

УДК 658.589:519.866

**В.М. Порохня**доктор економічних наук, професор  
Класичний приватний університет**ДИФЕРЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛЕВЕРИДЖУ – ГОЛОВНИЙ ЗАСІБ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

У статті розроблено теорію формування економічного левериджу на основі операційного, фінансового та інтелектуального важелів. Обґрунтовано місце й рівень інтелектуального левериджу як регулятивного засобу взаємодії операційного та фінансового левериджу.

**Ключові слова:** інтелектуальний леверидж, людський капітал, додана вартість, інтелектуальна праця.

**I. Вступ**

Формування інтелектуального капіталу компанії – процес, який охоплює весь логістичний ланцюг виробничо-фінансової діяльності підприємства. Наприклад, ринкова вартість суб'єкта господарювання з боку потенційного інвестора формується на базі норми віддачі на власний капітал. У свою чергу, норма віддачі на власний капітал залежить від здатності підприємства до його нарощування, тобто від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Різниця між рентабельністю сукупного капіталу та ціною його використання становить економічну додану

вартість, що може бути спрямована на виплату дивідендів (або інші форми доходу власників капіталу) чи реінвестована в подальшу діяльність підприємства. Перший напрям використання збільшує ринкову вартість компанії, а отже, й інтелектуальний капітал у короткостроковому періоді, другий – сприяє нагромадженню власного капіталу та збільшенню економічної доданої вартості в майбутньому.

Описаний процес формування інтелектуального капіталу компанії можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).

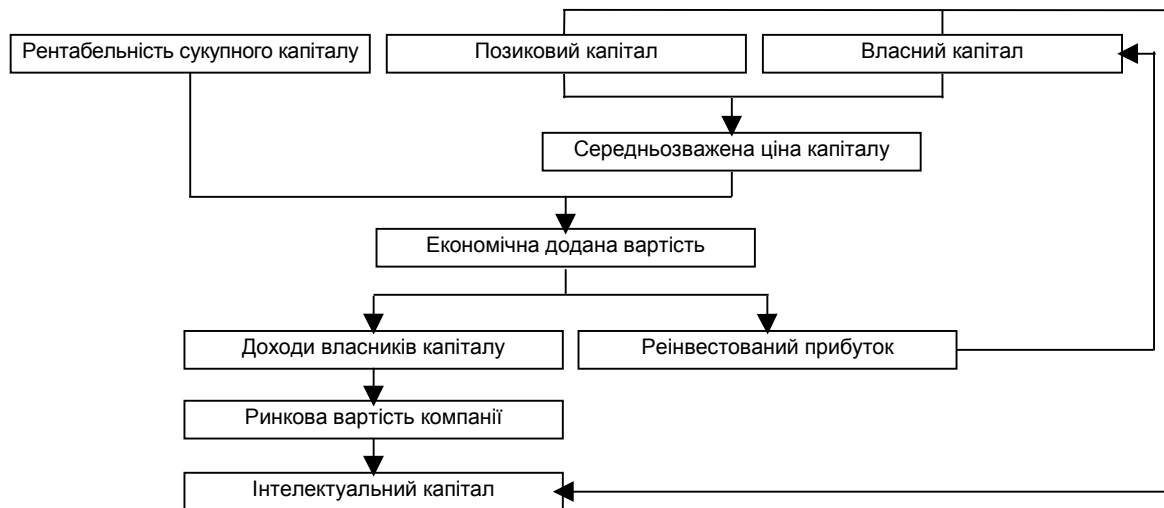


Рис. 1. Формування інтелектуального капіталу компанії

**II. Постановка завдання**

Мета статті – розробити теорію формування економічного левериджу на основі операційного, фінансового та інтелектуального важелів.

