціал», «інноваційний потенціал» чи «інтелектуальний потенціал»;

II етап – введення в науковий обіг термінів «інвестиційний», «інноваційний» та «інтелектуальний» потенціали, поява теорій та концепцій, у яких їх досліджують;

III етап – розширення змістовного навантаження поняття «інвестиційний потенціал», «інноваційний потенціал» та «інтелектуальний потенціал» внаслідок їх актуалізації через зростання ролі інноваційно-інвестиційних процесів у розвитку економіки.

Означені потенціали характеризуються складністю та комплексністю і розглядаються на макро-, мезо- та мікрорівнях.

На макрорівні інвестиційний потенціал включає в себе показники політичного (у т. ч. законодавство), економічного та соціального середовища для інвестицій. Засоби макроекономічного характеру втілюють у державних заходах щодо підвищення привабливості інвестицій в інновації.

Підходи до аналізу інвестиційного потенціалу на мезорівні є подібними до підходів на макрорівні. Характерною особливістю є те, що в усіх регіонах діє однакове законодавче поле (зі змінами лише для ВЕЗ та ТПП), а більшу роль на регіональному рівні починають відігравати безпосередні стосунки інвесторів з регіональною владою.

На мікрорівні інвестиційний потенціал проявляє себе через двосторонні відносини інвестора та конкретних державних органів, господарюючих суб'єктів-постачальників, банків, а також профспілок та трудових колективів сторони, що приймає. На цьому рівні відбувається так звана конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного потенціалу під час реальних економічних, правових, культурних відносин іноземної фірми з новим для неї середовищем. Мікроекономічними інструментами користуються іноземні інвестори, безпосередньо, з метою пристосування до умов наявного середовища.

У поєднанні статистичних і експертних оцінок деякі методики передбачають, з одного боку, аналіз потенціалу – інвестиційного та інтелектуального, тобто масштабів бізнесу, до яких готовий регіон, з іншого боку – рівень інвестиційного ризику, тобто наскільки ризиковано цей бізнес розгортати.

Серед інших, зокрема, слід відзначити методику, запропоновану рейтинговою агенцією «Експерт РА», відповідно до якої, як основні складові інвестиційної привабливості регіонів прийняті дві характеристики: потенціал інвестиційний та інтелектуальний (об'єктивні можливості країни чи регіону) й інвестиційний ризик (умови діяльності інвесторів) [8].

При розрахунку інтегрального рейтингу кожного регіону використовують поєднання складових потенціалу та ризику. У площині ризик-потенціал задані такі градації:

- потенціал: високий (цифрове позначення 1), середній (2) і низький (3);
- ризик: низький (літерне позначення А), середній (В), високий (С) і дуже високий (D).

Відповідно, рейтинг кожного регіону позначається буквено-цифровою комбінацією, що вказує на область у згаданих вище координатах.

Взаємозв'язок інвестицій, ризику і потенціалу характеризується місцем кожного регіону в координатній площині, по осі ординат якої відкладені сумарні інвестиції, що припадають на 1 % потенціалу регіону, а по осі абсцис – індекс інвестиційного ризику.

Загалом єдиної загально визнаної методики оцінки потенціалу не існує. На основі аналізу наявних методик можна виділити кілька підходів до його оцінки [2].

Перший – звужений, який базується на аналізі обмеженої кількості показників: наявності законодавчих умов для інвестування, рівня політичної стабільності, а також деяких макроекономічних показників.

Другий – розширений, факторний. Він базується на оцінці комплексу факторів, які впливають на інвестиційний потенціал. Особливістю його є те, що в даний час ще не сформований остаточний перелік цих факторів. При цьому існує низка факторів, що присутні у класифікації практично всіх авторів.

