

УДК 005.336.4

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНСАЛТИНГОВОЇ КОМПАНІЇ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260319.135.423

**Євтушенко Н. О., к.е.н.,***Державний університет телекомунікацій, м. Київ*

В статті проаналізовано різні погляди закордонних та вітчизняних вчених стосовно змісту економічної категорії «інтелектуальний капітал» у межах підприємства. Представлено авторське визначення поняття «інтелектуальний капітал консалтингової компанії» як сукупність знань людського капіталу та власної інтелектуальної інформації консалтингової компанії, що можуть бути конвертовані у вартість за соціально-економічними результатами з метою отримання постійного доходу та створення унікальних конкурентних переваг відповідно до стандарту консалтингового обслуговування. Зазначена змістовна характеристика поняття «інтелектуальний капітал» дозволяє припустити, що у ході виконання функціональних завдань людський капітал консалтингової компанії забезпечує процес формування її потенціалу, який продукується з урахуванням структурних складових інтелектуального капіталу. Розглянута структура інтелектуального капіталу підприємства з різних точок зору закордонних й вітчизняних дослідників. З урахуванням специфіки діяльності консалтингової компанії, запропоновані основні структурні складові інтелектуального капіталу в системі управління її потенціалом: «людський капітал», «структурний капітал», «капітал взаємодії», і наведено їх сутнісні характеристики. Визначено складові основного структурного елементу інтелектуального капіталу консалтингової компанії – «людський капітал», який базується на системі спадкових, фізичних, інтелектуальних знань. Доведена необхідність врахування у складі структури інтелектуального капіталу консалтингової компанії важливого управлінського інструменту – корпоративної культури, яка у системі управління компанією реалізується як організаційна модель корпоративної культури через культуру знань, організаційну культуру та культуру навчання. Сформовано власний погляд на систему управління потенціалом консалтингової компанії у механізмі консалтингової взаємодії з урахуванням побудованої структури інтелектуального капіталу з метою постійного оновлення знань консультантів відповідно до логіко-структурної схеми формування ресурсів консалтингової компанії за стратегіями розвитку.

**Ключові слова:** структура; капітал; інтелектуальний капітал; потенціал компанії; система управління, консалтингова компанія

---

© Євтушенко Н. О., к.е.н., 2019

UDC 005.336.4

**FORMATION FEATURES STRUCTURES OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM THE CONSULTING COMPANY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260319.135.423

**Yevtushenko N., PhD in Economics***State university of telecommunications, Kyiv*

The different views of foreign and domestic scientists regarding the content of the economic category "intellectual capital" within the enterprise have been analyzed in this article. Submitted by author's definition of the concept "intellectual capital of a consulting company" as a set of knowledge of human capital and own intellectual information of a consulting company, which can be converted into value by socio-economic results in order to generate a steady income and create unique competitive advantages in accordance with the standard of consulting services. Content characteristics of the concept of "intellectual capital" suggests that in the course of performing functional tasks, the human capital of a consulting company provides the process of building its potential, produced by taking into account the structural components of intellectual capital. The structure of the intellectual capital of the enterprise from various points of view of foreign and domestic researchers has been outlined. Taking into account the specifics of the consulting company, the main structural components of intellectual capital in the management system of its potential: "human capital", "structural capital", "interaction capital", and their essential characteristics have been given. Components identified that the main structural element of the intellectual capital of a consulting company is "human capital", which is based on a system of hereditary, physical, intellectual knowledge. The need of accounting in the structure of the intellectual capital of a consulting company as an important management tool - corporate culture, which is implemented in the company management system as an organizational model of corporate culture through a culture of knowledge, organizational culture and a learning culture has been proven. Own view on the management system of the potential of the consulting company in the mechanism of consulting interaction taking into account the built structure of intellectual capital in order to constantly update the knowledge of consultants in accordance with the logical-structural scheme of formation of resources of the consulting company on development strategies has been formed.