**III. Результати**

Важливими засобами в регулюванні вищезазначених процесів є операційний і фінансовий леверидж. На жаль, ці добре ві-

домі важелі чомусь розглядають поза межами існування інтелектуального капіталу і сприймають як механізми операційної і фінансової діяльності, стосовно якої приймає рішення певна особа. Наскільки воно буде виваженим, як правило, не є предметом аналітичного дослідження, яке, безсумнівно, охоплює процеси формування та нагромадження інтелектуального капіталу, і чомусь не потрапляє у поле зору.

Отже, загальна формула для визначення значення виробничого левериджу добре відома [1]:

$$J_{лр} = ((p - cv) xq) / ((p - cv) xq - Cf), \quad (1)$$

де  $J_{лр}$  – операційний леверидж;  
 $p$  – ціна одиниці продукції;  
 $cv$  – змінні витрати на одиницю продукції;  
 $q$  – обсяг продажів;  
 $Cf$  – постійні витрати.

Операційний леверидж показує, на скільки відсотків зміниться операційний прибуток при збільшенні / зменшенні обсягу продажів на 1%.

Рівень виробничого левериджу розраховують за формулою:

$$\hat{E}_{i\epsilon} = \frac{\Delta \dot{I} \%}{\Delta \hat{A} \%}, \quad (2)$$

де  $\Delta \dot{I} \%$  – темп приросту валового прибутку (до виплати відсотків і податків);

$\Delta \hat{A} \%$  – темп приросту обсягу продажів і доходу від реалізації продукції;

$K_{пл}$  – показує рівень чутливості валового прибутку до зміни обсягу виробництва.

При високому значенні рівня виробничого левериджу навіть незначний спад або збільшення виробництва продукції призводить до істотної зміни прибутку. Більш високий рівень виробничого левериджу зазвичай мають підприємства з вищим рівнем технічної оснащеності виробництва. При підвищенні рівня технічної оснащеності відбувається збільшення частки постійних витрат та рівня виробничого левериджу. Із зростанням останнього збільшується рівень ризику недоотримання виручки, необхідної для відшкодування постійних витрат.

При оцінюванні ефективності використання позикового капіталу застосовують показник ефекту фінансового важеля ( $EФВ$ ):

$$\hat{A} \hat{O} \hat{A} = (\hat{D}_{не} - \hat{O}_{i\epsilon}) (1 - \hat{E}_i) \frac{\dot{I} \hat{E}}{\hat{A} \hat{E}}, \quad (3)$$

де  $P_{ск}$  – рентабельність сукупного капіталу до сплати податків (відношення суми балансового прибутку до середньорічної суми всього капіталу), %;

$\hat{C}_{пк}$  – середньозважена ціна позикового капіталу, %;

$K_o$  – коефіцієнт оподаткування (ставка податку на прибуток);

$PK$  – середньорічна сума позикового капіталу;

$BK$  – середньорічна сума власного капіталу.

Ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків збільшується сума власного капіталу за рахунок залучення позичених коштів в оборот підприємства. Позитивний  $EФВ$  виникає в тих випадках, якщо рентабельність сукупного капіталу вище від серед-

ньозваженої ціни позикових ресурсів ( $P_{ск} > \hat{C}_{пк}$ ). За таких умов вигідно збільшувати частку позикового капіталу. В іншому разі створюється негативний  $EФВ$ , у результаті чого відбувається "проїдання" власного капіталу, і це може стати причиною банкрутства підприємства.

Коефіцієнт фінансового левериджу ( $KФР = PK/BK$ ) не тільки є індикатором фінансової стійкості, а й впливає на ефект фінансового важеля:

$$EФВ = (P_{ск} - \hat{C}_{пк})(1 - K_o) K_{фр}. \quad (4)$$

Коефіцієнт фінансового левериджу є саме тим важелем, за допомогою якого збільшується позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок диференціала фінансового левериджу ( $P_{ск} - \hat{C}_{пк}$ ).