Зведений показник оцінки потенціалу не може слугувати однозначним критерієм сприятливості тієї або іншої господарської системи для вкладення інвестицій. Він зазвичай доповнюється інформацією про розвиток тих чи інших факторів, що здійснюють вплив на стан та динаміку потенціалу. Але при

прийнятті рішення щодо об'єкту вкладення інвестор орієнтується на свій вибір факторів.

Тому пропонуємо, поряд з іншими, використовувати диференційований підхід оцінки потенціалу з позиції різних типів інвесторів, які мають різні цілі та зважають на неоднаковий набір факторів при оцінці потенціалу об'єкта інвестування.

До переваг факторного методу можна віднести: урахування взаємодії багатьох факторів, ієрархічність та диференційований підхід до аналізу різних рівнів національної економічної системи, використання статистичних даних, які нівелюють суб'єктивізм експертних оцінок.

Третій підхід – факторно-ризиковий. Цей підхід дає змогу оцінити привабливість території для інвестування за допомогою двох складових оцінки: потенціалу та ризику.

Четвертий підхід – ризиковий. Прихильники цього підходу як параметри, які характеризують інвестиційне середовище, використовують оцінку лише інвестиційних ризиків. Інвестиційний ризик характеризує ймовірність повного або часткового недосягнення результатів інвестиційних проектів, втрати інвестицій і доходу від них у певному середовищі, показує, чому не слід (чи слід) інвестувати в даний проект, регіон, галузь чи країну.

Інвестиційний ризик визначають як можливість знецінювання капітальних вкладень у результаті дій органів державної влади й управління чи як передбачувану ймовірність того, що реальні доходи від інвестування будуть нижчими від очікуваних.

Ступінь ризику залежить від політичної, соціальної економічної, екологічної, кримінальної ситуації, що зумовило поділ загального некомерційного інвестиційного ризику на економічний, фінансовий, політичний, законодавчий, соціальний, криміногенний та екологічний, кожний з яких характеризується певною групою показників.

Оскільки ризики – доволі складна економічна категорія, то їх оцінка повинна проводитись комплексно. Існує кілька методів оцінки, або вимірювання, ризиків, серед яких основними, на наш погляд, можна назвати такі [3]:

- метод аналогій – складається з вивчення досвіду інвестування, оцінки результатів реалізованих проектів та екстраполяції їх на перспективу;
- метод моделювання – ґрунтується на теорії ігор. Гіпотетичний інвестиційний проект (модель) «програється» з метою визначення реакції середовища та можливих наслідків;
- демонстраційний метод – дає змогу визначити суспільну думку стосовно інвестиційного проекту та з'ясувати коло можливих потенційних учасників;
- методи математичної статистики – дають змогу з'ясувати ймовірність настання події. Оскільки ризик є супутником будь-якого варіа-

нта вкладення інвестицій, розрахунки проводять з метою мінімізації можливих збитків, тобто визначають імовірність рівня втрат, імовірність того, що вони не будуть вище певного рівня, який є прийнятним для інвестора. По суті, методи математичної статистики являють собою математичне забезпечення методу аналогій.

Таким чином, на основі проведеної оцінки ризику проводять цілеспрямований пошук і організацію роботи щодо додаткового отримання прибутку (виграшу) та зниження рівня можливих втрат у процесі реалізації фінансово-господарських рішень. А це означає, що інвестор, який вкладатиме кошти в певні рішення, повинен мати інформацію про можливі непередбачені втрати чи додаткові прибутки, тобто оцінити потенціал та ризикованість цього рішення [3]. Об'єктом управління в такому разі виступає ризик відхилення від запланованих результатів. Ризик визначають таким співвідношенням [3]:

$$R = f(P, I), \quad (1)$$

де R – ризикова подія; P – вірогідність її появи; I – важливість наслідків у випадку появи ризикової події.

