

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК КАТЕГОРІЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ

Стрижак О.О., аспірантка, Харківський державний економічний університет

Перехід суспільства до постіндустріальної стадії свого розвитку визначив значні протиріччя в системах господарювання більшості розвинених країн. Якщо в індустріальному суспільстві спроможність підприємства досягти економічного успіху визначалася власністю на матеріально-речовинні і фінансові фактори виробництва й була заснована на багатстві в традиційно фінансовому його розумінні, основним критерієм якого виступали гроші; то в постіндустріальному світі як на окремо взятому підприємстві, так і в суспільстві в цілому виникає нове розуміння багатства, що пов'язано з його поступовим відторгненням від традиційних критеріїв – грошей і власності.

Багатство, як вважає Е.Тоффлер, втрачає матеріальне втілення, воно перетворюється в “символічний капітал” – знання, які у вигляді інформації розповсюджуючись по всьому світові, стають “суперсимволічною формулою грошей”, і повною мірою відповідають економіці “третьої хвилі” [1].

В таких умовах змін суспільних формацій та відповідного перерозподілу факторів виробництва застосування на практиці традиційних методів та прийомів управління підприємствами виявляється все більш непридатним. Це обумовлює необхідність розробки нової концепції управління вітчизняними підприємствами, яка повинна ґрунтуватися на основних засадах сучасної економічної теорії.

На думку автора статті, найбільш повно відповідає постіндустріальному способу господарювання інституціональна економічна теорія, яка досліджує проблеми взаємодії індивідуумів, підприємств та інститутів, що координують діяльність ринкових суб'єктів господарювання. Ця теорія більш пристосована, ніж інші напрямки економічних досліджень, для розв'язання протиріч використання в процесах виробництва таких ресурсів постіндустріального суспільства, як інформація та знання. Дослідженню цих проблем присвячені праці К.Менара, Д.Норта, Р.Нуреева, Л.Тевено, О.Фаворо, Р.Коуза, Ф.Хайєка, А.Шастітко та ін. Фундаментальні основи використання інформації та знань в якості факторів виробництва були розроблені у працях К.Маркса, А.Маршалла, П.Хейне, Й.Шумпетера та ін.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в області обґрунтування теоретичних основ управління інтелектуальним капіталом на макроекономічному рівні, низка завдань методичного забезпечення формування

інтелектуального капіталу підприємства розроблена недостатньо повно, вимагає уточнення та розвитку.

Тому метою даної статті є визначення сутності та змісту інтелектуального капіталу підприємства для розробки методичних засад його формування в умовах постіндустріального суспільства.

В неокласичній економічній теорії поведінка підприємства описується за допомогою виробничої функції та зводиться до максимізації прибутку, а ринок постає в якості універсального механізму розподілу обмежених ресурсів між альтернативними **можливостями** їх використання. Представники цієї школи тривалий час намагалися точно описати дії індивідуумів, які здійснюють раціональний вибір у будь-якій ситуації при обмеженості ресурсів відповідно закону “попиту-пропозиції”. Ця теорія побудована на припущенні про обмеженість ресурсів. Конкуренція в неокласичних моделях – це досконалий механізм ціноутворення, який має здібність щодо забезпечення найвищої ефективності використання ресурсів та максимізації суспільного добробуту. В цьому процесі права власності повністю і безкоштовно визначені, а інформацію можна так само безкоштовно і легко здобути.

Детальніша перевірка цих припущень на практиці показала недосконалість неокласичного підходу, оскільки структура сучасного ринку не відповідає умовам досконалої конкуренції; ринкова інформація розподіляється далеко не рівномірно; вибір та поведінка учасників угод не завжди підпорядковані вимогам раціональності. особливі проблеми з'явилися при дослідженні особливостей використання в процесах виробництва таких ресурсів, як інформація та знання. Цим ресурсам постіндустріального суспільства не властива обмеженість та рідкість, вони не мають речовинної форми, тому для вирішення питань їх використання в процесах виробництва вітчизняними підприємствами необхідне застосування методологічних засад інших напрямків економічної теорії. Однією із них є інституціональна економіка. її засновником являється Р.Коуз, лауреат Нобелівської премії по економіці 1991 р. за відкриття і прояснення точного сенсу трансакційних витрат і прав власності в інституціональній структурі і функціонуванні економіки. Його стаття “Природа фірми” [2, с.11-32], яка започаткувала інституційний напрямок, була опублікована ще в 1937 р. Визнання заслуг інституційної теорії виразилося також в присудженні цієї премії в 1993 р. іншому її представнику – Д.Норту за великі дослідження в області економічної історії.

