

МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС · MANAGEMENT: A MODERN PERSPECTIVE

Вестник МИРБИС. 2022. № 3 (31): С. 143–159.

Vestnik MIRBIS. 2022; 3 (31): 143–159.

Научная статья

УДК 334.012.8

DOI: 10.25634/MIRBIS.2022.3.15

Установление баланса позиций собственников материального и интеллектуального капиталов при стремлении организации к продуктивной дифференцированности

Евгений Михайлович Сахаров¹, Владимир Дмитриевич Киселев²

1 ТК «Восточное Партнёрство», Хабаровск, Россия. y.sakharoff@gmail.com

2 РАНХиГС, Москва, Россия. 4f3f2f1f@gmail.com

Аннотация. Заявленная в названии статьи тема исследования, по мнению авторов, не достаточно освещена в профессиональной и научной литературе, но очень актуальна, и даже злободневна для развивающихся в агрессивной среде организаций, для которых жизненно важен технологический суверенитет в критических сферах их деятельности. Тема требует дальнейшей концептуализации. Исследовательский вопрос предпринятого исследования: «С каких методологических позиций следует выстраивать продуктивные отношения между собственниками материального капитала и собственниками интеллектуального неотчуждаемого капитала?» В статье вводится понятие «интеллектуальный капиталист» — собственник части интеллектуального капитала организации, являющегося по своей природе неотчуждаемым от своего носителя. Впервые в рассматриваемом контексте это понятие было использовано в статье «Феномен интеллектуального капиталиста...» на платформе Forbes Council [Сахаров 2020]. Актуальность работы продиктована сменой в экономике исследовательско-доказательной парадигмы, наблюдается переход к экономике знаний на фоне ускорения изменений в макросреде. Это обстоятельство выводит на первое место способности организации не просто к реагированию на внешнюю турбулентность, но и к способности по созданию различий, которые бы приводили к росту отдачи от материального капитала. Отход от парадигмы материальных источников как основных в воспроизводстве потребительской ценности делает термины «интеллектуальные способности / интеллектуальный капитал» важными элементами для проведения более тонкого и продуктивного экономического анализа. Вопросы корректного и адекватного взаимодействия с собственником такого вида капитала становятся ключевыми в определении и развитии способностей организации к уточнению дальнейшего образа её продуктивных рыночных действий. Основные результаты: обосновано введение нового термина «дифференцированность»; проработана типовая структуры конвертации капиталов организации; описан фрактальный механизм порождения различий, который можно применять на матрице идентичности на разных последовательных этапах развития организации; предложена модель согласования мотивов к сотрудничеству между материальным и интеллектуальным капиталистами. Результаты исследования направлены на руководителей и собственников организаций, исследователей организационного поведения, специалистов по маркетингу интеллектуальной собственности, патентных поверенных.

Ключевые слова: дифференцированность, капитал организации, стратегия организационного развития, интеллектуальный капиталист, собственник–интеллектуал контракт факторы конкурентоспособности, интеллектуальная собственность.

Для цитирования: Сахаров Е. М. Установление баланса позиций собственников материального и интеллектуального капиталов при стремлении организации к продуктивной дифференцированности / Е. М. Сахаров, В. Д. Киселев. DOI 10.25634/MIRBIS.2022.3.15 // Вестник МИРБИС. 2022; 3: 143–159.

JEL: J24, J50

Original article

Establishing a balance of the positions of the owners of material and intellectual capital with the desire of the organization for productive differentiability

Evgeny M. Sakharov¹, Vladimir D. Kiselev²1 Eastern Partnership Trading Company, Khabarovsk, Russia. y.sakharoff@gmail.com2 RANEPА, Moscow, Russia. 4f3f2f1f@gmail.com