Можна сказати, що у процесі інвестування рівень ризику віддзеркалює уявлення інвестора про потенціал об'єкта капіталовкладень. Тобто, чим більший потенціал вбачає інвестор, тим більший буде рівень ризику, на який він готовий іти, звичайно, враховуючи низку інших факторів. Під потенціалом об'єкту капіталовкладень інвестор має на увазі інтелектуальний капітал, який можна конвертувати в прибутки, або, іншими словами, капіталізувати. Поняття «інтелектуальний капітал» зазвичай визначають як «здатність системи (держави, регіону, підприємства, організації і т. п.) до знаходження унікальних рішень для досягнення значних результатів в області науки, техніки, технології, в духовно-моральній сфері» [4].

Суть інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему відносин різних економічних суб'єктів з метою раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва конкретних товарів, послуг, доходів, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів [6].

Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їх основні властивості та одночасно має власний зміст, який визначає специфіка його функцій:

- наявність та прогресуючий розвиток інтелектуальної власності;
- становлення креативного типу мислення працівників, підприємців, наукових діячів, керівного складу, який формує та реалізує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності;
- переважне формування в даній системі капіталу інтелектуального центру, який поступово охоплює всю сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Сучасними формами матеріалізації інтелектуального капіталу сьогодні є матеріальні фактори виробництва, праці – патенти, ліцензії, ноу-хау, моделі, програми тощо, попит на які дедалі зростає в усіх сферах життєдіяльності суспільства та його суб'єктів (рис. 1).

Рисунок 1

Основні форми інтелектуального капіталу



Інтелектуальний капітал здійснює завершений процес руху, формуючи, доповнюючи, реалізуючи себе як систему. Значна частина циклу руху інтелектуального капіталу пов'язана з використанням інвестиційних коштів, але віддача відбувається не відразу. Лише на стадіях матеріалізації капіталу створюються можливості окупності витрат, отримання прибутків.

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають низку особливостей, які відрізняють їх від інших видів інвестицій:

1. Віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія.

2. Інтелектуальний капітал піддається не лише фізичному і моральному зносу, але водночас має здатність накопичуватись та примножуватись.

3. Під час накопичення інтелектуального капіталу його доходність підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою межею активною трудовою діяльністю, а потім різко знижується.

4. Далеко не всі інвестиції в людину можуть бути визнані інвестиціями в інтелектуальний капітал, а лише ті, які суспільно доцільні та економічно ефективні.

5. Характер та види вкладень у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями.

6. Відносно інвестицій в інші різні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш вигідними як з точки зору індивідуума, так і з точки зору всього суспільства.

Інтелектуальний капітал починає працювати на благо регіону лише при його освоєнні, а освоєння інтелектуального капіталу (воно буде втілюватися у використанні знань населення в виробництві, створенні та реалізації наукових розробок) можливе лише за наявності інвестицій у нього.

У таких умовах перед обома сторонами (мається на увазі інвестор та реципієнт) постає питання про необхідність адекватної оцінки інтелектуального капіталу з метою залучення інвестицій для подальшого розвитку. При цьому, як будь-яка вартість, основа вартості інтелектуального капіталу визначається необхідністю відтворення інтелектуальної власності, з одного боку, а з іншого – необхідністю отримати відповідну віддачу від використання її у процесі відтворення.

В оцінці інтелектуального потенціалу як особливої форми капіталу існує одна доволі серйозна проблема, яка до цього часу залишається невирішеною. Справа в тому, що в інтелектуального потенціалу, на відміну від матеріальних факторів, процес знецінення відбувається за іншим алгоритмом. Крім того, в більшості випадків інтелектуальний капітал не піддається повному знеціненню.

Найбільш повний та чіткий огляд методів оцінки інтелектуального капіталу проведено Карлом-Еріком Свейбі, де він виділяє 25 методів, згрупованих у 4 категорії [7]:

- Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). У цю категорію входять усі методи, які ґрунтуються на ідентифікації та оцінці у грошовому еквіваленті окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того як проведено оцінку окремих компонентів інтелектуального капіталу, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу. При цьому зовсім не обов'язково оцінки окремих компонентів додаються, можуть бути застосовані й більш складні формули.
- Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Розраховують різницю між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Отриману величину розглядають як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.

