УДК 001.891.32

С. Н. Ларин

Центральный экономико-математический институт РАН, Москва,
e-mail: sergey77707@rambler.ru

А. Н. Омельченко

Центральный экономико-математический институт РАН, Москва,
e-mail: alexey.n.omelchenko@gmail.com

Н. А. Соколов

Центральный экономико-математический институт РАН, Москва,
e-mail: sokolov_nick@rambler.ru

СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ И СОВРЕМЕННЫЕ НОВАЦИИ

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, уточнение определения, анализ структуры, новые структурные составляющие.

Современная практика организации производственной деятельности все большего числа предприятий свидетельствует о том, что одним из определяющих факторов их успешного функционирования и развития в рыночных условиях является наличие интеллектуального потенциала. В настоящее время это понятие не имеет всеми признанного однозначного определения, что подтверждает значительное количество научных трудов разных ученых-экономистов, в которых они используют различную терминологию для определения понятия интеллектуальный потенциал предприятия. Анализ наиболее известных из них приведен в данной работе. Данное обстоятельство предопределило необходимость уточнения определения исследуемого понятия и актуальность темы исследования. В качестве основных методов при проведении исследования использовались комплексный анализ, обобщение и систематизация применяемых подходов, обоснование наличия необходимых структурных составляющих и взаимосвязи между ними. Основным результатом проведенного исследования заключается в уточнении определения понятия интеллектуальный потенциал предприятия, а также обосновании его структуры применительно к современным условиям осуществления производственной деятельности. Кроме того, в статье обоснована необходимость включения в структуру интеллектуального потенциала предприятия новых составляющих, что может рассматриваться в качестве современных новаций при анализе исследуемого понятия.

S. N. Larin

Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences,
Moscow, e-mail: sergey77707@rambler.ru

A. N. Omelchenko

Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences,
Moscow, e-mail: alexey.n.omelchenko@gmail.com

N. A. Sokolov

Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences,
Moscow, e-mail: sokolov_nick@rambler.ru

STRUCTURE OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF ENTERPRISES: ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES AND CURRENT INNOVATIONS

Keywords: intellectual potential, clarification of the definition, the analysis of the structure, new structural components.

Modern practice of organizing the production activities of an increasing number of enterprises indicates that one of the determining factors of their successful functioning and development in market conditions is the presence of intellectual potential. At present, this concept does not have a universally recognized unambiguous definition, which is confirmed by a significant number of scientific papers of different scientists-economists, in which they use different terminology to define the concept of intellectual potential of an enterprise. The analysis of the most famous of them is given in this paper. This circumstance determined the need to clarify the definition of the concept under study and the relevance of the research topic.

The main methods used in the study were complex analysis, generalization and systematization of the applied approaches, justification of the necessary structural components and the relationship between them. The main result of the study is to clarify the definition of the concept of intellectual potential of the enterprise, as well as the justification of its structure in relation to modern conditions of industrial activity. In addition, the article substantiates the need to include new components in the structure of the intellectual potential of the enterprise, which can be considered as modern innovations in the analysis of the concept under study.

Введение

Генерация новых знаний, использование информационных технологий, внедрение инноваций и продуктов цифровой экономики практически во все отрасли производства и сферы жизнедеятельности мирового сообщества предопределили становление нового технологического уклада в развитии мировой экономики и стали глобальным трендом его современного этапа. При этом одним из определяющих факторов успешного развития экономик передовых стран было признано активное формирование и эффективное использование интеллектуального потенциала предприятий и компаний. Первоначально понятие «интеллектуальный потенциал» появилось во второй половине XX-го века. Его ввел в обиход известный американский ученый Дж. Гэлбрейт, который, как и многие другие экономисты ассоциировал его с понятием «интеллектуальная деятельность». С другой стороны, не меньшее число ученых того времени разделились на две большие группы, в зависимости от определения ими понятия «интеллектуальная деятельность». Одна группа соотносила это понятие с интеллектуальным потенциалом, а другая – с интеллектуальным капиталом. Другими словами, в научной экономической литературе второй половины XX-го века не было четких определений понятий «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал». Больше того, эти понятия часто смешивались и по своему предназначению признавались эквивалентными понятию «интеллектуальная деятельность». В этой связи представляется актуальным провести анализ определений исследуемого понятия для уточнения его экономической сущности применительно к современным реалиям, а также выявить особенности формирования и развития его структуры подходы к его измерению и оценки с целью управления производ-

ством инновационной продукции, работ и услуг.