Abstract. The research topic stated in the title of the article, according to the authors, is not sufficiently covered in professional and scientific literature, but it is very relevant, and currently interesting for organizations developing in an aggressive environment, for which technological sovereignty in critical areas of their activities is vital. The topic requires further conceptualization. The research question of the undertaken research is: "From what methodological positions should productive relations be built between the owners of material capital and the owners of intellectual (non-alienable) capital?" The article introduces the concept of "intellectual capitalist" – the owner of a part of the intellectual capital of an organization, which is inherently inalienable from its carrier. For the first time in this context, this concept was used in the article "The Phenomenon of the intellectual capitalist ..." on the Forbes Council platform [Sakharov 2020]. The relevance of the work is dictated by the change in the research-evidence paradigm in the economy and by the fact that, there is a transition to the knowledge economy against the background of accelerating changes in the macro environment. This circumstance brings to the forefront the ability of the organization not only to respond to external turbulence, but also to the ability to create differences that would lead to an increase in returns on material capital. The departure from the paradigm of material sources as the main ones in the reproduction of consumer value makes the terms "intellectual abilities / intellectual capital" important elements for conducting a more subtle and productive economic analysis. The issues of correct and adequate interaction with the owner of this type of capital become key in determining and developing the organization's abilities to refine its further productive market actions. Main results: the introduction of a new term "differentiability" is justified; the typical structure of the organization's capital conversion is worked out; the fractal mechanism of generating differences is described, which can be applied on the identity matrix at different successive stages of the organization's development; a model of coordination of motives for cooperation between material and intellectual capitalists is proposed.

The results of the study are aimed at managers and owners of organizations, researchers of organizational behavior, intellectual property marketing specialists, patent attorneys.

Key words: differentiability, organization capital, organizational development strategy, intellectual capitalist, owner–intellectual contract, competitiveness factors, intellectual property.

For citation: Sakharov E. M. Establishing a balance of the positions of the owners of material and intellectual capital with the desire of the organization for productive differentiability. By E. M. Sakharov, V. D. Kiselev. DOI 10.25634/MIRBIS.2022.3.15. *Vestnik MIRBIS*. 2022; 3: 143–159 (in Russ.).

JEL: JEL: Q12

Введение

Для коммерческих, и не только, организаций многими исследователями в области организационного поведения и конкурентной стратегии, была отмечена важность развития способности к непрерывному характеру формирования различий. В частности, Майкл Портер делает дифференциацию главной компонентой конкурентной стратегии [Портер 2020]. Роберт Грант в работе, посвящённой современному стратегическому анализу, вводит генерирование различий и уникальности в ресурсный подход к стратегии. Он показывает связь каждого из элементов анализа с уникально-

стью в выходном продукте [Грант 2021].

Дифференциация в современном понимании не наделена свойством статичности. Наоборот, исследователи делают акцент на существенности фактора достижения непрерывности формирования в развивающейся организации всё новых и новых различий, которые могут повышать степень адекватности организации вызовам внешней среды, а также порождать конкурентоспособность производимой ею продукции.

Жак Дериде в 1960-х годах отмечал, что дифференциации (различию) как мобильному понятию должен быть предложен альтернативный неологизм «дифферанс»⁴, чтобы в какой-то мере

компенсировать замалывание слова «различие» [Бурдьё 2019]. Оно обозначает движение различий, изменение их сути и/или отдельных свойств.

Материалы и методы

Термин «дифференцированность» и понятие «интеллектуальный капиталист»

В настоящей работе используется термин «дифференцированность» для более точного определения непрерывного процесса возникновения различий. Способность к генерации глубинных существенных оснований, намерений и способов реализации стратегий отраслевыми участниками их дифференцированных моделей в конкурентной среде определяется в данной работе как важная часть интеллектуальных способностей организации.

Введём понятие «интеллектуальный капиталист» — собственник части интеллектуального капитала организации, являющегося по своей природе неотчуждаемым от своего носителя [Сахаров 2020].

В чём заключаются основные положения концепции «интеллектуального капиталиста»? В чём авторы видят ключевые отличия концепции «интеллектуального капиталиста» от других наиболее известных концептуальных подходов, которые могут быть сочтены подобными?

Структура капиталов организации и их возможные конвертации

На рисунке 1 представлена упрощённая модель структуры капиталов организации и их возможные конвертации. Обозначения на рисунке:

K_{cult} — культурный капитал, представляемый с позиции концепции П. Бурдьё [Бурдьё 2009] как организационный аспект, существующий в трёх состояниях:

- инкорпорированном: то, что является личным капиталом человека, неотъемлемой частью его личности. Это — результат собственных усилий по преодолению, самопожертвованию, поддержанию своих уникальных культурных различий, символической личности и нахождения (или причисления себя) к какому-либо общественному классу.
- объективному: в материальных предметах и средствах, артефактах, имеющих качества автономного и взаимосвязанного мира со своими законами, превосходящими волю отдельных индивидов. Данное состояние предполагает существование в символически и материально активной форме;

- институциональном: квалификация, позволяющая получать членам организации соответствующую символическую и материальную прибыль.