Представники інституціоналізму обрали об'єктом своєї уваги реальні економічні відносини реальних організацій та індивідів. Так, за Д.Нортом, головна роль інституції у

суспільстві полягає у тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної структури людської взаємодії [3, с.14].

На відміну від неокласичної економічної теорії, в інституціональній ринковий механізм розглядається як соціальний інститут, що відображає особливості тієї економічної системи, в якій функціонує підприємство. Особливості функціонування економіки та діяльності підприємств визначаються не стільки ринковими вимогами, скільки тією системою цінностей, що панує в визначений час.

В центрі уваги цієї теорії знаходяться інститути – “правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, що спрямовують людську взаємодію в певне річище” [3, с.11] та відносини, що складаються всередині економічних організацій, тоді як у неокласичній теорії підприємства розглядалися просто як “чорний ящик” із своїми входами та виходами.

Тобто, інституціональна економіка розглядає підприємство як організацію, що має внутрішню структуру інтересів, основою якої являється взаємодія між людьми. Ця взаємодія обумовлюється інститутами як “сукупністю формальних й / чи неформальних правил, що створюються людьми, а також механізмів, що забезпечуються дотримання цих правил” [4, с.27].

Розвиваючи інституціональний напрямок, нова інституціональна економічна теорія чи “теорія трансакційних витрат” досліджує проблеми впливу інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів та економічний ріст, вводить поняття специфічності активів, інформаційних та трансакційних витрат. Інформаційні витрати пов’язуються з пошуком та отриманням інформації про умови угоди та ситуації на ринку, трансакційні – з укладанням та здійсненням цієї угоди.

Нова інституціональна економіка акцентує увагу не тільки на резервах та можливостях посилення якості взаємодії інститутів та індивідів за рахунок інформаційних та трансакційних витрат, але і враховує існування когнітивних обмежень, здатності індивідів та організацій одержувати, переробляти та використовувати зростаючі обсяги інформації та знань. В найбільш розвиненому виді програма нової інституціональної економіки міститься в роботах представників економіки угод (конвенцій) – Л.Болтянські, Л.Тевено, Ф.Емар-Дюверне, Р.Буайє, М.Аглієтта, О.Фаворо.

За висновками “конвенціоналістів”, основою динаміки інституціональної системи являється пошук та досягнення компромісу між принципами та нормами, що лежать в основі дій індивідуумів, організацій та ринку. Особливого значення досягнення компромісу набуває в умовах змін суспільних формацій, коли розвинений світ переходить

від індустріального суспільства, заснованого на владі фінансового капіталу, до постіндустріального, заснованого на владі інформації та знань.

Зростаючі обсяги інформаційних ресурсів в процесах виробництва товарів та послуг в постіндустріальному суспільстві сприяють новому розумінню капіталу в якості фактора виробництва.

Як зазначає Р.Цвильов, саме інформація додає економічного змісту відомій тріаді факторів виробництва: праця – капітал – земля. Капітал, якщо мати на увазі його речовинну форму, за сутністю представляє собою упредметнену інформацію, а капітал в грошовій формі – накопичену інформацію про його речовинну форму [5, с.13].

Як економічна категорія капітал трактується по-різному: як створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів та послуг; як сума накопичених матеріальних благ; як певні суспільні відносини.

“Капітал” в перекладі з латинського “capitalis”, французького, німецького, англійського “capital” означає основний, головний, головна перевага. В початкових працях економістів капітал розглядається як основне багатство, головна перевага, грошова сума, яка приносить доход її власнику.

Із розвитком суспільства в економічній думці це первісно абстрактне та узагальнене поняття капіталу поступово трансформувалось відповідно умовам господарювання. Категорія “капітал” в кожній новій формі набувала рис, адекватних економічній парадигмі свого часу.

Так, якщо меркантилісти розуміли під капіталом різного роду багатство, тобто золото, гроші та різноманітні скарби, то фізіократи в якості капіталу розглядали землю та авансовані в неї кошти.