**Keywords:** structure; capital; intellectual capital; company potential; management system; consulting company

**Актуальність проблеми.** Зміни у глобальному світі, які пов'язані з інформаційно-знаннєвими технологіями, спричинили поширення інтелектуальної праці, що супроводжується активною інтеграцією капіталів, бізнес-центрів та іншими перебудовами у соціально-економічній структурі

виробництва підприємств. В останні роки в багатьох країнах світу інвестиції підприємств в інтелектуальний капітал зростають швидше, ніж інвестиції у фізичний капітал, такий як обладнання та нерухомість, причому ця тенденція зберігається навіть в складних економічних умовах. Кризисні явища економічного та політичного характеру в Україні поки що негативно впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств та рівень затребуваності фахівців інтелектуальної праці, що підкреслюється значним відтоком висококваліфікованих фахівців закордон з відповідними знаннями та унікальними здібностями.

Особливої уваги у цьому питанні заслуговують консалтингові компанії, працівники яких використовують у процесі своєї діяльності значний інтелектуальний потенціал. Незважаючи на поширення інформаційно-знаннєвого напрямку в світовій економіці та переходу до інформаційного суспільства, питання змістовного наповнення поняття інтелектуального капіталу та характеристика його структури в діяльності вітчизняних підприємств, особливо консалтингових, носять дискусійний характер, що підкреслює актуальність даної теми дослідження .

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання сутності інтелектуального капіталу, а також його структури розглядалися в працях таких відомих закордонних вчених як Брукінга Е., Даффі Д., Іноземцева В., Клейна Д., Леонтьєва Б., Мелоуна М., Прусак Л., Салівана П., Стюарта Т., Едвінссона Л. та ін.

Перші характеристики змісту поняття «інтелектуальний капітал» надає Т. Стюарт у своїй праці «Інтелектуальний капітал», та визначає його як суму знань всіх працівників компанії, що забезпечує їй конкурентоспроможність. [1, с.7]. Даффі Д. розширює зміст поняття «Інтелектуальний капітал» та розглядає його як сукупність знань, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у вигляді методологій, патентів, архітектур і взаємозв'язків» [2]. Клейн Д. та Прусак Л. визначають зміст інтелектуального капіталу як інтелектуальний матеріал, формалізований і зафіксований, що використовується для виробництва більш цінного майна [3].

На думку Лейфа Едвінссона та Майкла Мелоуна інтелектуальний капітал – це коріння компанії, приховані умови розвитку, що криються за видимим фасадом її будівель і товарного асортименту. [4]. Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта розуміє «сукупність

наявних у нього законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей і навичок, а також накопичені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами» [5].

Відзначаючи активне управління інтелектуальним капіталом у практичній діяльності розвинених країн, в Україні інтерес до цього капіталу активізувався на початку ХХІ століття. Проблемні питання інтелектуального капіталу описували в своїх наукових роботах Беспалов П., Бутнік-Сіверський О., Геєць В., Горбатов В., Зеліско І., Ілляшенко С., Карпенко О., Кендюхов О., М. Кизим, Кузьмінський В., Корнух О., Маркова Н., Пономаренко В., Турило А., Чухно А., Ястремська О. та ін.

Не зважаючи на велику кількість наукових доробок поки відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності інтелектуального капіталу підприємства та його структури, що підкреслює актуальність теми дослідження.

**Метою статті** є визначення змістовної характеристики економічної категорії «інтелектуальний капітал» та особливості формування його структури в системі управління потенціалом консалтингової компанії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Теорія інтелектуального капіталу виникла з переходом до нового постіндустріального суспільства наприкінці ХХ на початку ХХІ століття у розвинених країнах світу. Термін «інтелектуальний капітал» вперше було запроваджено відомим американським дослідником Дж. Ж. Гелбрейтом у 1969 р. Вагомий внесок зробив К.Свейбі у Швеції, який у своїх працях розглядав інтелектуальний капітал з погляду людського фактора. Впровадження у науковий вжиток вченими поняття «інтелектуальний капітал» стало відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, що ґрунтуються на ефективному використанні унікальних за природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку.

Видатний вітчизняний вчений Чухно А. характеризує інтелектуальний капітал як сукупність наукових й професійно-технічних знань працівників, яка визначає імідж компанії та зміст її бізнесу: інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі тощо [6]. Багов В., Селезнев Е., Ступаков В. у своїх дослідженнях описують «інтелектуальний капітал» як інтелектуальне багатство організації, через що визначаються її творчі можливості зі

створення та реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції [7]. Подібний погляд мають Гапоненко А., Беспалов П., Орлова В., які визначають зміст інтелектуального капіталу підприємства за наступними характеристиками: знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати для створення багатства [8].