Рівень фінансового левериджу вимірюється відношенням темпів приросту чистого прибутку ( $\Delta \dot{CП} \%$ ) до темпів приросту валового прибутку ( $\Delta \dot{I} \%$ ):

$$\hat{O}_{\delta\epsilon} = \frac{\Delta \dot{CП} \%}{\Delta \dot{I} \%}. \quad (5)$$

$U_{фл}$  показує, у скільки разів темпи приросту чистого прибутку перевищують темпи приросту валового прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля, однією зі складових якого є його плече (відношення позикового капіталу до власного). Змінюючи плече важеля, залежно від сформованих умов, можна впливати на прибуток і прибутковість власного капіталу.

Зростання фінансового левериджу супроводжується підвищенням рівня фінансового ризику, пов'язаного з можливою нестачею коштів для виплати відсотків за кредитами і позиками. Незначна зміна валового прибутку й рентабельності інвестованого капіталу в умовах високого фінансового левериджу може призвести до значної зміни чистого прибутку, що небезпечно при спаді виробництва.

Отже, фінансовий леверидж впливає на прибуток підприємства шляхом зміни структури та обсягів довгострокових пасивів. Дія фінансового важеля полягає в тому, що використання позичених коштів змінює чисту рентабельність власних коштів. Оскільки відсотки за кредит відносяться до постійних витрат, то зростання у структурі фінансових ресурсів підприємства частки залучених коштів супроводжується зростанням ефекту операційного важеля й підвищенням підприємницького ризику. Узагальнюючи ефект операційної і фінансової діяльності підприємства, ми переходимо до рівня виробничо-фінансового левериджу:

$$\hat{O}_{i\delta\epsilon} = \frac{\Delta \dot{CП} \%}{\Delta \dot{I} \%} \times \frac{\Delta \dot{I} \%}{\Delta \hat{A} \%} = \hat{O}_{\delta\epsilon} \times \hat{E}_{i\epsilon}, \quad (6)$$

для якого характерний взаємозв'язок трьох показників: обсягу реалізації продукції, витрат виробничого і фінансового характеру і чистого прибутку.

Поєднання потужного операційного важеля з потужним фінансовим може призвести не тільки до позитивних наслідків цього впливу на діяльність підприємства, а й до його банкрутства. Таким чином, наявність механізмів регулювання ще не дає підстав для прийняття зважених рішень у виборі співвідношень рівнів впливу фінансового й операційного важелів на економічні процеси підприємства. Тоді постає питання: яка роль у цих процесах відводиться інтелектуальному капіталу, який задіяний у реалізації як стратегічної, так і тактичної мети фінансово-виробничої діяльності підприємства? Зрозуміло, що як у товарі, так і у грошах присутня інтелектуальна складова, що є генератором дій людського капіталу підприємства [2].

Отже, є необхідність розглянути рівень впливу того персоналу, який приймає рішення, на рівень виробничо-фінансового левериджу, і від чого він залежить.

Г. Беккер визначив, що кількісний та якісний обсяг людського капіталу залежить від освіти, включаючи загальну та спеціальну, формальну та неформальну, підготовку за місцем роботи. Але людина, як і виробництво, нагромаджує свій капітал різними методами. Процес нагромадження починається з отримання нею своїх власних природних здібностей, які утворили стартовий власний людський капітал. Протягом життєвого циклу загальний капітал людини поділяється на власний і залучений. Формальна освіта інвестується суспільством і поповнює рівень власного капіталу людини. Знання, навички, уміння, нагромадження людиною за рахунок батьків або оплати ними можливостей підвищувати її культурний, фізичний рівень тощо є залученим людським капіталом. Підприємство використовує сукупний капітал людини на свій розсуд, виходячи з економічної доцільності. У межах цього воно вкладає у свого робітника капітал на підвищення його професійного рівня за рахунок нарошування залученого капіталу людини. Цим воно розраховує підвищити економічну віддачу від робітника та збільшити економічну додану вартість від своєї діяльності, яка обов'язково принесе йому зростання продуктивності праці і, відповідно, сукупного капіталу підприємства. Той самий робітник бере участь в обслуговуванні або у створенні новітніх технологій на підприємстві, генерує свій нагромаджений сукупний людський капітал у поповнення організаційного та споживчого інтелектуального капіталу підприємства, тим самим надає можливість його економічного розвитку за рахунок свого