Цель исследования

Авторы статьи подошли к исследуемому вопросу с позиций выявления структурных составляющих интеллектуального потенциала применительно к современным реалиям организации производственной деятельности предприятий. Поэтому основная цель настоящего исследования заключается в проведении анализа определений исследуемого понятия для выявления его экономической сущности применительно к современным реалиям, а также уточнении определения интеллектуального потенциала предприятия и обосновании его структурных составляющих.

Обзор литературы

Первые попытки раскрыть экономическую сущность понятия интеллектуальный потенциал предпринимались многими учеными в 1990-2000 годах. Авторы этих исследований стремились сформировать фундаментальные модели с выделением в них влияния разных составляющих (факторов) на повышение конкурентоспособности компании. Они представлены в работах Стюарта Т.А. [1, pp. 104-110], Эдвинсона Л. [2, pp. 366-373], Свиби К.Е. [3], Петти Р. и Гутри Дж. [4, pp. 155-176].

В других работах этого периода интеллектуальный потенциал компании (предприятия) определялся как сумма знаний, которыми обладает компания и которые могут стать для нее источником получения дополнительных конкурентных преимуществ [5, pp. 28-33]. Похожая идея получила свое развитие в работе [6, pp. 356-364]. Ее авторы полагали, что интеллектуальный потенциал компании представляет собой объем новых знаний, которые она может использовать для повышения своей конкурентоспособности.

Многие российские ученые также определяли интеллектуальный потенциал как некоторую совокупность знаний. Так, в работе [7, с. 106-119] это понятие определялась как «совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умений решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков». В другой работе [8, с. 10-14] интеллектуальный потенциал отождествлялся с человеческим капиталом и рассматривался как «знание, которое может быть превращено в прибыль и оценено». Но существовали и другие подходы к обоснованию понятия интеллектуальный потенциал предприятия. Например, в работе [9, с. 69-71] это понятие определено как «совокупность знаний, в значительной степени или частично отчужденных от их создателей и представляющих коммерческую ценность для предприятия и его партнеров».

В целом ряде исследований были предприняты попытки рассматривать интеллектуальный потенциал как один из важнейших активов или ресурсов компании. Так, в работе [10], интеллектуальный потенциал отождествлялся с человеческим капиталом, под которым понимались нематериальные активы, способные создавать добавленную ценность компании. Авторы исследования [11, pp. 97-120] также отождествляли интеллектуальный потенциал компании с ее человеческим капиталом. Но при этом последний рассматривался как важный ресурс для повышения ее конкурентоспособности, основанный не только на знаниях и способностях персонала, но и современных организационных ресурсах, бизнес-процессах и способах взаимоотношений с контрагентами.

Один из основоположников теории интеллектуального потенциала Б. Лев в своей работе [12] определяет эту категорию как невещественный (неосязаемый) источник ценности (будущих выгод), который порождается инновациями, уникальными организационными решениями или практикой управления человеческими ресурсами».

Характерными особенностями исследований на современном этапе стало появление конкретных методов и механизмов управления интеллектуальным

потенциалом и его составляющими, прежде всего, человеческим капиталом. В них изучаются действия компании, направленные на повышение эффективности управления интеллектуальным потенциалом и его использованием для оптимизации результатов ее деятельности (см. работы [13, pp. 855-869; 14, pp. 43-74; 15, pp. 68-82]).

Принципиально отличается от всех предыдущих определений интеллектуального потенциала компании его формулировка в рамках развития ресурсной концепции экономической теории. Изначально этот подход также определял интеллектуальный потенциал как некий статичный неосязаемый ресурс, которым обладает компания. Однако, объединение положений ресурсной концепции и концепции динамических способностей, разработанной в начале 1990-х годов (см., например, работу [16, с. 133-171]), помогло раскрыть новый механизм получения конкурентных преимуществ, основанный не только на имеющихся у компании неосязаемых ресурсах, но и на ее способности извлечения из них экономических выгод. Концепция динамических способностей способствовала появлению нового подхода к определению интеллектуального потенциала компании. Согласно [17, pp. 193-224], основное внимание должно уделяться не только знаниям как активу компании (человеческому капиталу), но и его размещению и использованию. Именно в этом понимании особую важность приобретает такая структурная составляющая интеллектуального потенциала предприятия, как его динамическая способность наращивать во времени другие составляющие (человеческий капитал, технологии управления производством и взаимодействия с контрагентами, распознавания и обработки информации), а затем использовать их в качестве новых конкурентных преимуществ для своего эффективного развития.

