

УДК 332.1/338.24

Бубенко П.Т., д.е.н., професор

Північно-Східний науковий центр НАН і МОН України

Лук'янець С.П., к.е.н.

Інститут сцинтиляційних матеріалів НАН України

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ

У статті розглядаються питання комерціалізації об'єктів інтелектуальної діяльності та визначено їх роль у розвитку креативних індустрій. Зокрема, зосереджено увагу на дослідженні категорії «інтелектуальний капітал», особливостях комерціалізації наукової діяльності, пов'язаної з виробництвом нематеріальної продукції.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, креативні індустрії, наукова діяльність, наукові організації.

Бубенко П.Т., Лук'янець С.П.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

В статье рассматриваются вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной деятельности и определена их роль в развитии креативных индустрий. В частности, сосредоточено внимание на исследовании категории «интеллектуальный капитал», особенностях коммерциализации научной деятельности, связанной с производством нематериальной продукции.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, креативные индустрии, научная деятельность, научные организации.

Bubenko P., Lukyanets S.

COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL ACTIVITY AND THEIR ROLE IN DEVELOPMENT OF CREATIVE INDUSTRIES

The article deals with the commercialization of intellectual activity and determined their role in the development of creative industries. In particular, the study focuses on the category of "intellectual capital", features the commercialization of research activities related to the production of intangible goods.

Keywords: intellectual capital, creative industry, scientific research, scientific organizations.

Постановка проблеми у загальному вигляді і зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Специфіка постіндустріальної фази розвитку, у якій вже знаходяться передові, розвинуті країни світу, і яка у вирішальній мірі визначає перспективні орієнтири еволюції світової економіки, полягає в тім, що домінуючим фактором науково-технічного прогресу і об'єктом прикладення ділової, комерційної та інвестиційної активності усе в більшому ступені виявляються і постають нематеріальні цінності, які містяться в нових перспективних ідеях, наукових розробках, інформаційних і інших високих технологіях, що в реальній господарській практиці реалізується у формі інтелектуального капіталу і нематеріальної продукції. Трансформація результатів сфери інтелектуальної діяльності у сучасні зразки нової техніки та технології, їх комерційне використання є однією з складних ланок, що пов'язує науку з виробництвом та споживанням, оскільки без адаптації, підключення інтелектуальної продукції до ринку дуже проблематично розраховувати на швидке опанування господарським комплексом країни інноваційних алгоритмів зростання.

Цілі статті. Наведене вище зумовило— запропонувати деякі методологічні підходи до процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної діяльності, як визначального фактора розвитку креативних індустрій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Категорія „інтелектуальний капітал” одночасно і нова і складна, вона стала активно досліджуватись західними економістами наприкінці минулого століття, коли за виразним визначенням Т.Стюарта, сукупні витрати суспільства на інформаційні технології, збір, обробку та розповсюдження інформації перевищили сукупні витрати на сировину, машини, верстати і інші атрибути індустріального виробництва, і людство стартувало у постіндустріальне життя [1, с.374-375]. Найбільш ґрунтовно сутність та особливості інтелектуального капіталу розкрито в роботі Л.Едвінсона та М.Мелоуна [2, с.432-435]. Серед досліджень вітчизняних економістів, які займаються питаннями змісту економічних процесів постіндустріальної системи господарювання, сутності форм і закономірностей розвитку інтелектуального капіталу, виділяють роботи академіків НАН України А.А.Чухна, О.Г. Білоруса, науковців А. Кендюхова, Є. К. Марчука, В. Денисюка, Т. В. Груздової [3-8].

Так, А.А.Чухно доводить, що інтелектуальний капітал складається з двох великих частин – людського капіталу (human capital) і структурного капіталу (structural capital). Перша частина його втілена в робітниках компанії у вигляді досвіду, знань, навичок, здатності до нововведень, а також у спільній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностях. Фундаментальною особливістю людського капіталу є те, що він не може бути власністю компанії, підприємства, тому що людину можна найняти на роботу, але не можна придбати у власність. Людський капітал, котрий у повному змісті є нематеріальним, невідчутним фактором, невід’ємним, невідчужуваним капіталом, не може бути скопійованим, або відтвореним ні в якій іншій компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Таким чином, людський капітал не може бути віднесений не тільки до власних засобів фірми, підприємства, а й взагалі не може розглядатися як одна з складових їх активів. Він є своєрідними тимчасово залученими засобами, які відносяться до пасивів, подібно борговим зобов’язанням і акціям, отже не може бути підверненим традиційним вартісним оцінкам.