власного, а інколи й позикового капіталу. У цьому разі частина позикового, а то й власного капіталу підприємства перетікає та поповнює позиковий людський капітал робітника. Процес нагромадження і використання людського, організаційного та споживчого капіталів, тобто інтелектуального капіталу, є невід'ємним від організаційно-виробничої діяльності підприємства. Від нього залежить рівень виробничо-фінансового левериджу і взагалі всіх процесів у підприємстві. Це й зумовлює той факт, що виробничо-фінансовий леверидж має право на існування тільки тоді, коли в цьому процесі превалює рівень інтелектуального левериджу, про який піде мова нижче.

Показник EVA – економічна додана вартість, одержувана підприємством за визначений період виробничої діяльності, використовується для прийняття рішень, що стосуються питань підвищення ринкової вартості підприємства, упровадження нових технологій та виведення на ринок нових видів товарів чи послуг.

Існує декілька варіантів розрахунку EVA, та в загальному вигляді цей показник визначається як різниця між чистим прибутком та вартістю використаного для його отримання власного капіталу підприємства. У формалізованому вигляді розрахунок показника EVA можна подати таким чином [3]:

$$EVA = NOPLAT - WACC \times CE, \quad (7)$$

де NOPLAT (Net Operation Profit After Taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу;

CE (Capital Employed) – інвестований капітал.

Чистий операційний прибуток після виплати податків (NOPLAT) можна розрахувати таким чином:

$$NOPLAT = ЧП + \Delta П + Z + P_L - V_d + K_r, \quad (8)$$

де ЧП – чистий прибуток;

$\Delta П$  – зміна відкладених податків;

Z – монетарна участь;

$P_L$  – післяподаткові відсоткові платежі;

$V_d$  – післяподатковий відсотковий дохід;

$K_r$  – курсова різниця.

Розглянемо економічний об'єкт, тобто підприємство, як систему управління економічними процесами, де додана вартість виробництва формується за рахунок доданих вартостей людського, споживчого та організаційного капіталів:

$$EVA = EVA_{HC} + EVA_{CK} + EVA_{SK}, \quad (9)$$

де  $EVA_{HC}$  – економічна додана вартість людського капіталу, яка оцінюється заробітною платою персоналу підприємства та додатковим вкладеним капіталом у розвиток людського капіталу;

$EVA_{CK}$  – додана вартість споживчого капіталу, що оцінюється внеском гудвілу, маркетинговими зусиллями (бренд, товарний знак та ін.);

$EVA_{SK}$  – додана вартість організаційного капіталу, яка оцінюється організацією виробництва та використанням сучасних конкурентних технологій.

$$EVA_{HC} = (ROI_{HC} - WACC_{HC}) CAPITAL_{HC},$$

$$CAPITAL_{HC} = ZP_{HC} + ADD_{HC}, \quad (10)$$

де  $ROI_{HC}$  – рентабельність людського капіталу (HC);

$WACC_{HC}$  – середньозважена ціна HC;

$ZP_{HC}$  – заробітна плата (з/п) людини, колективу (залучений капітал протягом спеціальної підготовки та праці на виробництві);

$ADD_{HC}$  – інноваційний додатковий капітал держави, компанії;

$CAPITAL_{HC}$  – власний (природні здібності, формальна та неформальна підготовка) та залучений людський капітал в одній особі робітника.

$$EVA_{HC} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m EVA_{ij}^{i\bar{n}}, \quad i - 1, n; j = 1, m, \quad (11)$$

де  $EVA_{ij}^{i\bar{n}}$  – сукупний людський капітал  $i$  – групи робітників,  $j$  – ранг компетенції робітників.