Динамический подход к определению интеллектуального потенциала компании предложен в работе [18, pp. 82-105]. Ее авторы под интеллектуальным потенциалом компании понимают ее способность извлекать будущие экономические выгоды из имеющихся неосязаемых ресурсов (человеческого капи-

тала). Это определение категории интеллектуального потенциала компании (предприятия) является одним из наиболее распространенных.

В настоящее время принято выделять три основных составляющих интеллектуального потенциала: человеческий капитал, социальный (отношенческий) капитал и организационный (структурный) капитал (две последние составляющие представляют собой не что иное, как технологии управления производством и взаимоотношениями с контрагентами предприятия). Этот подход был признан Международной бухгалтерской федерацией (International Federation of Accountants) [19] и поддержан большинством исследователей в этой области (см. работы [20, pp. 433-463; 21, pp. 18-30; 22] и др.).

В современных условиях интеллектуальный потенциал некоторыми экономистами определяется как «пространство вероятностно задаваемых возможностей того или иного состояния экономического субъекта в определенных условиях. Вероятность возможностей базируется не только на прошлом, но также зависит от действий субъекта, способного перераспределять веса вероятностей посредством использования конкурентных преимуществ в существующих условиях и их формирования для новых условий» [23, с. 36].

В приведенном обзоре представлено большинство определений интеллектуального потенциала и капитала предприятия, которые, с одной стороны отождествляют эти понятия, а с другой – предполагают их влияние друг на друга. Следует отметить, что большая часть определений приходится на период с 1990 по 2010 годы и по этой причине не могут учитывать современные тенденции развития экономики.

Появление этих терминов стало возможным в связи с изменениями практики использования самого капитала в производственном процессе. В начале XXI века многие предприятия столкнулись с тем, что основное предназначение их персонала не ограничивается его поиском и использованием в процессе производства. Их руководство постепенно пришло к выводу, что для более эффективного использования и удержа-

ния персонала необходимы определенные инвестиции для развития разных профессиональных компетенций, получаемых в ходе непрерывного обучения, а также накопления знаний для освоения современных технологий производства. Естественно появилась необходимость учета и измерения эффективности этих расходов, что повлекло за собой сначала возникновение понятий человеческого потенциала и капитала, а затем интеллектуального потенциала и капитала [24, с. 127].

В настоящее время для любого производства требуется наличие информации и знаний в разных формах и в объемах, необходимых и достаточных для поддержания производственного процесса. Именно информация и знания вместе с управленческими и профессиональными компетенциями персонала являются основой интеллектуального потенциала предприятия, который в процессе производства трансформируется в разные виды его капитала. Другими словами, информация и знания, представляющие собой первоначально невещественные формы интеллектуального потенциала, в процессе производства обретают свою экономическую сущность как важные его структурные составляющие, а в конечном результате становятся различными видами овеществленного капитала, поскольку:

- они являются собственностью предприятия или отдельных специалистов из числа его персонала;
- для их формирования необходимы определенные инвестиционные затраты, которые снижают доходы предприятия и его отдельных специалистов;
- они обладают способностью накапливаться и могут рассматриваться как определенный запас;
- по своему характеру затраты на формирование интеллектуального потенциала следует считать реальными инвестициями, поскольку на длительном временном периоде они могут генерировать различные производственные эффекты (стоимостные, материальные, управленческие и др.);
- их использование в процессе производства способствует получению более высокого дохода в будущем за счет превращения имеющегося и вновь сфор-

мированного интеллектуального потенциала в различные виды капитала.

Приведенный материал позволяет утверждать, что зарубежные и российские ученые уделяют большое внимание проблеме интеллектуального потенциала предприятия, его структуризации и обоснованию методов оценки. Вместе с тем, на основании результатов анализа можно утверждать, что в экономической литературе существует целый ряд подходов к сущности категории интеллектуального потенциала предприятия. Применительно к современным условиям интеллектуальный потенциал является ключевым нематериальным ресурсом и фактором, способствующим эффективному развитию предприятия и использованию имеющихся у него ресурсов.

