

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF ESSENCE OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

У статті систематизовано та досліджено теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. На основі системного та комплексного підходів запропоновано узагальнююче визначення інноваційного потенціалу та його структури, яка показує, що інноваційна складова є притаманною для всіх структурних елементів економічного потенціалу підприємства, оскільки виступає забезпечувальним елементом і внутрішнім джерелом створення основних інновацій у процесі управління ним.

В статье систематизированы и исследованы теоретико-методические подходы к изучению сущности и структуры инновационного потенциала. На основании комплексного и системного подходов предложено обобщающее его определение и структура, которая отражает многогранность и сложность данного явления. Показано, что инновационный потенциал является поддерживающим и формирующим источником для формирования инноваций в процессе управления предприятием.

In the article it is systematized theoretical-methodical approaches before determination of essence of innovative potential of enterprise. On the basis of approaches of the systems and complex summarizing determination of innovative potential and his structure, which shows that an innovative constituent is inherent for all structural elements of economic potential of enterprise, is offered, as comes forward a auxiliary element and internal source of creation of basic innovations in the process of management by him.

Ключові слова: *потенціал підприємства, інновація, інноваційний потенціал, теоретико-методичні підходи, управління.*

Вступ. Динаміка економічного розвитку національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку, вітчизняних підприємств. З іншого боку, за роки ринкових трансформацій, визнання пріоритетності інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, проголошення державної політики, спрямованої на інноваційну модель економічного розвитку залишилось переважно нормативною складовою державної політики, а не

реальним механізмом структурної та технологічної перебудови підприємств України.

Проблеми управління інноваційною діяльністю підприємства є предметом багатьох наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Для обґрунтування сучасних напрямів інноваційного розвитку велике теоретичне, методологічне та методичне значення мають праці таких учених, як В.М. Геєць, Н.П. Гончарова, О.Б. Бутнік-Сіверський, Л.І. Федулова, В.П. Семиноженко, П.Н. Завлін та ін. Дослідженню сутності та структури інноваційного потенціалу, визначенню факторів, що на нього впливають, розробленню методичних підходів до його оцінки присвячено праці Н.І. Чухрай, О.В. Посилкіної, С.М. Ілляшенка, Є.С. Галушка, М.О. Кравченко, І.В. Новікової, О.С. Федоніна, Н.І. Лапіна, А.І. Пригожина, А.А. Кутейнікова, Н.В. Краснокутської, А.Є. Лузіна, В.Н. Гуніна та ін.

В той же час, багато аспектів управління інноваційним потенціалом підприємства, сутністю інноваційного потенціалу залишаються дискусійними і недостатньо дослідженими. Серед них можна виділити: виявлення та систематизацію чинників, які впливають на формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємства, методично-прикладні підходи до побудови моделі управління інноваційною діяльністю на мікрорівні, методики оцінки інноваційного потенціалу підприємства та результативності його використання не лише з точки зору розвитку самого підприємства, а його зовнішнього оточення, а також обґрунтування його внутрішньої будови.

Постановка завдання. Метою і завданнями даної статті є характеристика та аналіз основних теоретико-методичних підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу, його структури та місця і ролі в забезпеченні конкурентспроможності підприємства.

Методологія. У роботі було використано методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, системний, діалектичний, аналогії та структурно-функціональний методи дослідження, що дають можливість розкрити сутність, структуру інноваційного потенціалу підприємства в забезпеченні його поступального розвитку з точки зору теоретико-методичних підходів до його розуміння.

Результати дослідження. В науковій літературі відсутнє єдине визначення сутності, специфічних ознак, структури інноваційного потенціалу. Так, Є.В. Лапін [1] і Н.С. Краснокутська [2] розглядають його як спроможність створювати нововведення власними силами або придбавати їх збоку, а також: ефективність впровадження інновацій в практику господарської діяльності. Результатом реалізації інноваційного потенціалу вони вбачають: освоєння нової та модернізація продукції, що випускається; розроблення та впровадження у виробництво нових машин, обладнання, інструментів, нових конструкційних матеріалів; розроблення та впровадження

у виробництво нових технологій та способів виробництва продукції; удосконалення та розроблення нових методів, засобів та правил організації та управління виробництвом.