Друга частина інтелектуального капіталу – структурний капітал – включає в себе технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все інше, що дозволяє робітникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал. На відміну від людського капіталу, структурний може бути власністю компанії, а, відповідно, і об’єктом купівлі-продажу. Вартість елементів структурного капіталу відбивається на рахунку фірми або підприємства у складі таких статей, як „нематеріальні активи”, „капіталізовані видатки на науково-дослідні та конструкторські роботи”, або ціна, що сплачена за окремі права інтелектуальної власності у вигляді ліцензії або патенту. Придбані права власності, ліцензії, патенти, бази даних стають активами фірми, які відображаються в її балансах у вигляді нематеріальних активів [3, с.50].

Отже, для сучасного підприємства поряд з традиційними складовими його активів, таких як споруди, обладнання, все більш вагомими стають складові інтелектуального капіталу у формі його нематеріальних активів, тобто знань і досвіду співробітників.

А.Кендюхов, наприклад [5, с.31], спираючись на функціональний підхід, трактує інтелектуальний капітал як категорію ресурсу підприємства, здатного створювати нову вартість, і такий ресурс представлений людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами.

Існують й інші [5, с.30], але схожі з наведеними вище, визначення складових інтелектуального капіталу, інтелектуальної продукції. Є.К.Марчук [8, с.15] пропонує використовувати більш широке поняття, таке як „гуманітарний потенціал суспільства”, і визначати його рівнем інтелектуального здоров’я суспільства, соціального добробуту, моральності, духовності, гуманітарної активності, загальним інтелектуальним розвитком. З такого визначення, і з цим варто погодитися, випливає, що інтелектуальний потенціал складається з потенціалу систем науки і освіти, комп’ютерного забезпечення, систем

зв'язку, баз даних бібліотек і електронних систем, а також інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, ноу-хау). Тож інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, який використовується суб'єктами господарювання, або власне суспільством в процесах економічної діяльності та суспільного розвитку.

Незважаючи на особливості та складності обліку інтелектуального потенціалу, сучасний ринок все більш переконливо вимагає врахування нових співвідношень між його традиційними формами і інтелектуальною складовою, і сьогодні категорія інтелектуального потенціалу (капіталу) стає універсальною категорією та критерієм оцінки активів як окремого підприємства, так і сучасних державних економічних систем.

Про те, що в умовах постіндустріальної глобальної конкуренції, нарощування інтелектуального потенціалу, „високих” технологій, приводить до кардинальних вартісних змін, свідчить положення „у табелю рангів” провідних компаній світу. Так, серед 25 самих могутніх і багатих компаній США сьогодні нема традиційних для класичного індустріального виробництва підприємств металургійної, вугільної промисловості, а більшість з цього переліку працюють в сфері інформаційних, High-Tech технологій. Очолює список компанія Microsoft з капіталом понад 400 млрд. дол., причому вартість матеріальних активів – споруд, обладнання, сировини складає одиниці відсотків від загальної комерційної вартості компанії, а переважна частина цієї вартості – це інтелектуальний капітал [9, с.61].

Додамо, що коли компанія Microsoft розробила програму Windows'95 та вийшла з нею на міжнародні ринки інтелектуальної продукції, це забезпечило таке зростання вартості акцій компанії, яке за декілька днів перевищило вартість акцій самого великого американського експортера – аерокосмічної компанії Boeing [10, с.22].

Повертаючись до стану справ у розв'язанні цих питань у секторі креативних індустрій України, треба пам'ятати, що незадовільний і невідповідальний нагальним вимогам часу стан вітчизняної науки і техніки у вирішальній мірі обумовлений тим, що фінансово-економічна система держави й досі зовсім не пристосована до роботи з нематеріальними активами, інтелектуальною продукцією, до яких відноситься переважна частка продукції наукових установ. Фундаментальні причини цього полягають у тім, що розпад існуючої в радянській економіці системи організації і фінансування сфери інтелектуальної діяльності не супроводжувався побудовою замість неї прозорої нормативно-правової бази і нових організаційно-економічних механізмів, які б дозволили забезпечити адаптацію цієї сфери діяльності до умов функціонування і розвитку у ринковому середовищі, відтворення і розширення інтелектуального потенціалу за рахунок його включення у сучасні форми ринків продуктивного капіталу.