Материалы и методы

В настоящей работе в качестве основных методов исследования будут выступать комплексный анализ понятия интеллектуальный потенциал в трудах зарубежных и отечественных ученых, обобщение и систематизация применяемых в них подходов к раскрытию его экономической сущности, выявлению и обоснованию структурных составляющих, а также практических особенностей их использования в производственной деятельности предприятий. В качестве материалов для проведения исследования будет использован ряд положений из работ зарубежных и отечественных ученых, в которых представлены определения понятия интеллектуальный потенциал, его структурный состав и ключевые характеристики.

Для современных предприятий интеллектуальный потенциал определяют информация, знания и другие структурные составляющие. Основой их производственной деятельности представляет совокупность основных фондов, которые находятся в чьей-то собственности. Собственники предприятий непосредственно заинтересованы в их сохранности и наличии специалистов, способных производить готовую продукцию. Именно квалифицированные специалисты предприятия обладают необходимой информацией и знаниями для формирования и реализации его интеллектуального потенциала, повышения показателей

производственной деятельности. Вместе с тем, интеллектуальный потенциал не имеет материальной формы, и может частично принадлежать не только собственнику предприятия, но и его отдельным специалистам.

По результатам анализа обзора литературы установлены три основных структурных составляющих интеллектуального потенциала предприятия, а именно: человеческий капитал, социальный (отношенческий) капитал и организационный (структурный) капитал (две последние составляющие представляют собой не что иное, как технологии управления производством и взаимоотношениями с контрагентами предприятия).

Результаты и обсуждение

Стремительное развитие экономики знаний и информационных технологий в форме разного рода продуктов цифровой экономики настоятельно требуют включения в структуру интеллектуального потенциала предприятия новых составляющих, а именно информационного и динамического потенциала. При этом новые структурные составляющие необходимо увязать с управленческими и профессиональными компетенциями персонала предприятия, которые используются для создания его интеллектуального потенциала.

Обеспечение эффективного функционирования многих предприятий в условиях насыщения экономики информацией и ее активной цифровизации непосредственно связано с эффективным использованием их информационного потенциала. Очевидно, что для каждого предприятия его информационный потенциал будет представлять присущую только этому предприятию совокупность информационных ресурсов, включая базы данных, системы информационного обеспечения и информационные технологии, посредством которых руководство предприятия и другой управленческий персонал своевременно получает достоверную и полную информацию для принятия решений на соответствующих уровнях управления. Эту часть информационных ресурсов будем считать внутренними по отношению к информационному потенциалу предприятия. Одна-

ко не следует забывать, что любое предприятие функционирует в условиях разнонаправленного воздействия факторов внешней среды, в том числе и в виде разного рода рыночной, финансовой, маркетинговой и другой информации. Эту часть информационных ресурсов будем считать внешними по отношению к информационному потенциалу предприятия. Вполне естественно, что по своему объему, функциональному разнообразию и другим характеристикам внешние информационные ресурсы существенно превышают внутренние. Поэтому руководство предприятия и другой управленческий персонал должны обладать соответствующими знаниями и умениями, а также располагать современными информационными технологиями для доступа и своевременного получения нужной информации в огромном массиве внешних информационных ресурсов.

Таким образом, эффективность использования всей совокупности внутренних и внешних информационных ресурсов предприятия, а также эффективное владение информационными технологиями их обработки становится важным источником развития производства и экономического роста предприятия. В результате использования информации интеллектуальный потенциал предприятия претерпевает инновационные изменения.

Сегодня информационный потенциал предприятия по своим функциональным возможностям используется не только для управления производством, но и для взаимодействия с контрагентами, осуществления мониторинга рынков сбыта готовой продукции, рекламной деятельности, а также продвижения продукции на новые рынки и др. При этом используемая информация может самого разного свойства: о наличии ресурсов, их стоимости, возможных способах их использования, эффективности расходования, а также другая информация, определяющая условия производственной деятельности. Это далеко не полный перечень функциональных возможностей информационного потенциала предприятия, но даже указанные выше функции свидетельствуют о том, что в современных условиях информационный потенциал следует считать важнейшей структур-

ной составляющей интеллектуального потенциала, наличие и качество которой во многом определяют перспективы функционирования и развития современного предприятия, а также стабильность его положения на рынке.