K_{soc} — социальный капитал — по М. Аоки, в первую очередь, употребляется в контексте делового доверия, готовности заключать сделки в условиях отсутствия всей полноты рыночной информации [Аоки 2013]. То есть у него это определение, связанное с внешними стейкхолдерами организации. П. Бурдьё же говорит о социальном капитале как о «совокупности реальных и потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, иными словами, членства в группе» [Бурдьё 2009]. То есть в его работе речь идёт о социальном капитале, связанном с материальным или символическим обменом. Соответственно, в контексте данного исследования, под социальным капиталом авторы предлагают понимать весь универсум материальных и нематериальных форм обмена, с доверием и репутацией в качестве определяющих факторов.

В работе авторы уделяют основное внимание интеллектуальной части капитала организации и его обладателям. Социальный и культурный капитал раскрыты как необходимые, но в контексте работы, тем не менее, они не подверглись анализу. Заметим, что из конвертации, как объединяющего представления о продуктивном взаимодействии капиталов и преобразовании их в выпуск, не может быть исключён тот или иной вид капитала. Поэтому, для упрощения авторы представляют их как компоненты с нейтральными параметрами, выделяя только интеллектуальный и материальный капиталы и их обладателей.

Интеллектуальный капитал представлен в двух формах: K_{intf} — интеллектуальный капитал организации как присвоенная ценность: наличие патентов, ноу-хау, ключевых компетенций, организационных знаний, наличия связей с индивидами — интеллектуальными капиталистами в структуре организации (они носители неотчуждаемого знания, являющимся базовым для когнитивных способностей организации). Заметим, что согласно Г. Хамелу и К. Прахаладу лицензионные соглашения, франшизы и эксклюзивные контракты не следует считать частью ключевых компетенций [Хамел 2014].