Іншими словами, мова йде про найбільш прийнятні способи та форми капіталізації інтелектуальної власності і, природно, про комерціалізацію наукової діяльності, пов'язаної з виробництвом нематеріальної продукції.

У сьогоднішній практиці, в ринкових умовах, проблема трансформації науково-технічних розробок в інноваційний продукт, його комерційне використання є самою складною у ланцюжку, який пов'язує науку з виробництвом та споживанням. Також зрозуміло, що без адаптації інтелектуального потенціалу до ринкових умов у формах, що дозволять включити цей потенціал в сучасні ринки продуктивного капіталу марно розраховувати на швидке опанування вітчизняним господарським комплексом інноваційних алгоритмів зростання.

Ідеєю комерціалізації результатів науково-технічної діяльності переймається усе більша кількість керівників наукових структур, вони вже розуміють, що держава сьогодні не в змозі брати на себе усі ризики, пов'язані з просуванням нової продукції на ринок, а головне – фінансувати цей процес, хоча без належної державної підтримки такої комерціалізації ця справа буде буксувати.

У самому загальному вигляді, в інноваційному процесі представлені чотири позиціонери: автор розробки (фізична або (чи) юридична особа); стратегічний партнер -

підприємство – виробник інноваційного продукту; інноваційний менеджер і інвестор проекту. З першим з них усе зрозуміло, хоча питання оптимізації, гармонізації певних інтересів, насамперед, інтересів власності, належного їх забезпечення щодо авторів наукових розробок та наукових установ, у яких такі розробки отримані, з порядку денного зовсім не зняте.

Стратегічний партнер, тобто промислові підприємства, яким належить виступати у цій ролі, до сьогодні не розглядають науково-технічні та науково-технологічні розробки як кінцевий ринковий продукт. І для цього є цілком очевидні підстави. Відкриття внутрішнього ринку та спроби виходу на зовнішні яскраво висвітлили принципові розходження про технологію, як товар, у вітчизняних та закордонних розроблювачів і виробників такого товару. Тож, якщо наші фахівці вважають технологією розробку (технологічний процес, обладнання), у якій вирішені ті чи інші наукові і інженерні задачі, і яка здатна, після її адаптації до конкретних умов виробництва, привести до певних результатів, то закордонні розглядають останню як систему, здатну до безпосереднього використання у замовника – покупця, і щодо якої у нього гарантовано не виникне проблем правового чи технічного характеру.

Дисертант, який багато років досліджує питання інноваційного підприємництва, просування науково-технічних розробок на ринки інтелектуальної продукції, доводить, що ключовою фігурою серед наведених вище позиціонерів у розвитку інноваційної діяльності є саме інноваційний менеджмент, виховання своєрідного класу керівників та спеціалістів, здатних на високому професійному рівні здійснювати складний процес комерціалізації науково-технічних розробок, виходити на сучасні світові ринки високих технологій. Виключну стурбованість висловлює з цього приводу академік Б.Є.Патон, коли вказує на відсутність у нас справжнього розуміння, і не на словах, а на ділі, життєвої необхідності та виняткової важливості інновацій з боку існуючого в державі менеджменту [11, с.12]. Підкреслимо, що у контексті сучасного інноваційного менеджменту автор на перше місце ставить саме опанування останнім сучасних організаційно-економічних форм та схем взаємодії з ключовою фігурою процесу – інвестором.

Рішення цієї задачі вимагає вироблення і реалізації конкретних сценаріїв комерціалізації відповідних видів діяльності і створення організаційно-економічних механізмів включення їх у сучасні форми ринкових відносин. Необхідно підкреслити, що поки не існує універсального способу адаптації різних видів інтелектуальної діяльності і різних типів організацій, зайнятих цією діяльністю, до ринкових умов. Тут треба виходити зі специфіки самої діяльності, передісторії вже здійснюваних сценаріїв ринкової трансформації відповідних організацій, а також зі сформованого в сучасній економіці різноманіття форм включення відповідних об'єктів у ринковий оборот капіталу і способів посилення інвестиційної активності стосовно розглянутої сфери діяльності.