Теперь перейдем к обоснованию необходимости включения в структуру интеллектуального потенциала его динамической составляющей – динамического потенциала. Рассматривая предприятие как систему будем считать, что она определена, когда заранее известны все элементы системы и протекающие между ними процессы. Интеллектуальный потенциал предприятия как системы имеет определенные свойства, к которым в условиях постоянного ведения производственной деятельности относятся: нестабильность состояния; неопределенность во времени; динамичность развития. Несложно заметить, что ключевым из указанных выше является свойство динамичности развития, которое по своей сути включает в себя и нестабильность состояния и неопределенность во времени. Поэтому основная цель управления интеллектуальным потенциалом будет заключаться в поддержании заданной динамики его развития и обеспечении его относительной стабилизации и определенности во времени. Определимся с составом задач, решение которых позволить достичь заданной цели.

Задача стабилизация интеллектуального потенциала предполагает примерно такую последовательность действий руководства предприятия: определение возможности и направлений его использования; формирование резерва потенциала по направлениям; вложение дополнительных инвестиций для эффективного использования потенциала; стабилизация потенциала. При этом стабильность будет определять такое состояние потенциала, при котором он возможно его идентифицировать и использовать в процессе производства. Для разных участников производственной деятельности стабильность будет относительным понятием, однако, поскольку интеллектуальный потенциал является одним из ключевых факторов этой деятельности, то все ее участники заинтересованы в его стабилизации.

Неопределенность интеллектуального потенциала во времени проявляется, главным образом, в ресурсной неопределенности, которая связана с их качеством, количеством, сроками получения и возможностями использования. Практика показывает, что при любом уровне контроля проблема неопределенности ресурсов методологически неразрешима, поэтому можно установить предел достоверности определенности. Основными причинами ресурсной неопределенности интеллектуального потенциала предприятия являются:

- вероятностные оценки запасов ресурсов, имеющихся в его распоряжении, а также достаточно значительные погрешности методов их учета, что может существенно снизить эффективность использования ресурсов;

- изменение спроса и предложения на рынке ресурсов, а также их цены, что оказывает влияние на изменение производственных затрат для получения ресурсов и создание их запаса;

- изменение потребности в ресурсах под влиянием факторов научно-технического прогресса, следствием которых становится изменение объемов и структуры использования ресурсов [25, р. 353].

Кроме ресурсной неопределенности интеллектуального потенциала предприятия имеет место неопределенность организационных факторов его правления. Поскольку основной целью управления деятельностью предприятия как системы является достижение в любой момент времени его определенности через изменение управленческих решений, то управляемость предприятия будет определяться выбором такого варианта управленческих решений, который позволял бы ему обеспечивать свое развитие в заданном направлении.

При этом следует учитывать, что все ресурсы и информация ориентированы во времени и в пространстве, а также то обстоятельство, что их можно четко разделить на внутренние и внешние по отношению к интеллектуальному потенциалу предприятия.

Результативность инновационной деятельности предприятия определяется различными факторами научно-технического прогресса, отраслевыми особенностями, а также уровнем конкуренции

на рынках сбыта. Свойство динамичности предприятия как системы и его интеллектуального потенциала проявляется через возможность их управляемого развития. Определенную динамичность развития предприятия можно достичь через управление его интеллектуальным потенциалом, включая его структурные составляющие. Решение этой проблемы было предложено в рамках разработки концепции динамических способностей [26, р. 519]. Динамические способности современного предприятия позволяют ему получать и удерживать дополнительные конкурентные преимущества путем генерации и трансформации во времени внутренних и внешних компетенций с целью оперативного реагирования на изменения внешней и внутренней среды [27, р. 689].

Применительно к деятельности предприятия как системы концепция динамических способностей может быть конкретизирована вплоть до включения ее составляющих в процедуры управления предприятием в качестве отдельных элементов его информационной системы. Для этого была разработана модель динамических способностей [28, pp. 57-68], представляющая собой приложение для решения практических задач управления предприятием. Модель позволяет управлять производственной деятельностью предприятия, формированием новых компетенций, генерацией новых знаний, координацией структурных составляющих интеллектуального потенциала предприятия.

Успешная деятельность современного предприятия обеспечивается путем организации эффективного взаимодействия его организационных способностей с наличными ресурсами при владении значительными динамическими способностями. В случае отсутствия хотя бы одной из этих составляющих инновационная деятельность предприятия не даст положительных результатов. Такие результаты могут быть получены только за счет комбинации динамических способностей и ресурсов, которые используются под их воздействием [29, с. 102-110].