Схожу точку зору надає Заліско І. та Пономаренко Г. [9], які характеризують інтелектуальний капітал як сукупність економічних відносин, що виникають між підприємствами та найманими працівниками – власниками індивідуального інтелектуального капіталу, з метою пошуку, перетворення збагачення, дифузії (поширення) і використання знань, генерованих інтелектом, а також розподілу та перерозподілу створеної доданої вартості підприємства.

Окремий погляд надають Карпенко О. та Лизогуб М., які визначають інтелектуальний капітал як продукт інтелектуальної діяльності персоналу підприємства, де персонал і є носієм інтелектуального капіталу, з його якісними, інтелектуальними, фізичними та моральними характеристиками [10].

Враховуючи погляди вчених щодо сутності поняття «інтелектуальний капітал підприємства» пропонуємо визначати *інтелектуальний капітал консалтингової компанії* як сукупність знань людського капіталу та власної інтелектуальної інформації консалтингової компанії, що можуть бути конвертовані у вартість за соціально-економічними результатами з метою отримання постійного доходу та створення унікальних конкурентних переваг відповідно до стандарту консалтингового обслуговування. Тобто, інтелектуальний капітал консалтингової компанії у процесі формування та реалізації механізму консалтингової взаємодії стає джерелом створення економічної вартості (цінності) на фоні унікальних конкурентних переваг, що буде сприяти зростанню рівня затребуваності консалтингової компанії на ринку послуг серед підприємств-замовників.

Зазначена змістовна характеристика поняття «інтелектуальний капітал» дозволяє припустити, що у ході виконання функціональних завдань людський капітал консалтингової компанії забезпечує процес формування її потенціалу, який продукується з урахуванням складових інтелектуального капіталу. Для визначення структури інтелектуального капіталу консалтингової компанії, елементи якої у гармонійному поєднанні будуть

ефективно взаємодіяти, проведемо дослідження до їх формування відносно різних наукових поглядів.

Видатний вчений Стюарт Т. до структури інтелектуального капіталу відносить [11, с.126-127]: 1) *людський капітал* – це «властивість пропонувати клієнтам рішення» при наявності знань та умінь використовувати їх для задоволення потреб клієнтів; 2) *організаційний капітал* – це форми, методи, структури, які дозволяють ефективно здійснювати збір, тестування, організацію, фільтрацію, зберігання і розподіл існуючого знання; 3) *споживчий капітал* – це відносини організації зі споживачами її продукції (послуг).

На відміну від Стюарта Т., шведські спеціалісти Едвінсон Л. та Мелоун М. [12], зробили першу спробу поряд із вартістю реальних активів оцінити вартість та роль інтелектуального капіталу за наступною структурою: *людський капітал* та *структурний капітал* (технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, патенти, торгові марки і все те, що дозволяє працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал, а також відносини між компанією та клієнтами). Структурний капітал має поширений зміст та формується з *капіталу клієнта* (взаємовідносин с замовниками, який надає найбільший ефект у процесі формування клієнтського портфеля зав'язків) та *організаційного капіталу*. Остання складова інтелектуального капіталу підприємства - організаційний капітал утворює *капітал інновацій* (представлений нематеріальними активами: захищені комерційні права, інтелектуальна власність, нематеріальні активи та ін. цінності) та *капітал процесів* (відображається безпосередньо в процесі виробництва та формування вартості: виробництво товарів (послуг), налагодження системи збуту, після продажне обслуговування тощо).

Протилежно закордонним вченим, вітчизняні науковці визначають структуру інтелектуального капіталу з урахуванням особливостей функціонування підприємств України. Так на думку Гавкалової Н. та Маркової Н., у структуру інтелектуального капіталу доцільно включати: *персональний капітал*, *технологічний капітал*, *клієнтський капітал* та *соціальний* [13, с.35]. Чухно А. спочатку виокремлює у структурі інтелектуального капіталу: *людський* та *структурний*, а потім, у подальших своїх дослідженнях він виділяє: *людський капітал*, *технологічний капітал*