$$WACC = \sigma_{\text{влас}} \frac{HD}{HD + HE} + \sigma_{\text{залуч}} \frac{HE}{HD + HE}, \quad (12)$$

де  $\sigma_{\text{влас}}$  – вартість власного людського капіталу (методологічні знання, досвід, навички);

$\sigma_{\text{залуч}}$  – вартість залученого людського капіталу (знання, освіта – загальна та спеціальна, формальна та неформальна, підготовка за місцем роботи, кваліфікація, особиста комунікабельність);

$HD$  – частка з/п власного людського капіталу;

$HE$  – частка з/п залученого людського капіталу.

Відповідно, ефект людського левериджу:

$$ENB = (1-t)(ROI_{HC} - WACC_{HC}) \times HE/HD, \quad (13)$$

де  $t$  – ставка оподаткування;

$ROI_{HC}$  – економічна рентабельність людського капіталу;

$WACC_{HC}$  – середньорозрахункова ставка відсотка залученого людського капіталу.

Розрахування економічної доданої вартості за рахунок споживчого та організаційного капіталу виконується аналогічним чином і складається з величин, які знаходяться з таких співвідношень:

$$1. EVA_{CK} = (ROI_K - WACC_K) CAPITAL_{(S+Z)},$$

$$WACC_K = b_1 \frac{D_K}{D_K + E_K} + b_2 \frac{E_K}{D_K + E_K}, \quad (14)$$

де  $D_K$  – власний споживчий капітал (гудвіл: товарний знак, бренд, марки, ліцензія, товари);

$E_K$  – залучений споживчий капітал (авуари: франшизні, ліцензійні угоди, споживачка спроможність, портфель замовлень, право використання).

Відповідно, ефект споживчого левериджу:

$$EKB = (1-t)(ROI_K - WACC_K) \times E_K / D_K, \quad (15)$$

$$2. EVA_{SK} = (ROI_{BR} - WACC_{BR}) CAPITAL_{SR},$$

$$WACC_{BR} = c_1 \frac{D_{BR}}{D_{BR} + E_{BR}} + c_2 \frac{E_{BR}}{D_{BR} + E_{BR}};$$

де  $D_{BR}$  – власний організаційний капітал (активи: бази даних та знань, патенти, винаходи, технології, авторські права й інформаційні технології);

$E_{BR}$  – залучений організаційний капітал (авуари: бази методологічних знань, корпоративна культура, стратегія прийняття організаційних рішень, інформаційні технології);

$CAPITAL_{SR}$  – вартість бренду.

Відповідно, ефект організаційного левериджу:

$$ESB = (1-t)(ROI_{SK} - WACC_{SK}) \times E_{BR} / D_{BR}, \quad (16)$$

Відповідно,  $EVA_{HC}$  формує частину економічної напруженості використання людського капіталу. Це, у свою чергу, приводить до виникнення інтелектуального капіталу як на основі частини економічної напруженості використання людського капіталу, так і на основі сукупності величини економічної напруженості ( $E$ ) використання організаційного (структурного) і споживчого капіталів, які спільно формують ефект інтелектуального левериджу:

$$EIL = EHB \times EKB \times ESB =$$

$$= (1-t)(ROI_{IC} - WACC_{IC}) \times E_{IC} / D_{IC}, \quad (17)$$

де  $D_{IC}$  – власний інтелектуальний капітал (активи: бази даних та знань, патенти, винаходи, технології, авторські права й інформаційні технології);

$ROI_{IC}$  – економічна рентабельність інтелектуального капіталу;

$WACC_{IC}$  – середньорозрахункова ставка відсотка залученого інтелектуального капіталу;

$E_{IC}$  – залучений інтелектуальний капітал.