В класичній політекономії категорія “капітал” розглядається як засіб виробництва, який призначено для подальшого виготовлення товарів. Представники цього напрямку дослідження свою увагу зосереджували на сфері виробництва.

Так, А.Сміт зазначав, що капітал існує як в сфері обігу, так і в сфері виробництва, а основна його якість – це якість приносити доход своєму власнику [6]. Його послідовник Д.Рікардо характеризував капітал як ту частину багатства держави, яка застосовується у виробництві та складається із їжі, одягу, інструментів, сировини, машин та ін., необхідних для того, щоб призвести в рух працю. Кількість капіталу може зростати одночасно із підвищенням його вартості [7, с.86].

Неокласична економічна теорія пов’язувала цю категорію з кількісними пропорціями формування капіталу та характером ринкового суспільства, в якому відбувається його обіг.

За визначенням відомого економіста Й.Шумпетера капітал є “не що інше, як важіль, який дозволяє підприємцю одержувати у своє повне розпорядження потрібні йому конкретні блага, не що інше, як засіб, який дає підприємцю можливість використовувати ці блага для досягнення нових цілей, а також орієнтувати виробництво в новому напрямку” [8, с.231].

В якості накопиченої цінності капітал характеризується як раніше накопичені запаси продуктів минулої праці і економічних благ на певний період часу. З цих позицій капітал виступає в якості дискретної величини, тобто як економічна цінність, особливий економічний ресурс, що накопичено в суспільстві на визначену дату. Як основна відмінність капіталу багатьма вченими відмічається його якість приносити доход. Цей доход виступає зазвичай в формі відсотку, що одержує власник капіталу. Таким чином капітал являється засобом формування майбутнього добробуту його власників та представляє собою цінність, що постійно зростає.

Додержуючись цієї думки, К.Р.Макконнелл та С.Л.Брю зазначають, що капітал – це створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів та послуг; товари, які безпосередньо не задовольняють потреби людини; інвестиційні товари, засоби виробництва [9, с.388].

П.Хейне стверджує, що капітал в економічній науці – це вироблені блага, що використовуються для приросту виробництва майбутніх благ [10, с.315].

Аналогічної думки дотримуються і деякі сучасні економісти.

У визначенні Б.Райзберга капітал “в широкому смислі – це все, що здатно приносити доход, чи ресурси, створені людьми для виробництва товарів та послуг. В більш вузькому значенні – це вкладене в діло джерело доходу у вигляді засобів виробництва (фізичний капітал)” [11, с.141].

За Р.Нуреевим капітал в широкому смислі слова – це кожний ресурс, що створено з метою виробництва більшої кількості економічних благ [12, с.330]. Тлумачення капіталу як засобу виробництва додержується і Г.Гукас’ян, який зазначає, що капітал – це створені людьми засоби виробництва й грошові накопичення, які використовуються в виробництві товарів та послуг [13, с.22]. В розвиток його поглядів Є.Борисов додає категорії капіталу вартісної ознаки. Він визначає капітал як вартість засобів виробництва, що використовуються для одержання прибутку [14, с.507].

Але найбільш повний та детальний розгляд категорії “капітал” відбувся в марксистській теорії. В трактуванні К.Маркса капітал це не просто сума матеріальних й виробничих засобів виробництва, “вартість, що приносить додаткову вартість”, а ще й певні суспільні відносини, які належать до визначеної історичної формації.

За К.Марксом капітал представляє собою засіб експлуатації найманих працівників, а виробничі відносини капіталістичного суспільства розглядаються як відношення з приводу розподілення доданої вартості, яка і виступає головним засобом створення капіталу. Такі виробничі відносини втілені в речах та надають цим речам специфічний суспільний характер. Це означає, що при певних суспільних відносинах капітал, який втілено в речі, є матеріальним носієм виробничих відносин. При цьому капітал, послідовно проходячи різні стадії, змінює свою форму: з виробничої форми він переходить в товарну, з товарної – в грошову, з грошової – знов в товарну. Як зазначає К.Маркс: “Якщо розглядати сукупний суспільний капітал, то одна частина його, хоч і постійно складається із нових елементів та змінюється навіть за розміром, постійно знаходиться на ринку у вигляді товару, який повинен перетворитися у гроші; інша частина знаходиться на ринку у вигляді грошей, які повинні перетворитися у товар” [15, с.293]. Так капітал функціонує в процесі свого кругообігу.