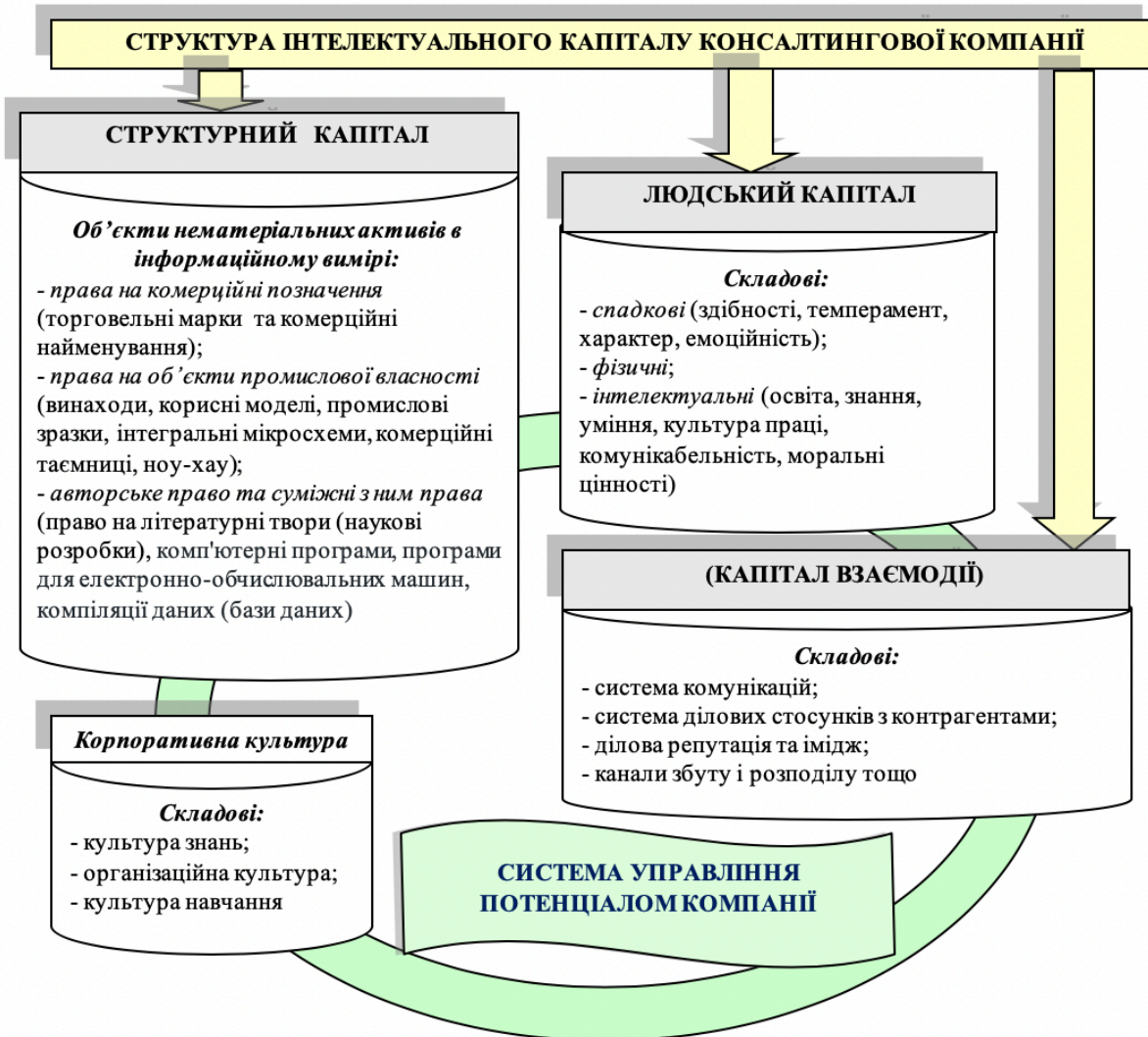
(або нематеріальні активи і технологічне забезпечення підприємства) та споживчий капітал (або споживча цінність) [14, с.53].

Кизим М., Пономаренко В., Горбатов В., Ястремська О., Турило А., Корнух О. [15; 16] в структурі інтелектуального капіталу відокремлюють комплекс наступних елементів: *людський капітал, інфо-комунікаційний капітал, управлінський капітал, інтелектуальна власність, клієнтський капітал*, які здатні забезпечити виробництво продуктів (послуг) на більш досконалому професійному й технічному рівнях, що дозволить підприємству конкурувати на відповідному ринку (знань, ідей, товарів, послуг).