Р.А. Фатхутдінов [3] визначає інноваційний потенціал як міру готовності організації виконати завдання, які забезпечать досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень та впровадження інновації. Автор розглядає розвиток організації як реакцію на зміну зовнішнього середовища і підкреслює її стратегічний характер.

С.М. Ілляшенко [4] під інноваційним потенціалом розглядає деяку критичну масу ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку та використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Автор більш детально виділяє такі складові інноваційного потенціалу: ринковий, інтелектуальний, кадровий, технологічний, інформаційний, інтерфейсний та науково-дослідний потенціали.

І. Балабанов [6] під інноваційним потенціалом розуміє «сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності».

Геєць В.М. [8] трактує інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олесь вказують, що інноваційний потенціал – сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення.

Дехто з дослідників вважає, що до складових інноваційного потенціалу повинні включатися тільки ті його ресурси, які можуть бути використані при реалізації всіх етапів життєвого циклу товарів. Інші вчені розглядають інноваційний потенціал як спроможність підприємства розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі та виділяють у його складі кадрову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну й організаційно-управлінську складові.

Фактично, як показують визначення, більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадровий, інформаційно-технологічний, організаційний і матеріально-технічний.

Таким чином, за відсутності єдиного підходу до розуміння поняття інноваційного потенціалу було визначено, що воно має розглядатись як комплексне визначення, що містить у собі дві взаємопов'язані складові: потенціал та інновація.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал підприємства з економічної точки зору можна виділити три напрями. Представники першого (ресурсного) підходу (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та ін.) стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові й інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але, на наш погляд, не вичерпує найістотніших його характеристик, оскільки враховує практично статичну величину наявного чи необхідного ресурсу для розвитку економічної (ринкової) системи певного рівня.

Друга група (факторний підхід) авторів (М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреев, О.І. Олексик) уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення доданої вартості виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Представники даного напрямку стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не лише на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва [3 – 5].

Тобто даний підхід аналізує не лише статичну величину наявного ресурсу, а й вписує його у фактори динамічного ринкового середовища за рахунок визначення бажаних, раціональних чи потенційних можливостей його застосування. В той же час, означений підхід також не повністю, на наш погляд, розкриває сутність дефініції потенціал, оскільки зосереджується на простому виявленні альтернатив використання наявного ресурсу чи пошук векторів його нагромадження.

Вчені третього напрямку (системний підхід) (І. Ансофф) розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи (підсистеми) виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості

колективу (іншого ресурсу) виконувати певні завдання – що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність [6 – 8]. Тобто представники останнього напряму визначають не лише структурну (ресурсну або факторну) складову потенціалу, а й намагаються характеризувати точки функціональної залежності між ними.

У той же час, на наш погляд, основні підходи щодо визначення потенціалу підприємства поза увагою залишають суб'єктно-об'єктну залежність у визначенні потенціалу ринкової чи економічної системи загалом, визначаючи при цьому управління переважно як наслідок чи спосіб комбінації складових потенціалу. Це є дещо спрощеним розумінням потенціалу підприємства, оскільки здатність ресурсу чи фактора виробництва забезпечити отримання необхідного результату є без реалізації управлінської складової лише можливою і статичною величиною – управління виступає не допоміжним чи суміжним процесом реалізації потенціалу підприємства, а його безпосереднім спонукальним мотивом і джерелом раціонального застосування.

Таким чином, можна визначити, що потенціал підприємства складається з керованого об'єкта та сукупності взаємопов'язаних управлінських дій з планування, прогнозування, використання, мотивації та контролю усього комплексу ресурсів та факторів виробництва в загальній системі управління підприємством, їх напрямів та послідовності застосування з метою забезпечення виконання поставлених перед підприємством завдань, забезпечення його подальшого поступального розвитку.

Незважаючи на різні підходи до розуміння потенціалу підприємства, автори одностайні в думці, що він складається з певних структурних елементів (рис. 1.).