Пропоновані сценарії й організаційно-економічні механізми функціонування в ринковому середовищі для фірм, що створюють нематеріальну продукцію, засновані на можливостях чинного законодавства, хоча в необхідних випадках треба ставити питання про ініціювання окремих коректувань існуючої нормативної бази.

Автор дослідження вважає, що першим кроком на шляху реалізації цієї задачі повинне стати створення підприємницьких науково-технічних фірм, засновниками яких мають бути безпосередні носії інноваційного потенціалу – володарі інтелектуальної власності, у тому числі і, головним чином, - фізичні особи. Статутний капітал таких науково-технічних фірм повинен формуватись цілком (чи в основному) за рахунок об'єктів інтелектуальної власності у формі нематеріальних активів, і така форма представлення є найбільш гнучким інструментом залучення інвестицій, тому що корпоративні зобов'язання відповідних фірм в частині вартості нематеріальних активів стають об'єктами купівлі-продажу на ринках науково-технічної продукції.

Створення означених фірм насамперед фізичними особами підкреслює їхню особливу значимість для секторів нематеріального виробництва, у яких основний капітал

представлений цілком, чи у вирішальному ступеню, саме інтелектуальною власністю. Йдеться про те, що для потенційного інвестора-замовника інноваційного продукту більш привабливим є не знеособлене фінансування деякої „гроздкої” структури типу традиційного науково-дослідного інституту, а вкладення коштів у конкретну розробку або в інтелектуальний продукт, що присутні на ринку ресурсів у формі об’єктів інтелектуальної власності і обумовлених цим прав їхнього використання.

Додамо, що така форма капіталізації інтелектуальної власності має досить універсальний характер і, у принципі, може використовуватись і стосовно науково-дослідних структур „класичного” типу, особливо привабливим і економічно найбільш доцільним він може виявитися з погляду залучення додаткового фінансування нових продуктивних ідей чи розширення фронту робіт по дослідженням, які вже ведуться. У таких випадках відповідна наукова чи проектно-конструкторська організація може також виступати засновником (співзасновником) фірми згаданого вище типу, вносячи у її статутний капітал у форму нематеріальних активів конкретний об’єкт інтелектуальної власності чи права на її комерційне використання.

Другим кроком має бути розв’язання питання про обґрунтовану оцінку вартості нематеріальних активів, що складають капітал створюваних фірм, і визначаючих пайову участь у ньому кожного засновника. Як відомо, відповідно до законодавства це питання вирішується самими засновниками і ніяких об’єктивних (обов’язкових) рекомендацій оцінки вартості об’єктів інтелектуальної власності не існує. Те ж саме можна сказати і про матеріальні об’єкти, оскільки їх "об’єктивна" вартість, також як і вартість нематеріальних активів, в остаточному підсумку визначається ринком. Тому, якщо вартість нематеріальних активів буде становити практичний інтерес лише з погляду їхнього залучення в ринкові відносини, то практичну значимість буде мати саме їхня ринкова вартісна оцінка.

Однак на практиці такого роду розуміння не можуть вважатися задовільними, оскільки саме первісна, "суб’єктивна" оцінка вартості нематеріальних активів у значній мірі впливає на початкові умови і на перспективи операцій з ними на фондовому ринку. Ця теза несе в собі серйозний економічний зміст. Дійсно, вартість тих чи інших активів, формована ринками капіталів, власне кажучи, визначається уявленнями потенційного інвестора про ефективність відповідних капіталовкладень, що, у свою чергу, приводить до необхідності досить реалістичної оцінки очікуваної норми прибутку.

І якщо в сфері матеріального виробництва такі оцінки як для продавця, так і для покупця активів, можуть спиратися на досить об’єктивні уявлення про очікувані витрати, стан ринків збуту і, в остаточному підсумку, про очікуваний прибуток і окупність інвестицій, то стосовно нематеріальних активів подібні оцінки носять значно більш суб’єктивний характер.