Нестандартну оцінку щодо структурних елементів інтелектуального капіталу підприємства надає Ілляшенко С., який до складу інтелектуального капіталу відносить такі капітали як: *людський, інтерфейсний та організаційний* [17, с.19].

Отже, проведене дослідження дозволяє виявити провідну роль людського капіталу в структурі інтелектуального, що стає важливим інтелектуальним ресурсом підприємства, дії якого позитивно впливають на його економічний розвиток шляхом використання творчої праці та подальшої перебудови інтелектуальних активів у інтелектуальну власність. Проте повністю відокремити створені інтелектуальні ресурси від працівників неможливо, оскільки частина з них описує індивідуальні здібності, уміння і компетенції, які існують тільки разом з їхнім носієм, більше того, вони проявляються залежно від ситуації та зв'язків між працівниками під час виконання конкретних виробничих завдань [18].

Пропонуємо *структуру інтелектуального капіталу консалтингової компанії у системі управління її потенціалом* розглядати як сукупність взаємопов'язаних капіталів: *людського* (базується на системі фізичних, спадкових та інтелектуальних знань, які впливають на рівень його компетентності), *структурного* (окремі об'єкти нематеріальних активів та корпоративна культура) та *капіталу взаємодії* (*представлений маркетинговими інструментами*), результат реалізації яких буде підтримувати внутрішні процеси забезпечення цілеспрямованості системи управління потенціалом компанії та налагодження їх організації й самоорганізації з метою проведення ефективної консалтингової взаємодії, виявлення її цінностей для підвищення рівня прибутковості компанії та затребуваності її послуг (рис. 1).



*Рис.1 Структура інтелектуального капіталу в системі управління потенціалом консалтингової компанії  
Джерело: розроблено автором*

Запропонована структура інтелектуального капіталу консалтингової компанії стає ресурсною базою формування та реалізації механізму консалтингової взаємодії [20], яку будемо розглядати як сукупність «стратегічних ресурсів консалтингу», особливо нематеріальних та людських, оборот яких буде забезпечувати досягнення нової якості консалтингових послуг та отримання права компанії на високі соціально-економічні результати з урахуванням стандарту консалтингового обслуговування. В зазначених умовах підвищення результативності взаємодії складових інтелектуального капіталу консалтингової компанії буде проходити під впливом корпоративної культури.

Пропонуємо корпоративну культуру представляти як *організаційну модель корпоративної культури* через такі складові як: 1) *культуру знань* (організаційна філософія компанії, що включає базові принципи і цінності,



відповідні цілям, пріоритетам, стратегії управління знаннями); 2) *культуру навчання* ( становище, що сприяє навчанню і розвитку; вона включає в себе як цінності, установки, традиції, стратегії, конкретні стандарти і плани щодо навчання, так і інфраструктуру навчання - канали розподілу ресурсів тощо); 3) *організаційну культуру* (сукупність норм, традицій, форм поведінки за типами взаємодії (кооперації та конкуренції) та стилями взаємодії (співвідношення позицій співрозмовника; ступінь взаєморозуміння; результати, наслідки та можливості взаємодії)). Взаємодіючими складовими організаційної моделі корпоративної культури в системі управління відповідно до моделі мікроциклу міжособистісної взаємодії консалтингової компанії будемо вважати наступні компоненти: 1) когнітивний (розумовий), 2) афективний (емоційний), 3) мотиваційний, 4) ціннісно-смысловий, 5) конативний (поведінковий) [19, с.286-287].

Обґрунтована структура інтелектуального капіталу в системі управління потенціалом консалтингової компанії з урахуванням впливу організаційної моделі корпоративної культури будуть сприяти формуванню ефекту комунікативної конвергенції між учасниками комунікативного процесу у ході формування та реалізації механізму консалтингової взаємодії. У такому випадку, інтелектуальний капітал, з однієї сторони, стає «інтелектуальною власністю» консалтингової компанії та складає ланцюг процесів пов'язаних з мережею різних видів відносин і людського капіталу зі споживачами, бізнес-процесами, з базами даних, брендами і ІТ-системами, що буде сприяти підвищенню потенціалу компанії.