- Методи віддачі на активи – Return on Assets Methods (ROA). Співвідношення середнього доходу компанії до вираховання податків за певний період та матеріальних активів компанії – ROA компанії порівнюється з аналогічним показником для галузі взагалі. Для розрахунку середнього додаткового доходу від інтелектуального капіталу отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна розрахувати вартість інтелектуального капіталу компанії.
- Методи підрахунку балів – Scorecard Methods (SC). Ідентифікують різні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генерують та додають індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графі. Застосування SC-методів не передбачає отримання грошової оцінки інтелектуального капіталу. Ці методи подібні до методів діагностичної інформаційної системи.

Усі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляють за чотирма переліченими категоріями. При цьому, слід відзначити відносну близькість DIC та SC-методів, а також MCM та методів ROA. У перших двох випадках рух здійснюється від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, у другому – від інтегрального ефекту.

Методи типу ROA та MCM-методів, які передбачають грошові оцінки, корисні при злиттях компаній, в умовах купівлі-продажу бізнесу. Вони можуть бути використані для зіставлення компаній в межах однієї галузі. Також вони дуже практичні для ілюстрації фінансової вартості нематеріальних активів. І, нарешті, вони ґрунтуються на сталих правилах обліку, їх легко інтерпретувати професійним бухгалтерам. Основним недоліком можна вважати те, що їх застосування неможливе для некомерційних організацій, внутрішніх підрозділів, організацій суспільного сектору та на макро-, мезорівнях. Це особливо вірно для MCM-методів, які можуть застосовуватись тільки до публічних компаній (а це лише перспектива для України).

Перевагами діагностичної інформаційної системи та SC-методів є те, що вони можуть застосовуватись на будь-якому з рівнів економічного суб'єкта. Вони працюють ближче до події, тому отримане повідомлення може бути більш точним за суто фінансовий вимір. Вони мають велику практичну цінність для некомерційних організацій, внутрішніх підрозділів та організацій суспільного сектору, а також на макро-, мезорівнях та з екологічною, соціальною метою. Їх основними недоліками є те, що індикатори є контекстними та повинні бути налаштовані відповідним чином до конкретних умов та з певною метою, що спричиняє низку труднощів для зіставлення. Крім того, ці методи доволі нові та неоднозначно сприймаються суспільством і менеджерами, які звикли розглядати все із суто фінансової точки зору. А комплексні підходи породжують великі масиви даних, які важко піддаються аналізу та зіставленню.

Висновки. Підбиваючи підсумок, можна впевнено сказати, що в процесі залучення інвестицій оцінка інтелектуального капіталу має вирішальне значення, оскільки досвідчений інвестор буде співвідносити супутні ризики з наявним потенціалом об'єкту інвестування. Інтелектуальний капітал виступає особливою формою потенціалу, втілює можливості та ризики одночасно, віддзеркалюючи очікування інвестора.

Література

1. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н. А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
2. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности / И. Гришина, А. Шахназаров, И. Ройзман // Инвестиции в России. – М., 2001. – № 4. – С. 5–16.
3. Пересада А. А. Управление инвестиционным процессом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
4. Руткевич М. Н., Левашов В. К. О понятии интеллектуального капитала и способах его измерения [Электронный ресурс]. / М. Н. Руткевич, В. К. Левашов // Науковедение. – 2000. – № 1. – Режим доступа: www.auditorium.ru.
5. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999. – 368 с.
6. Ткаченко В. А. Интеллектуальный потенциал в основе розвитку виробничих сил і виробничих відносин: монографія / В.А. Ткаченко. – Д.: Монолит, 2008. – 274 с.
7. www.sveiby.com.
8. www.raexpert.ru.

Стаття надійшла до редакції 5 січня 2011 р.