Рівень інтелектуального левериджу ( $LIL$  – level of intellectual leverage) розраховується за формулою:

$$LIL = \frac{\Delta EVA\%}{\Delta NOPLAT\%}, \quad (18)$$

де  $\Delta NOPLAT\%$  – темп приросту прибутку;

$\Delta EVA\%$  – темп приросту економічної доданої вартості;

$LIL$  показує рівень чутливості прибутку до зміни економічної доданої вартості. Рівень

інтелектуального левериджу показує, у скільки разів темпи приросту економічної доданої вартості перевищують темпи приросту прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту інтелектуального важеля, однією зі складових якого є його диференціал (відношення залученого інтелектуального капіталу до власного).

Отримавши ефект інтелектуального левериджу, ми знаходимо загальний ефект економічного важеля, який складається з операційного, фінансового та інтелектуального важелів.

Тоді економічний важіль має вигляд:

$$EL = \frac{\Delta \times \dot{I} \%}{\dot{I} \%} \times \frac{\dot{I} \%}{\Delta \dot{A} \%} \times \frac{\Delta EVA \%}{\Delta NOPLAT \%}. \quad (19)$$

Дія економічного левериджу полягає в тому, що використання залученого інтелектуального капіталу змінює ринкову та балансову вартість підприємства. Зростання у структурі ресурсів підприємства інтелектуальних безпосередньо пов'язане із залученням коштів на їх формування та супроводжується зростанням ефекту фінансового й операційного важелів і підвищенням підприємницького, фінансового ризиків, які регулюються інтелектуальною складовою. Водночас, збільшення залучених інтелектуальних ресурсів щодо до власних може наблизитися до межі, яка є критичною, тому що це пов'язано, по-перше, з наявністю достатнього обігового капіталу, по-друге, з можливістю отримання ліквідних фінансових ресурсів і, по-третє, з низьким рівнем власного інтелектуального капіталу.

Відомо, що властивості капіталу мають широкий характер і можуть виявлятися у формі товару, грошей, обіг яких, як вважається, дає капіталісту додаткову вартість. У зв'язку із цим, найманий працівник продає робочу силу, а капіталіст привласнює додаткову вартість. Але якщо розглядати робочу силу як інтелектуальну працю, то впливає:

1) вартість інтелектуальної праці (людського капіталу) (авансується) переходить частково в організаційний і споживчий капітали (тобто складові інтелектуального капіталу), власником яких частково є капіталіст і найманий працівник з інтелектуальною власністю;

2) властивість перенесення інтелектуальної праці на товар і потім – у гроші свідчить про те, що у перетворенні товару в гроші відбувається перетворення вартості інтелектуальної праці в додаткову вартість, яка залишається присутньою у вартості споживання засобів виробництва (засоби + нові технології), еквіваленті робочої сили (зарплата + бонуси) і власне у вартості додаткового продукту (маржинальна додаткова вартість + вартість інтелектуальної праці).

Виходить, що загальна формула капіталу:

$$T - \Gamma - T \quad (20)$$

уже заздалегідь має своєрідне співвідношення інтелектуальної праці як у товарі, так і в грошах.  $I$ , судячи із закону збереження енергії:

$$I_{m1} \pm I_{\delta} = I_{m2}, \quad (21)$$

де  $I_{m1}$  – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість;

$I_{\delta}$  – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість грошей і визначає умови купівлі;

$I_{m2}$  – інтелектуальна праця визначає нову споживчу вартість.

Інакше кажучи, формула капіталу може мати такий вигляд:

$$T + I_{m1} - \Gamma + I_{\delta} - T + I_{m2}. \quad (22)$$

Якщо розглядати двофакторний запис капіталу  $\Gamma - T - \Gamma$ , який відображає приріст вартості грошей, а не їх кількості, то, виходячи з того, що інтелектуальна праця найманого працівника авансується у вигляді вартості в організаційний і споживчий капітал, тобто вона присутня в засобах виробництва (засоби + нові маркетингові технології), еквіваленті робочої сили (зарплата + бонус) і власне додатковій вартості грошей від продажу (гроші + приріст вартості інтелектуальної праці):

$$\Gamma + I_{\delta 1} - T + I_T - \Gamma + I_{\delta 2} \quad (23)$$

та

$$I_{\delta 1} \pm I_m = I_{\delta 2}, \quad (24)$$

де  $I_{\delta 1}$  – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість грошей;

$I_m$  – інтелектуальна праця визначає споживчу вартість товару;

$I_{\delta 2}$  – інтелектуальна праця визначає нову споживчу вартість грошей як форми капіталу.