З іншої, інтелектуальний капітал це гармонійне поєднання людського, організаційного та капіталу взаємодії, вплив яких ефективно реалізуються в системі комунікацій комунікативного процесу консалтингової взаємодії відповідно до набору ключових компетенцій консультантів. В цих обставинах людський капітал стає головним джерелом інтелектуального капіталу в системі управління компанією, який у сукупному обороті з іншими стратегічними ресурсами компанії, продукує сукупний потенціал компанії відповідно до процесів формування і реалізації організаційно-економічного механізму консалтингової взаємодії, що буде впливати на зростання економічної результативності консалтингової компанії на фоні ефективного управління знаннями, особливо тими, що пов'язані з поширенням інноваційних технологій (рис. 2).

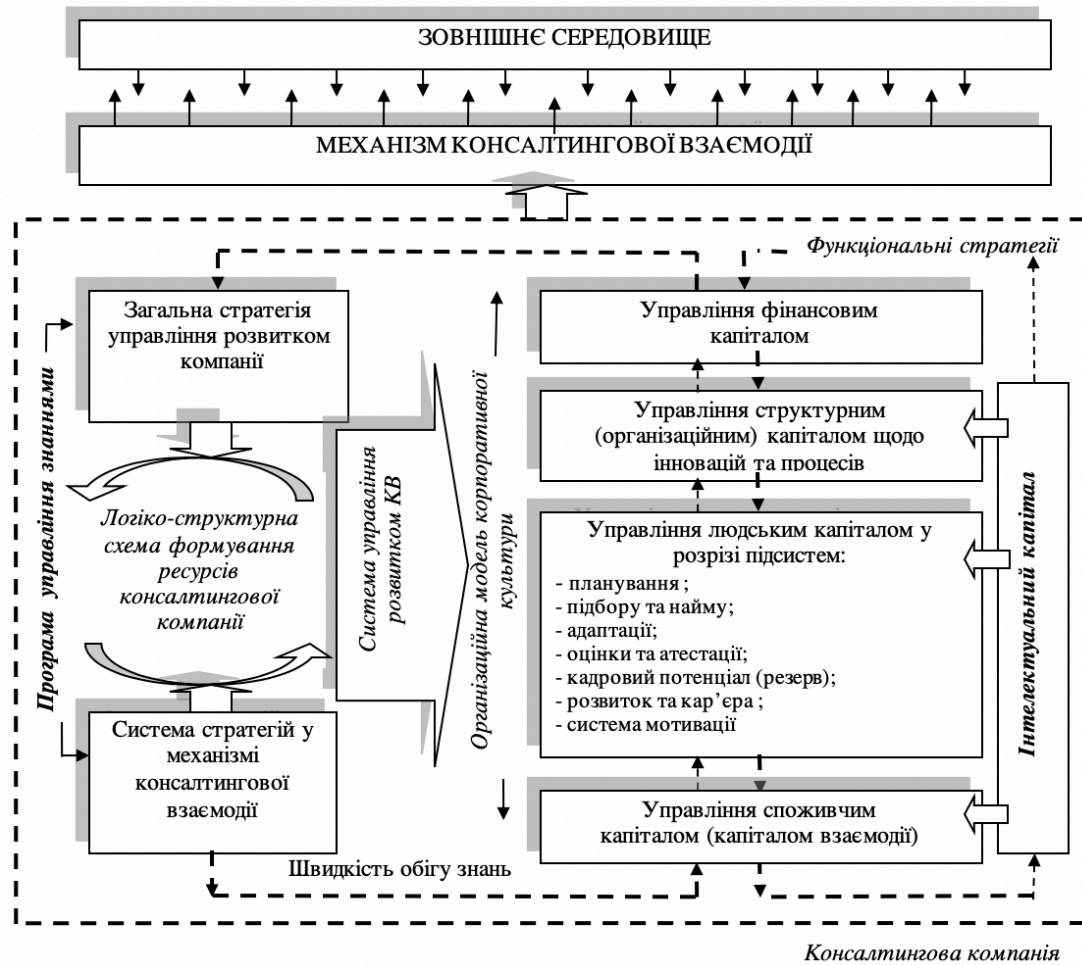


Рис. 2 Система управління потенціалом консалтингової компанії у механізмі консалтингової взаємодії  
Джерело: [19, с.288]