Деякими економістами капітал розглядається як засіб експлуатації. Так, Г.Козлов визначає капітал як “вартість, що приносить додану вартість шляхом експлуатації найманих працівників” [16, с.109]. Він же зазначає, що капітал являється головною категорією капіталістичного способу виробництва та виражає суспільні відносини між класом капіталістів та робочим класом, а саме – відносини експлуатації.

О.Гош, трактуючи капітал як самозростаючі гроші, стверджує, що гроші самі по собі капіталом не являються, вони можуть тільки перетворитися в капітал, коли знайдуть на ринку продавця робочої сили і авансуються на її придбання. Тобто, капітал – це вартість, авансована в виробництво з метою одержання додаткової вартості, це вартість, що, дякуючи експлуатації, створює і приносить додаткову вартість [17, с.61].

Більш широке значення цієї категорії надає І.Бланк, який формулює економічну сутність капіталу так: “капітал представляє собою накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ в формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що втягнуто його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс та фактор виробництва з метою одержання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах та пов’язано з факторами часу, ризику та ліквідності” [18, с.21]. В такому визначенні капітал виступає не тільки як сума грошей та фактор виробництва, але і як носій основних ринкових принципів.

Як видно із вищенаведених підходів до розгляду сутності та змісту капіталу, еволюція цього поняття досить тривала. Із розвитком економічної думки ця категорія набувала нових ознак, і наприкінці ХХ ст. “капітал” став пов’язуватися не тільки з грошовими коштами і засобом експлуатації, але і з певними спроможностями людини.

Як наслідок об'єктивних змін, пов'язаних із соціалізацією та інформатизацією суспільства, спочатку виникла категорія “людський капітал”, а потім й “інтелектуальний капітал”.

Звичайно під інтелектуальним капіталом розуміють наукові кадри, кваліфікацію всього персоналу, заводські марки, товарні знаки, деякі види нематеріальних активів, занесених в бухгалтерську звітність, спроможність підприємства до використання нових технологій, зв'язки з клієнтами і постачальниками та інше.

М.Новіков розділяє інтелектуальний капітал на:

- впізнаваність чи власне торгову марку (awareness or brand equity) – це репутація, традиції, імідж, зовнішній вигляд та інші фактори, які спонукають людей купувати речі, додаючи додаткову цінність цим речам;
- знання – це освіта, навчальні курси, отримані навички, досвід, які допомагають людям працювати чи приймати рішення, додаючи цінність продуктам, зробленим з використанням інтелектуальної власності [19].

Б.Генкін зазначає, що інтелектуальний капітал в загальному випадку характеризує систему знань, вмінь, документів та відношень, які можуть стати джерелом доходу для людини чи організації [20, с.128].

Відносно безпосереднього суб'єкта ринкової економіки, а саме – підприємства категорія інтелектуального капіталу розроблена ще недостатньо. Для повного та детального визначення цієї категорії по-перше, необхідно визначитися з поняттям “підприємство”.

В широкому смислі поняття “підприємство” та “організація” тотожні. А.Радугін розуміє під підприємством функціонально-цільову спільність людей, з притаманною їй соціальною структурою, каналами комунікації, орієнтації, координації, управління та контролю, яка формується на основі розподілу праці, спеціалізації функцій та ієрархічної системи взаємодії між індивідами, групами та структурними підрозділами для задоволення соціальних потреб індивідів та суспільства [21, с.312].

Як зазначає Д.Гвішиані, сучасне виробниче підприємство вже не являється просто системою машин, сполучених за допомогою того чи іншого технологічного процесу, а це, перш за все, людський колектив, пов'язаний між собою певними соціально-економічними та людськими відношеннями. В об'єктивній дійсності підприємство є складною гетерогенною системою, яка складається із техніко-технологічної та соціальної організації підприємства [22, с.20].

При цьому в сучасній економічній думці саме соціальна складова підприємства набуває пріоритетного значення.

Так, Л.Тевено пропонує розглядати підприємство як механізм досягнення компромісу між різними “світами”, що відображають конкретну систему соціальних відносин. Таке визначення можливе тільки за умови точної ідентифікації принципів дії (процедур узгодження) [23, с.80].

На погляд О.Фаворо, вихідна характеристика поняття “організація” включає два елементи: “комплекс правил” та “колективне існування”, поєднання яких призводить до ідеї свідомого співробітництва [24, с.91].