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| Виробничий потенціал | → | Засоби виробництва, їхній стан, кількість, оптимальне використання |
| Маркетинговий потенціал | → | Визначення торгівельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища |
| Інформаційний потенціал | → | Доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень |
| Техніко-технологічний потенціал | → | Здатність до технологічної оптимізації всього виробництва |
| Організаційно-управлінський потенціал | → | Здатність до прийняття ефективних управлінських рішень |
| Фінансовий потенціал | → | Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів |
| Соціальний потенціал | → | Здатність до оптимізації кількісного та якісного складу персоналу й побудови відповідних відносин «персонал – керівництво – власник» |
| Інтерфейсний потенціал | → | Це вся сукупність факторів, що дають можливість підприємству втримувати і розширювати ринкові позиції |
| Інноваційний потенціал | → | Сукупність тих складових матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які підприємство використовує та може залучити для сприйняття та впровадження нововведень як ресурс, залишаючи при цьому певну їх частину нагромадженою і невикористаною як резерв на майбутнє |

Рис. 1. Складові економічного потенціалу підприємства (джерело [9])

Переважає більшість дослідників визначає ці складові як характерні для будь-якого економічного потенціалу (потенціалу народного господарства, регіону, фірми, підприємства тощо).

Слід зауважити на тому факті, що рух сучасних економічних систем, їх підсистем та суб'єктів здійснюється не лише на основі використання традиційних ресурсів, а й з урахуванням нових, що дають можливість більш швидко, з меншими витратами (саме традиційних ресурсів) отримувати більшу економічну ефективність.

На сьогодні це представлено і досить точно обґрунтовано в теорії інноваційного підприємництва (таблиця 1).

Вказані в таблиці 1 напрями та вчені виходять з концепції значущості у системі економічного потенціалу підприємства саме його інноваційної складової.

Дійсно, поняття «інновація» та «інноваційний потенціал» стали концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності й отримали свій розвиток як економічна категорія з початку 80-х років XX ст.

Останнім часом все більше дослідників приділяють увагу вивченню окремих їх аспектів.

Основні напрями теорії інноваційного підприємства

| Найменування теорії, підходу або концепції | Репрезентативна публікація інноваційного напрямку теорії | «Портрет» інноваційного підприємства |
|--|--|--|
| Неокласична теорія | В. Лазонік, 2000 | Виробничо-господарська система, яка попри високі постійні витрати в короткостроковому періоді отримує конкурентні переваги в довгостроковому періоді |
| Максимізація вартості фірми | Н.Ю. Курктова, 2007; Дж. Джонсон, 2001; К. Поулес, 2004 | Генератор грошових потоків через створення нової ринкової вартості |
| Процесний підхід | А. Бернштайн, М. Кляйн, Т. Мелон, 1999; Ч. Моллер, 2006 | Будь-який бізнес-процес, в якому відбуваються систематичні зміни у підпроцесах |
| Ресурсний підхід | Дж. Франко, Ф. Файре, С. Негасці, 2002; Xu Qingrui, 2000 | Сукупність ключових компетенцій |
| Концепція динамічних здібностей | В. Лазонік, 2000 | Господарська одиниця, яка має значний потенціал в систематичному інтегруванні, створенні та реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій |
| Еволюційна теорія | А. Робсон, 2006; Д. Фрідман, 1998 | Сукупність рутин, унікальність яких дає змогу ефективно конкурувати серед подібних підприємств галузі |
| Теорія організаційного розвитку | Е. Лам, 2004 | Система у двох площинах: психосоціальна система й система технологій, кожна з яких постійно змінюється |
| Когнітивна теорія | І. Нонака, 2003; Е. Вебстер, 2000; Д. Беннет, 2001 | Виробнича система, когнітивна діяльність якої долає ринкову невизначеність й зменшує обмежену раціональність |
| Теорія адаптивних систем | В. Циганов, 2004; | Господарська одиниця, що характеризується самоорганізацією, навчанням й адаптацією до зовнішнього середовища |

Джерело: складено на основі [10–12]

На сьогодні існує досить розгалужена класифікація інновацій, проте автори дотримуються думки про необхідність виділення найбільш значущих для підприємства блоків, де можуть виникати і розвиватись інновації: за формою втілення та можливістю відокремлювати матеріальні елементи (нова продукція); інформаційні (ноу-хау, нові методи управління); матеріально-

інформаційні (нова виробнича технологія); соціальні, інновації тощо [10]. Крім того, доречним буде зауважити, що інновації як складову діяльності підприємства слід ранжувати залежно від їх ролі в реалізації місії функціонування підприємства: основні та забезпечувальні інновації [11].