Створення підприємницьких науково-технічних структур потребує дуже кваліфікованого юридичного забезпечення, оскільки їхнє заснування в кожному конкретному випадку буде торкатися досить складних правових аспектів взаємин учасників як між собою, так і з іншими фізичними і юридичними особами. Мова йде, наприклад, про рівень правової захищеності об’єктів інтелектуальної власності і про розподіл прав власності на результати наукової чи іншої інтелектуальної діяльності між їхніми авторами і юридичною особами, скажемо, науково-дослідними структурами, у яких ці результати були отримані. Істотні претензії може висунути і держава у випадку, якщо при виконанні відповідних досліджень використовувалися державні ресурси.

Зі сказаного випливає, що сам факт заснування такого роду фірм потребує здійснення консалтингових послуг, пов’язаних з аналізом нормативно-правових аспектів, які, у свою чергу, взаємопов’язані зі змістом розглянутого виду діяльності, її технічними особливостями й економічними оцінками. У контексті комерціалізації інноваційного потенціалу створення підприємницьких консалтингових фірм має сенс остільки, оскільки вони здатні стати об’єктом зацікавленої уваги з боку потенційних інвесторів.

Ще один найважливіший аспект консалтингового обслуговування процесів комерціалізації інноваційного потенціалу полягає в здійсненні ділових контактів, тобто в забезпеченні постійної активної присутності наукових структур у середовищі найбільш значимих суб'єктів міжнародних фінансових ринків і інших потенційних інвесторів. Тож, неодмінною активною складовою організаційно-економічних механізмів комерціалізації інноваційного потенціалу регіону й елементом інфраструктури ринку об'єктів інтелектуальної власності повинні стати спеціалізовані інститути консалтингу, що здійснюють постійний моніторинг відповідних секторів ринку і комплексне забезпечення процесів створення і діяльності інноваційних фірм, а також надання послуг організаційно-правового, інженерно-технічного і фінансово-економічного характеру, перш за все – первісні оцінки комерційної вартості того чи іншого інтелектуального ресурсу.

Встановлення критеріїв та методик оцінки вартості інтелектуальної продукції так чи інакше пов'язане з добре відомими економічними категоріями як дохід і прибуток, але одночасно воно завжди буде мати суто суб'єктивний характер, тому що практично дуже складно вирішити задачу інкорпорування, привнесення у традиційні форми бухгалтерської звітності суб'єктивних вартісних оцінок частки людського капіталу інтелектуальної продукції.

Автор поділяє висновок А.А.Чухна [3, с.64-65], що вартість людського капіталу урівноважується і може дорівнювати лише „добрій волі” покупця або інвестора, котра у відповідності з правилами ведення бізнесу є борговим зобов'язанням (віра акціонерів в успіх бізнесу, бажання клієнтів вибирати продукцію тільки однієї фірми і довіра, яка зміцнює зв'язки між виробником і споживачем). Таким чином „добра воля” – це суб'єктивна оцінка нематеріальних активів компанії покупцями її продукції і агентами фондових ринків, і вона є головним критерієм, який лежить в основі ринкової ціни компанії, але подібно людському капіталу, цей критерій не може бути визначений традиційним калькулюванням вартісних показників.

Тому питання про первісну оцінку комерційної вартості того чи іншого інтелектуального продукту або ресурсу в значній мірі зводиться до професійного аналізу і прогнозу реальних перспектив його використання, очікуваних при цьому витрат, до зіставлення з аналогами. Вихідною умовою такої оцінки має стати класична ринкова вимога про багаторазове перевищення ринкової ціни фірми у порівнянні з балансовою вартістю її матеріальних активів, і саме ця різниця буде умовно дорівнювати вартості інтелектуальної складової (значенню „доброї волі”).

Дуже близькими до запропонованого варіанту оцінки є пропозиції знаходження вартості інтелектуального капіталу як різниці між ринковою і преїскурантною вартістю акцій компанії, або різниці між прибутком компанії, яка має інтелектуальний капітал, та прибутком компанії, у якій ця компонента діяльності відсутня [3, с.65].