Р.Коуз характеризує підприємство як систему відносин, що виникають, коли напрямок ресурсів починає залежати від підприємця [2, с.19]. Розглядаючи організації, Д.Норт зазначає, що вони складаються з групи індивідів, пов’язаних між собою спільними прагненнями досягти певних цілей. Те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою суспільства [3, с.13]. За М.Месконом організація – це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети чи цілей [25, с.31].

Р.Дафт визначає організацію як соціальне утворення, що має спеціально створену структуру, діяльність якого підпорядковується визначеній меті [26, с.23]. Д.Вачугов розуміє під організацією відособлене об’єднання людей для взаємодії в досягненні певних цілей та задач [27, с.86].

Таким чином, на теперішній час щодо визначення організацій відбувається поєднання соціального та системного підходів. Так, В.Радаєв [28, с.130] розуміє під організацією систему соціальних відносин, яка орієнтована на досягнення загальних цілей, що володіє власними ресурсами, внутрішньою нормативною та статусною структурами, в рамках якої члени організації за відповідну винагороду виконують ті функціональні ролі, які їм відведено. Д.Валовий зосереджує увагу на тому, що організація – це різновид соціальних систем, об’єднання людей, які спільно реалізують деяку загальну мету та діють на основі визначених принципів та правил [29, с.50].

Узагальнюючи вищенаведене, можна сказати, що на теперішній час підприємство слід розглядати як соціальну спільність, що поєднує групи людей, які свідомо об’єдналися для реалізації своїх інтересів у взаємодії з ринком. Оскільки в постіндустріальному суспільстві ця взаємодія набуває все більшого інтелектуального змісту, то для подальшого дослідження категорії “інтелектуальний капітал підприємства” представляється доцільним визначитися з поняттям інтелекту.

Слово “інтелект” в перекладі з латинського “intellectus” означає пізнання, розуміння, розум. В словнику іномовних слів інтелект визначається як розум; розумова здібність людини [30, с. 197]. В словнику С.Ожегова інтелект – це розумова здібність,

розумовий початок у людини [31, с. 223]. У Великій радянській енциклопедії інтелект трактується як здібність мислення, раціонального пізнання, на відміну від таких, наприклад, душевних здібностей, як почуття, воля, інтуїція, уява і т.п. [32, с.311]. З загальнофілософських позицій інтелект виступає по-перше, як психологічна здібність пристосування; по-друге – як вища форма духовного пристосування до навколишнього світу, оскільки в ньому переборюються безпосередні і миттєві пристосування шляхом організації стабільних просторів і тимчасових логічних структур [33, с. 283-285].

Досліджуючи проблеми визначення сутності інтелекту, М.Холодна в загальному вигляді характеризує його як систему психічних механізмів, що обумовлюють можливість побудови “усередині” індивідуума суб'єктивної картини навколишнього світу. Призначення інтелекту – створювати порядок з хаосу на основі приведення індивідуальних потреб у відповідність з об'єктивними вимогами реальності [34, с.9].

Відомий дослідник з психології інтелекту В.Дружинін підкреслює його триєдину сутність: 1) інтелект – це загальна здібність до пізнання і вирішення проблем, що визначає успішність будь-якої діяльності і лежить в основі інших здібностей; 2) система всіх пізнавальних здібностей індивіда: відчуття, сприйняття, пам'яті, уявлення, мислення й уяви; 3) здібність до вирішення проблем без проб і помилок «у розумі» [35, с.349]. Як він зазначає, поняття інтелекту в якості загальної розумової здібності застосовується як узагальнення поведінкових характеристик, пов'язаних з успішною адаптацією до нових життєвих задач.

За визначенням іншого науковця – Р.Солсо, інтелект – це здібність осмислено здобувати, відтворювати і використовувати знання для розуміння конкретних й абстрактних ідей, понять і відносин між об'єктами й ідеями і використовувати знання осмисленим способом [36, с. 481; 552].

І.Ладенко під інтелектом розуміє «здібність успішно реагувати на будь-яку, особливо нову ситуацію, шляхом належних коректувань поведінки», «здібність розуміти взаємозв'язки між фактами дій, що ведуть до досягнення поставленої мети» [37, с. 74]. Як він стверджує, така здібність здобувається і розвивається фахівцями в процесі навчання і самонавчання, а тому сама виявляється динамічною.