Динамический потенциал как структурная составляющая интеллектуального потенциала предприятия можно пред-

ставить, как совокупность его динамических способностей и эффективного использования всех видов ресурсов. Применительно к деятельности предприятий концепция динамических способностей предоставляет новые возможности для управления их производственной деятельностью с учетом быстро меняющихся условий внешней среды [26, р. 511]. Включение динамических способностей в структуру информационной системы управления предприятием позволяет учитывать, как факторы стабильности его деятельности, так и факторы изменения внешней и внутренней среды для формирования дополнительных конкурентных преимуществ.

Таким образом, нами обоснована необходимость включения в состав структуры интеллектуального потенциала предприятия двух новых составляющих – информационного и динамического потенциала. В современных условиях успешная деятельность предприятия во многом определяется эффективным использованием и наращиванием всей совокупности структурных составляющих его интеллектуального потенциала. Это обстоятельство позволяет сформулировать уточненное определение понятия интеллектуального потенциала предприятия как совокупность его основных структурных составляющих (человеческого, отношения и организационного капитала, информационного и динамического потенциала), способная при целенаправленных управленческих воздействиях

обеспечить повышение эффективности производственной деятельности предприятия с учетом изменения факторов внешней и внутренней среды его функционирования.

Выводы

Полученные в ходе проведенного исследования результаты позволили сформулировать следующие выводы.

1. В научной экономической литературе, начиная со второй половины XX-го века и до настоящего времени не представлено четко обоснованных определений понятия «интеллектуальный потенциал» применительно к производственной деятельности предприятия, что подтверждает проведенный анализ.

2. Применительно к современным условиям интеллектуальный потенциал является ключевым нематериальным ресурсом и фактором, способствующим эффективному развитию предприятия и использованию имеющихся у него ресурсов.

3. Уточнена формулировка определения понятия интеллектуальный потенциал предприятия, применительно к современным условиям осуществления производственной деятельности.

4. Обоснована необходимость включения в структуру интеллектуального потенциала предприятия двух новых составляющих – информационного и динамического потенциала, что может рассматриваться в качестве современных новаций при анализе исследуемого понятия.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 19-29-07168мк.

Библиографический список

1. Stewart T.A. 1997. Brain power: who owns it. Fortune. No. 135(5). P. 104–110. [Электронный ресурс]; URL: <http://pages.cs.wisc.edu/~vu/vnsa/1997/vnsa10/msg00063.html>. (дата обращения: 10.12.2019).
2. Edvinsson L. 1997. Developing intellectual capital at Skandia. Long Range Planning, No.30 (3). P. 366–373. [Электронный ресурс]; URL: <http://capitalintellectual.egc.ufsc.br/wp-content/uploads/2016/05/7-edvinsson.pdf>. (дата обращения: 10.12.2019).
3. Sveiby K.E. 1997. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets. Barrett-Kohler Publishers: San Francisco. URL: <https://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>. (дата обращения: 10.12.2019).
4. Petty R., Guthrie J. 2000. Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital, No. 1 (2). P. 155–176. DOI: 10.1108/14691930010348731.