Зрозуміло, що коли в процесі визначення вартісних значень нематеріальних активів поєднуються класичні об'єктивні вартісні показники та суб'єктивні індивідуальні оцінки, не обійтися без високопрофесійного консалтингу технічного і фінансово-економічного характеру.

Умовна схема такої первісної оцінки може бути наступною. Наприклад, є інвестор, який зацікавлений у реалізації інноваційного проекту, що пропонується на ринку науково-технічних послуг окремим підприємством, створеним за наведеною вище формою. Вартість такого проекту, тобто розмір необхідних інвестицій, дорівнює 1000 грн., у яких частка інтелектуальної, нематеріальної складової дорівнює 20%. Решта – 80% - умовно припадає на матеріальну складову, таким чином вартість інтелектуальних ресурсів в умовному проекті складає 250 гривень $\left(\frac{1000 \cdot 0,2}{0,8} \right)$.

Наступним кроком має стати договірно-правова формалізація взаємовідносин між виконавцем, тобто власником інтелектуальної продукції, і її замовником – потенційним інвестором.

Згідно з чинною практикою, в договорах на створення (передачу) науково-технічної продукції між виконавцем та замовником обов'язковою умовою є встановлення і дотримання права сторін на таку продукцію (власність, порядок тиражування). Дисертант пропонує конструктивно використовувати цю договірну норму, додаючи до неї, яка частка загальної вартості договірної ціни припадає на нематеріальну, інтелектуальну складову і в яких пропорціях вона розподіляється між виконавцем та замовником.

З урахуванням вартості інтелектуальної продукції у собівартості кінцевої інноваційної продукції, замовник, що є господарюючим суб'єктом, має підстави збільшити свій статутний капітал на величину отриманого нематеріального активу. При цьому, якщо нематеріальні активи (інтелектуальна продукція) розподілені між замовником і виконавцем на частки, останній отримує відповідну своїй частці кількість акцій замовника. Додамо, що діюче законодавство дозволяє створення акціонерних товариств з часткою статутного капіталу у вигляді нематеріальних активів. На базі таких акціонерних товариств мають гарні шанси розвиватись своєрідні банки інтелектуального капіталу, що є привабливими для інших потенційних інвесторів, нарешті, приводиться в дію механізм тиражування (повторних продаж), який органічно властивий такому специфічному виду продукції як інтелектуальна продукція.

Висновки. Підсумовуючи наведене, слід підкреслити, що універсального способу розв'язання складної проблеми адаптації до ринкових умов різноманітних видів інтелектуальної діяльності та різних типів організацій, що здійснюють таку діяльність, не існує. Конкретні ж рішення повинні враховувати і виходити із специфіки самої діяльності, передісторії сценаріїв ринкової трансформації відповідних організацій, які вже відбулися, а також із розмаїтості форм включення відповідних об'єктів у ринковий оборот капіталів, що склалися в сучасній економіці, нарешті, від спроможності посилення інвестиційної привабливості цієї сфери діяльності.

Список використаних джерел:

- 1.Стюарт Т. Интеллектуальный капитал // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: «Academia», 1999. – С. 374-375.
- 2.Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: “Academia”, 1999. - С.430-434.
- 3.Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития // Экономика Украины. – 2002. - №11. – С. 48-55; №12. – С.61-67.
- 4.Белорус О. Императивы стратегии развития Украины в условиях глобализации // Экономика Украины. – 2001. - №11. – С. 4-13.
- 5.Кендюхов А. Гносеология интеллектуального капитала // Экономика Украины. – 2003. - №4. – С. 28-34.
- 6.Денісюк В. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи // Вісник НАН України. – 2006. №5. – С. 39-53.
- 7.Груздова Т. В. Комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності на провідних підприємствах фармацевтичної галузі // Проблеми науки. 4–5 (160-161). – 2014. – С. 9-15.
- 8.Марчук Є.К. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження // Стратегічна панорама. – 1999. - №4. – С.13-17.
- 9.Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державний комітет статистики України; Під ред. О.Г.Осауленка. – К.: Техніка, 2013. – 598с.
10. Greider W. One World Ready or Not. // The Manic Logic of Global Capitalism. – 1997. – №4. – P.22.
- 11.Патон Б.Є. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісник Національної академії наук України. – 2001. - №2. – С. 11-15.
- 12.