Узагальнення вищенаведених підходів до визначень: “капітал”, “інтелект” та “підприємство” дозволило створити схему логічного обґрунтування змісту поняття “інтелектуальний капітал підприємства”, представлену на рис. 1.



Рис. 1. Схема логічного обґрунтування змісту поняття
“інтелектуальний капітал підприємства”

В сучасних умовах прискорення науково-технічного прогресу інформація та спеціалізовані знання стають вирішальними факторами в досягненні економічного успіху. Як наслідок цих об’єктивних змін важливого значення набуває інтелектуальний капітал підприємства. Використання запропонованого підходу до визначення сутності та змісту інтелектуального капіталу підприємства (рис. 1) дозволить більш ефективно здійснювати управління ним, вирішувати проблеми його оцінки та формування.

Наукове осмислення проблематики інтелектуального капіталу має велике практичне значення для України, якій необхідне економічне грамотне коректування курсу політичних реформ на шляху інтеграції до Європейського Союзу. Збільшення інтелектуаломісткості та наукомісткості суспільного виробництва можливе за умови розробки відповідної політики уряду, удосконалення законодавчої, нормативної та правової бази.

Для вироблення вірного політичного курсу необхідно правильно оцінити інституціональні аспекти удосконалення державного регулювання процесів інтелектуалізації виробництва, визначити економічні умови та фактори збільшення частки інтелектуальних ресурсів в структурі собівартості продукції.

Послідовна реалізація політики, спрямованої на пріоритетний розвиток інтелектуальних складових бізнесу, сприятиме розвитку та модернізації виробництва, збільшенню конкурентноздатності вітчизняних підприємств.

Література:

1. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – 784 с.
2. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
4. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С. 24-41.
5. Цвылев Р. Метаморфозы индустриальной экономики: проблема экономических измерений // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. – С. 11-19.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I - III). – М.: Наука, 1992. – 572 с.
7. Рикардо Д. Сочинения. Т2. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 255 с.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2. – Баку: Изд-во «Азербайджан», 1992. – 400 с.
10. Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. – М.: Каталаксия, 1997. – 704 с.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.
12. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учеб. для вузов. – М.: Высш. шк., 1996. – 447 с.
13. Гукасян Г.М. Ключевые вопросы в курсе общей экономической теории: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1997. – 204 с.
14. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 1997. – 536 с.
15. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 1. – М.: Политиздат, 1985. – 508 с.
16. Краткий экономический словарь / Под ред. Г.А. Козлова, С.П. Первушина. – М.: Политиздат, 1958. – 391 с.
17. Гош О.П. Політична економія капіталізму і післясоціалістичного перехідного суспільства. Підр. для вищих навч. закладів. – К.: «Преса України», 1999. – 320 с.
18. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.
19. Новиков М. Экономика интеллектуальной собственности // Мир Internet. – 1999. – №5 (32).

20. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: НОРМА, 2001. – 448 с.
21. Основы менеджмента: Учеб. пособие для вузов / Научный ред. А.А. Радугин. – М.: Центр, 1998. – 432 с.
22. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – Изд. 3-е, перераб. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1988. – 332 с.
23. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С.69-84.
24. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 90-103.
25. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
26. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2000. – 832 с.
27. Основы менеджмента: Учеб. для вузов / Под ред. Д.Д. Вачугова. – М.: Высш. школа, 2001. – 367 с.
28. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 368 с.
29. Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д.В. Валового. – М.: ЗАО “Бизнес школа “Интел-Синтез”, Академия труда и социальных отношений, 2000. – 392 с.
30. Словарь иностранных слов. – 13-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1986. – 608 с.
31. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1984. – 816 с.
32. Большая Советская энциклопедия: В 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е.– М.: «Советская Энциклопедия», 1972. – Т. 10. – 592 с.
33. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: Советская Энциклопедия, 1962. – т.2. – 576 с.
34. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования. – Томск: Изд-во Том. ун-та.; М.: Барс, 1997. – 392 с.
35. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. – СПб.: Питер, 2000. – 268 с.
36. Солсо Р.Л. Когнитивная психология: Пер. с англ. – М.: Тривола, 1996. – 600 с.
37. Ладенко И.С. Интеллектуальные системы и обучение. – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1993. – 149 с.