**Висновки.** Таким чином, у процесі ґрунтовного дослідження дістало подальшого розвитку зміст поняття «інтелектуальний капітал», який пропонуємо визначати як сукупність знань людського капіталу та власної інтелектуальної інформації консалтингової компанії, що можуть бути конвертовані у вартість за соціально-економічними результатами з метою отримання постійного доходу та створення унікальних конкурентних переваг відповідно до стандарту консалтингового обслуговування. До структурних складових інтелектуального капіталу консалтингової компанії в системі управління її потенціалом будемо відносити сукупність взаємопов'язаних капіталів: людського, структурного та капіталу взаємодії, результат реалізації яких буде підтримувати внутрішні процеси забезпечення цілеспрямованості системи управління потенціалом компанії та налагодження їх організації й самоорганізації з метою проведення ефективної консалтингової взаємодії,

Запропоновано систему управління потенціалом консалтингової компанії у механізмі консалтингової взаємодії розуміти як комплекс взаємопов'язаних заходів, у ході яких буде відбуватися повноцінний ланцюг комунікативного процесу відповідно до структури інтелектуального капіталу консалтингової компанії, забезпеченою фінансовим капіталом через сформований набір організаційно-управлінських засобів, процесів, інструментарію, необхідних для досягнення ефекту комунікативної конвергенції, що буде сприяти підвищенню рівню конкурентоспроможності консалтингової компанії на ринку послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.-Y.-L., 1997. – 270 p
2. Даффи Д. Человеческий капитал / Д. Даффи // — [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.icci.ru/study/13/25men\\_cap.doc](http://www.icci.ru/study/13/25men_cap.doc).
3. Комаров И. Интеллектуальный капитал / И. Комаров // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54-62.
4. Edvinsson, L. and Malone, M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business, New York, 1997. – P. 18.
5. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма / Б. Леонтьев // Журн. для акционеров. – 2000. – № 12. – С. 37-43.
6. Чухно А. А. Интеллектуальный капитал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України.–2002. – № 11. – С. 48-55. – № 12. – С. 61-67.
7. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом : учебн. пособ. / В.П. Багов, Е.Н. Селезнев, В.С. Ступаков. – М. : ВБ "Камерон", 2006. – 248 с.
8. Беспалов П.В. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации : учебн. пособ. / П.В. Беспалов, А.Л. Гапоненко, В.И. Корниенко, В.Л. Орлова, Т.М. Панкрухин, А.П. Музюкин / под ред. д-ра экон. наук проф. А.Л. Гапоненко, д-ра экон. наук Т.М. Орловой. – М. : Изд. дом "Социальные отношения", 2003. – 184 с.
9. Зеліско І.М., Пономаренко Г. Ю. Управління інтелектуальним капіталом підприємств: монографія / І.М. Зеліско, Г.Ю. Пономаренко – : Київ, 2015. – 280 с.
10. Карпенко О. О., Лизогуб М. С. Управління інтелектуальним капіталом підприємства як запорука ефективності його функціонування в сучасних умовах. Водний транспорт: зб. наук. праць. Київ: КДАВТ, 2014. Вип. 1(19). С. 135–141.
11. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.-Y.-L., 1997. – 270p.
12. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компаний / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе; под ред.

- В. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>
13. Гавкалова Н.Л. Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання / Н.Л.Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2006. – 252с.
  14. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48-55.
  15. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності: монографія / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В.М. Горбатов, О.М. Ястремська. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 368 с.
  16. Корнух О. В. Інтелектуальний капітал – основа інноватизації, ефективною і корпоративної стратегії підприємства: монографія / Турило А. М., Корнух О.В.– Кривий Ріг: Видавничий дім, 2012. – 228 с.
  17. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С.М. Ілляшенко//Економіка України.–2008.– №11.– С.16-26.
  18. Євтушенко Н.О., Замураєва О.О. Проблеми формування та відтворення людського капіталу в ринкових умовах. Соціально-економічні аспекти управління фінансами в умовах розвитку ринкових відносин: [кол.моногр.].–Запоріжжя:ЗНУ,2013. – С.67-76.
  19. Євтушенко Н.О. Механізм консалтингової взаємодії підприємств на ринку телекомунікаційних послуг України: [монографія]. – К: ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2017. – 535 с.
  20. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Організаційно-економічний механізм консалтингової взаємодії. Економічний простір: Зб. наук. пр. - № 119. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. С. 115-124.