Таким чином, тільки вартість інтелектуальної праці є джерелом збільшення грошей. І тільки інтелектуальна праця є особливим товаром, вартість якого авансується в обіг капіталу.

Яким же чином капіталіст виконує функції капіталу, адже його інтелектуальна праця також присутня у засобах виробництва, технології управління, додатковій вартості. Не завжди інтелектуальна праця найманої особи є пріоритетною у прийнятті рішень з обігу капіталу.

Виходить, що загальна формула капіталу без вартості інтелектуальної праці не відображає значущості обігу грошей, товару, із чого випливає, що вартість робочої сили – це не одне і те саме, що й вартість інтелектуальної праці. Якщо перша залежить від зростання продуктивності праці, то друга сприяє цьому зростанню і постійно зростає.

Слід розділити фізичну й інтелектуальну працю найманої особи та їх різний внесок у приріст капіталу.

До сьогодні витрачання робочої сили розглядали як абстрактну працю, яку капіталіст використовував як споживчу вартість робочої сили на період наймання. Звідси з'явилася додаткова вартість. І чим більше продуктивність праці (автоматизація), тим вона вища. Але головна суть додаткової вартості – це інтелектуальна праця творців технологій (управлінських, виробничих, маркетингових, фінансових та ін.), частка яких у її структурі лєвова.

Припустимо, у виробничому ланцюжку відсутня людина (повна автоматизація). Тоді на чий рахунок віднести додаткову вартість – продавцеві товару або власнику інтелектуальної праці, або ж власнику найманої праці?

#### IV. Висновки

Напрошується висновок, що не тільки товар і гроші є формою обігу капіталу, а й вартість інтелектуальної праці може бути

його особливою формою, без якої додаткова вартість не має права на існування. Отже, факторами виробництва слугують не тільки робоча сила і засоби виробництва, а й вартість інтелектуальної праці. У свою чергу, інтелектуальний лєверидж є механізмом регулювання цих відносин в економіці.

#### Список використаної літератури

1. Ченаш С. Финансовый менеджмент / С. Ченаш, В. Ченаш. – К. : Украинская консалтинговая сеть, 2000. – 97 с.
2. Порохня В.М. Генном економіки як особливої форма існування капіталу / В.М. Порохня // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 35–39.
3. Порохня В.М. Управління економічним розвитком країни на основі теорії самоорганізації динамічних економічних систем та взаємного тяжіння капіталів / В.М. Порохня // Актуальні проблеми управління : монографія. – Запоріжжя-Жешув : КПУ, 2008. – Т. 1. – С. 64–100.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2012 р.

#### **Порохня В.М. Дифференциал інтелектуального лєвериджа – главное средство регулирования экономики**

*В статтє разработана теория формирования экономического лєвериджа на основе операционного, финансового и интеллектуального рычагов. Обоснованы место и уровень интеллектуального лєвериджа как регулирующего средства взаимодействия операционного и финансового лєвериджа.*

**Ключевые слова:** интеллектуальный лєверидж, человеческий капитал, прибавочная стоимость, интеллектуальный труд.

#### **Porokhnya V. Differential intellectual leverage – the main means of economic regulation**

*The theory of the formation of economic leverage based on operational, financial and intellectual leverage. Grounded place and level of intellectual leverage as a means of regulating the interaction of operational and financial leverage.*

**Key words:** intellectual leverage, human capital, surplus value, intellectual work.