5. Stewart T.A. 1994. Your company's most valuable asset: Intellectual capital. *Fortune* (October, 3). P. 28–33. [Электронный ресурс]; URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/1994/10/03/79803/. (дата обращения: 10.12.2019).
6. Edvinsson L., Sullivan P. 1996. Developing a model for managing intellectual capital. *European Management Journal*, No. 14 (4). P. 356–364. [Электронный ресурс]; URL: <http://www.scirp.org/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1851805>. (дата обращения: 10.12.2019).
7. Мильнер Б.З. Понятие, разновидности и источники знаний. // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 2. С. 106–119. [Электронный ресурс]; URL: <http://milner-bz.ru/engine/documents/document127.pdf>. (дата обращения: 10.12.2019).
8. Баширова А.Г. Интеллектуальный капитал как конкурентное преимущество // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Вып.1. С. 10–14. URL: http://www.vestnik-kazgau.com/images/archive/2010/1/02_bashirova.pdf. (дата обращения: 10.12.2019).
9. Осокина И.В. 2007. Производство новых знаний (к постановке проблемы). Вестник МГУС. № 2. С. 69–71. [Электронный ресурс]; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvodstvo-novyh-znaniy-k-postanovke-problemy>. (дата обращения: 10.12.2019).
10. Klein D.A., Prusak L. 1994. *Characterising Intellectual Capital*. Centre for Business Innovation, Ernst and Young: Cambridge, MA.
11. Lonnqvist A., Mettanan P. 2005. Criteria of sound intellectual capital measures. In: Kambhammettu S.S. (ed.). *Business Performance Measurement, Intellectual Capital: Valuation Models*. Le Magnus University Press, Hyderabad; pp. 97–120. [Электронный ресурс]; URL: https://www.researchgate.net/publication/228920489_Criteria_of_sound_intellectual_capital_measures (дата обращения: 10.12.2019).
12. Lev B. 2001. *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Brookings Institution Press: Washington, DC.
13. Roslender R., Stevenson J. 2009. Accounting for people: A real step forward or more a case of wishing and hoping? *Critical Perspectives on Accounting*, No. 20 (7). Pp. 855–869. [Электронный ресурс]; URL: https://www.researchgate.net/publication/222546921_Accounting_for_People_A_real_step_forward_or_more_a_case_of_wishing_and_hoping. (дата обращения: 10.12.2019).
14. Massingham P., Nguyen T. N. Q., Massingham R. 2011. Using 360 degree peer review to validate self-reporting in human capital measurement. *Journal of Intellectual Capital*, No. 12 (1). P. 43–74. DOI: 10.1108/14691931111097917. (дата обращения: 10.12.2019).
15. Guthrie J., Ricceri F., Dumay J. 2012. Reflections and projections: A decade of intellectual capital accounting research. *British Accounting Review*, No. 44 (2). Pp. 68–82. DOI: 10.1016/j.bar.2012.03.004.
16. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. 2003. Динамические способности фирм и стратегическое управление. Пер. с англ. Вестник СПбГУ. Серия Менеджмент, № (4). с. 133–171. [Электронный ресурс]; URL: http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?article_id=48. (дата обращения: 10.12.2019).
17. Teece D.J. 1996. Firm organization, industrial structure and technological innovation. *Journal of Economic Behavior and Organization*. No. 31 (2). P. 193–224. [Электронный ресурс]; URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.463.3254&rep=rep1&type=pdf>. (дата обращения: 10.12.2019).
18. Волков Д.Л., Гаранина Т.А. 2007. Нематериальные активы: проблемы состава и оценивания. Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент, № 1. Pp. 82–105. [Электронный ресурс]; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nematerialnye-aktivy-problemy-sostava-i-otsenivaniya-1>. (дата обращения: 10.12.2019).
19. IFAC. 1998. *Measurement and Management of Intellectual Capital*.
20. Bontis N. 1999. Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: Framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*, No. 18 (5). P. 433–463. DOI: <http://dx.doi.org/10.1504/IJTM.1999.002780>.
21. Mouritsen J. 2003. Intellectual capital and the capital market: The circulability of intellectual capital. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, No. 16 (1). P. 18–30. [Электронный ресурс]; URL: http://www.academia.edu/17941856/Intellectual_capital_and_the_capital_market_the_circulability_of_intellectual_capital. (дата обращения: 10.12.2019).
22. Roos J., Roos G., Dragonetti N. C., Edvinsson L. 1998. *Intellectual Capital: Navigating In the New Business Landscape*. New York University Press: N.Y.
23. Шепелев В.М. Гносеологические основы осмысления экономического потенциала национальной экономики // Вестник СамГТУ. Серия «Экономические науки». 2012. № 1 (5). С. 31–39.

24. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 125–141.
25. Kraaijenbrink J., Spender J.C., Groen A.J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques // Journal of Management. 2010. Vol. 36. No. 1. P. 349–372.
26. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.
27. Teece D. Technological Innovation and the Theory of the Firm: The Role of Enterprise-Level Knowledge, Complementarities, and (Dynamic) Capabilities. Handbook of the Economics of Innovation. Hall B., Rosenberg N. (eds.). Amsterdam. 2010. P. 679–730.
28. El Sawy O.A., Pavlou P.A. IT-enabled business capabilities for turbulent environments // MISQ Executive. 2008 Vol. 7. No. 3. P. 57–68.
29. Елисеева И.И., Платонов В.В. Динамический потенциал – недостающее звено в исследовании инновационной деятельности. / Финансы и бизнес. 2014. № 4. С. 102–110.