До основних інновацій доцільно відносити нові продукти та послуги, реалізацію яких підприємство розглядає як місію, стратегію своєї ринкової діяльності. Нові ресурси, обладнання, зміни оргструктури, методів управління, фінансування, реалізації проектів тощо, необхідні для створення та реалізації основних інновацій, виступають у ролі забезпечувальних (підтримуючих) інновації [12]. Останні, таким чином, є внутрішнім ядром основних інновацій.

Такий підхід дає можливість стверджувати, що інноваційна складова є притаманною для всіх структурних елементів економічного потенціалу підприємства, оскільки вона виступає забезпечувальним елементом і внутрішнім джерелом створення основних інновацій (кінцевий результат діяльності підприємства) (рис. 2).

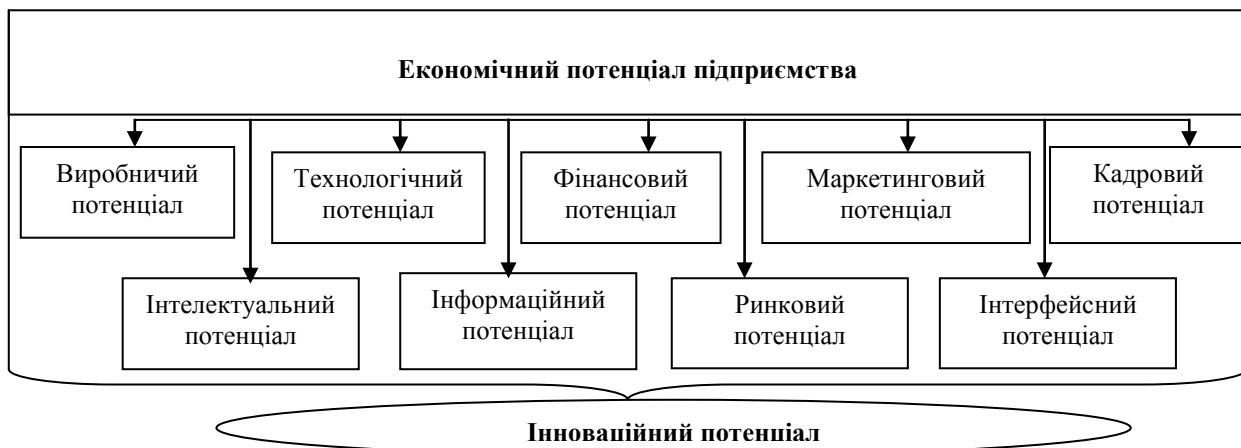


Рис. 2. Місце інноваційного потенціалу в структурі економічного потенціалу підприємства

Такий підхід дає можливість комплексно та системно підійти до аналізу інноваційного потенціалу підприємства, який є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства і, у свою чергу, є цілісною динамічною соціально-економічною системою, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації.

Крім того, у процесі дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства та основних методичних підходів до його структурування [13], було визначено, що з позицій його комплексності та структурної єдності з усіма елементами економічного потенціалу підприємства, доцільно в його структурі виділяти такі основні складові: інституційну (управлінсько-організаційну), якісну (ресурсну), цільову, інвестиційно-фінансову та результативну.

Інституційна (управлінсько-організаційна) визначається авторами як така, що формує умови для зародження та реалізації основних і забезпечувальних інновацій, будучи при цьому частиною останніх (структура управління підприємством, методи та підходи до управління, організаційна структура). Тобто – це інститути, або суб'єкти інноваційної діяльності, які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту), безпосереднє впровадження нових технологій, взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління інноваційним процесом.