## REFERENCES:

1. Stewart T.A. (1997). The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations
2. Daffi D. Chelovecheskii kapital – Retrieved from: [http://www.icci.ru/study/13/25men\\_cap.doc](http://www.icci.ru/study/13/25men_cap.doc).
3. Komarov I. (2000). Intellektualnii kapital. Personal, 5, 54-62. [in Russian].
4. Edvinsson, L. and Malone, M.S. (1997). Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business, New York, 18.
5. Leontev B. (2000). Novaya ekonomicheskaya paradigma. Jurnal dlya akcionerov, 12, 37-43 [in Ukrainian].
6. Chuhno A. A. (2002). Intellektualnii kapital sutnist formi i zakonomirnosti rozvitku. Ekonomika Ukraïni. 1, 48-55 [in Ukrainian].
7. Bagov V.P., Seleznev E.N., Stupakov V.S. (2006). Upravlenie intellektualnim kapitalom: uchebn. posob. Moskva. VB "Kameron", 248 [in Russian].

8. Bespalov P.V., Gaponenko A.L., Kornienko V.I., Orlova V.L., Pankruhin T.M., Muzyukin A.P. (2003). *Intellektualnii kapital – strategicheskii potencial organizacii* : uchebn. posob. Moskva , Izd. dom "Socialnie otnosheniya ", 184 [in Russian].
9. Zelisko I.M., Ponomarenko G.Yu. (2015). *Upravlinnya intelektualnim kapitalom pidpriemstv: monografiya*. Kiiv, 280 [in Ukrainian].
10. Karpenko O.O., Lizogub M.S. (2014). *Upravlinnya intelektualnim kapitalom pidpriemstva yak zaporuka efektyvnosti iogo funkcionuvannya v suchasni umovah. Vodnii transport\_ zb. nauk. prac.* Kiiv: KDAVT, 1(19), 135–141 [in Ukrainian].
11. Stewart T.A. (1997). *The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations*. N.-Y.-L., 270p.
12. Edvinson L., Meloun M. (1999). *Intellektualnii kapital: opredelenie istinnoi stoimosti kompanii*. Novaya postindustrialnaya volna na Zapade, 640. – Retrieved from: <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html> [in Russian].
13. Gavkalova N.L., Markova N.S. (2006). *Formuvannya ta vikoristannya intelektualnogo kapitalu: naukovе vidannya*. Harkiv: Vid vo HNEU, 252 [in Ukrainian].
14. Chuhno A. A. (2002). *Intellektualnii kapital: sutnist formi i zakonomirnosti rozvitku*. *Ekonomika Ukraïni*, 11, 48-55 [in Ukrainian].
15. Kizim M.O., Ponomarenko V.S., Gorbatov V.M., Yastremska O.M. (2010). *Integrovani strukturi biznesu\_ problemi teorii ta praktiki ocinyuvannya konkurentospromojnosti* : monografiya. Harkiv : INJEK, 368 [in Ukrainian].
16. Kornuh O.V., Turilo A.M. (2012). *Intellektualnii kapital – osnova innovatizacii\_ efektyvnoi i korporativnoi strategii pidpriemstva: monografiya*. Krivii Rig\_ Vidavniczii dim, 228 [in Ukrainian].
17. Ilyashenko S. M. (2008). *Sutnist\_ struktura i metodichni osnovi ocinki intelektualnogo kapitalu pidpriemstva*. *Ekonomika Ukraïni*, 11, 16-26. [in Ukrainian].
18. Evtushenko N.O., Zamuraeva O.O.(2013). *Problemi formuvannya ta vidtvorennya lyudskogo kapitalu v rinkovih umovah. Socialno\_ekonomichni aspekti upravlinnya finansami v umovah rozvitku rinkovih vidnosin: [kol.monogr.]*, Zaporijjya: ZNU, 67-76 [in Ukrainian].
19. Evtushenko N.O. (2017). *Mehanizm konsaltingovoï vzaemodii pidpriemstv na rinku telekomunikaciih poslug Ukraïni: [monografiya]*. Kiiv TOV «SIK GRUP UKRAÏNA», 535 [in Ukrainian].
20. Vinogradova O.V., Evtushenko N.O. (2017). *Organizaciino ekonomichnii mehanizm konsaltingovoï vzaemodii*. *Ekonomichnii prostir: Zb. nauk. pr.*, Dnipropetrovsk, PDABA, 119, 115-124 [in Ukrainian].