Якісна (ресурсна) складова визначається сукупністю матеріально-технічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей підприємства. Вона залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Інтенсифікація інноваційної діяльності дає змогу підвищити ефективність використання ресурсної складової, а значить, і інноваційного потенціалу в цілому. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі [14].

Цільова складова містить у собі показники ринкових можливостей підприємства на основі розробленої стратегії і тактики діяльності, а також вектори спрямування наявних та потенційних елементів його потенціалу.

Інвестиційно-фінансова – це такий структурний елемент інноваційного потенціалу, який показує і забезпечує зворотний вплив і зв'язок всіх складових інноваційного потенціалу (потенціалу підприємства) на формування матеріальних і нематеріальних активів, наближення витрат на інноваційну діяльність до оптимальних показників, результати від інноваційної діяльності та їх граничні величини тощо [15].

Результативна складова – це реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу [14–16].

Висновок. Узагальнюючи існуючі в науковій літературі підходи до сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства, можна дати таке його визначення. Інноваційний потенціал – це складна динамічна система генерування, накопичення і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових тощо результатів в інноваційні продукти на основі здійснення безперервного процесу управління підприємством. Тобто це основа цілісної системи потенціалу підприємства, в якій він взаємодіє з іншими складовими потенціалу підприємства (кадровим, науково-технічним, технологічним тощо) як їх комплексна характеристика і джерело розвитку.

Комплексність та складність інноваційного потенціалу, його складна взаємозалежність та взаємодія зі структурними елементами економічного потенціалу підприємства дає можливість аналізувати його внутрішню будову з точки зору наявності інституційної (управлінсько-організаційної), якісної (ресурсної), цільової, інвестиційно-фінансової та результативної складових, які відображають не лише означений зв'язок, а й дають можливість відстежувати рух ресурсів і потенційних можливостей підприємства впродовж всього його життєвого циклу з урахуванням реального внеску в кінцеві результати його діяльності не лише за рахунок основних, а й забезпечувальних інновацій.

Такий підхід до розуміння сутності та структури інноваційного потенціалу може бути основою для більш чіткої класифікації його внутрішніх складових за групами показників для кількісного і якісного аналізу ступеня інноваційності підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що запропонований підхід розширює розуміння сутності інновації та дає змогу аналізувати ступінь інноваційності не лише виробничих підприємств, де безпосередньо можна виявляти результативну складову, а й сфери послуг, державного управління, комерційної та інших видів діяльності, де інноваційність виступає як прийняте управлінське рішення чи інші нематеріальні об'єкти.

Література

1. Лапін Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапін. – Суми : ИТД «Университетская книга», 2002. – 335 с.
2. Краснокутська П. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П.Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. / Р.А. Фатхутдинов – 2-е изд. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник. / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.
5. Верба В.А., Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новикова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22–31.
6. Балабанова Л.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств. / Л.В. Балабанов, В.В. Холод. – К.: ВД Професіонал, 2006. – 448 с.
7. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньова // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 13–17.
8. Геєць В.М. Інноваційна стратегія українських реформ / [В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко] – К.: Знання України, 2002. — 336 с. — Бібліогр.: С. 322–336.
9. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7.
10. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-

інструментального виробництва України): автореф. дис. к. е. н.: 08.06.01 / І.В. Новікова; КНЕУ. – К., 2003. – 17 с.

11. Терещенко О. В. Дослідження диференціації параметрів господарської діяльності промислових підприємств із різною інноваційною активністю / О.В. Терещенко, О.В. Верба // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 60–64.
12. Хачатурян Х.В. Інноваційні зміни у функціях і стратегічних орієнтирах системи державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/philo/05xxvsdu.pdf>.
13. Чоботар. С.В. Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm;
14. Іванова К. В. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / К.В. Іванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237.
15. Гарматій Н.М. Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / Н.М. Гарматій // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42–46.
16. Кравченко М.О. Кадрова складова інноваційного потенціалу / М.О. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 36–38.