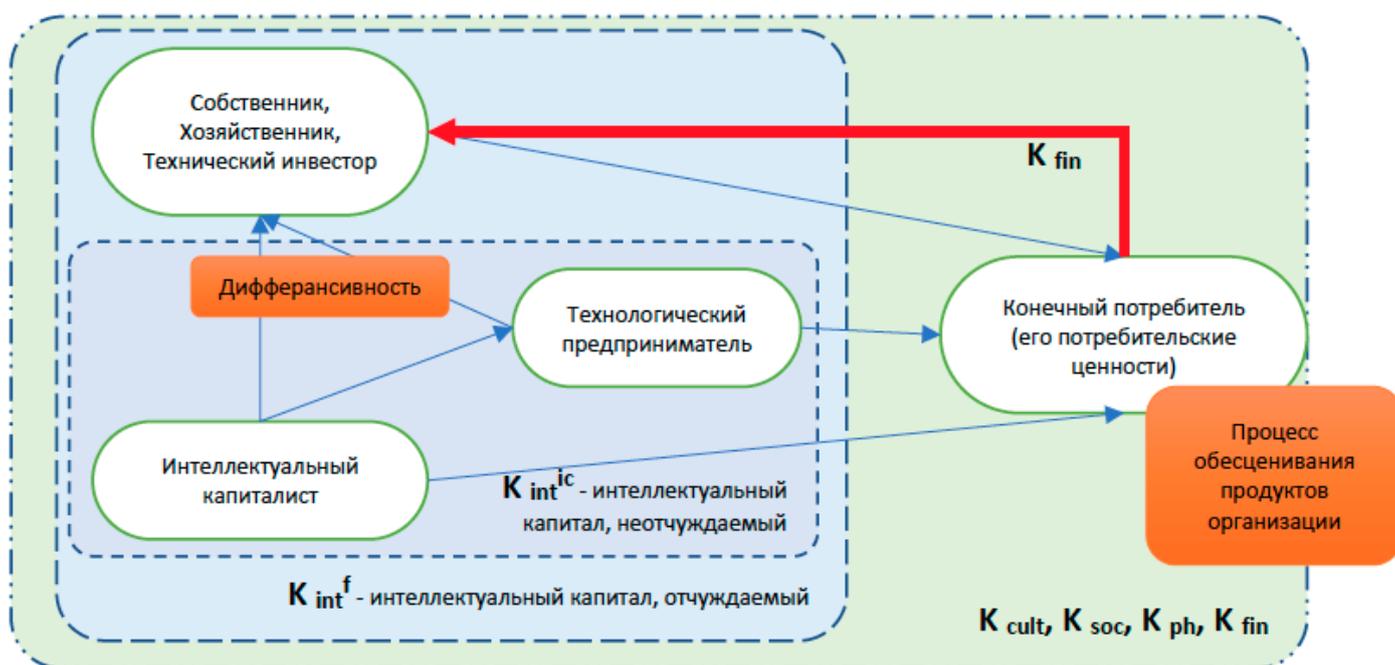


Рис. 1. Структура капиталов организации и их возможные конвертации

Источник: рисунок авторов по данным настоящего исследования

K_{int}^{ic} — интеллектуальный капитал, неотчуждаемый от своего собственника (интеллектуально-го капиталиста).

Материальный капитал, разделён на две части:

K_{ph} — физический капитал: материалы, недвижимость и средства производства.

K_{fin} — финансовый капитал.

Все показанные виды капитала, в их процессе конвертации¹ создают выпуск — продукт организации, представляющий ценность для своего потребителя. В процессе обмена-приобретения им ценности, в организацию возвращается её финансовый эквивалент, подпитывающий процесс выпуска и стимулирующий собственника материального капитала к дальнейшему ценностному приращению.

На рисунке 1 показано общее взаимодействие, но не характер отношений в структурах капитала, который раскрывается далее.

Определение интеллектуального капитала

Согласно основному определению Т. Стюарта, «интеллектуальный капитал — это знания, навыки и производственный опыт конкретных людей» [Стюарт 2007], а также это «нематериальные активы: патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и т. д., которые производи-

тельно используются в целях максимизации прибыли и других экономических результатов». Стюарт видит в интеллектуальном капитале «сумму знаний всех работников, обеспечивающих экономическую конкурентоспособность организации», а П. Друкер, формулируя тему «интеллектуального работника» акцентировал внимание на том, что именно «знания, а не физический или иной капитал являются ключевым фактором, определяющим устойчивую возможность генерирования прибыли фирмой в постиндустриальной эпохе» [Drucker 1993]. Таким образом, мы можем говорить о том, что тема интеллектуального капитала в достаточной степени освещена в современной научной литературе (в отличие от её производной — интеллектуального капиталиста). В настоящей работе для упрощения анализа предполагается, что организация наделена способностью обладать интеллектуальным капиталом.

Определение интеллектуального капиталиста

Под «интеллектуальным капиталистом» авторы подразумевают собственника отчуждаемой части общего интеллектуального капитала организации, знания, принадлежащие ему, которые, в силу ряда причин, не могут быть формализованы и подвергнуты передаче.

Труд интеллектуального капиталиста — генерирование различий для экономического роста (см. рисунок 2) в условиях их постоянного трансформирования и, к сожалению, неизбежного

¹ Способностью к конвертации капитала наделены все организации, однако, авторы отмечают, что её качество, как и глубинная механика и установки у фирм разнятся. Это заметно в разнице выпуска (продукта) фирм.

обесценивания, заключается в наделении организации свойством дифференсивности.

Фрактальная структура социального интеллекта

На рисунке 3 представлена концептуальная модель, фрактальная структура (механизм) социального интеллекта для приращения интеллектуального капитала применительно к системе А посредством модификации её атрибутов.

Циклическая деятельность системы А предполагает четыре архетипических этапа: (1) определение её необходимой и достаточной структуры (элементы, связи элементов, иерархии и сети элементов, их состояния и идентичность, ...); (2) определение её заявляемых субъектных (сущностных) функций (цели изменений элементов, ценности состояний и их целостной совокупности, сцена-

рии, стратегии и тактики, роли и статусы, ...); (3) деятельностного продуктивного функционирования (реальная активность по конвертации ресурсов (основная, проектная, обеспечивающая), конечный продукт, ...) и (4) рефлексии полученных результатов (обратная связь, оценка полученного результата (продукта деятельности), ...).

Рефлексия результатов, полученных в процессе продуктивного функционирования позволяет модифицировать или не модифицировать коды доступа к тем или иным атрибутам того или иного этапа, из четырех возможных, или всех сразу.

Рефлексия результатов, полученных в процессе продуктивного функционирования позволяет принять решение об уходе в другую систему (напр., Б) или в надсистему или в подсистему системы А.

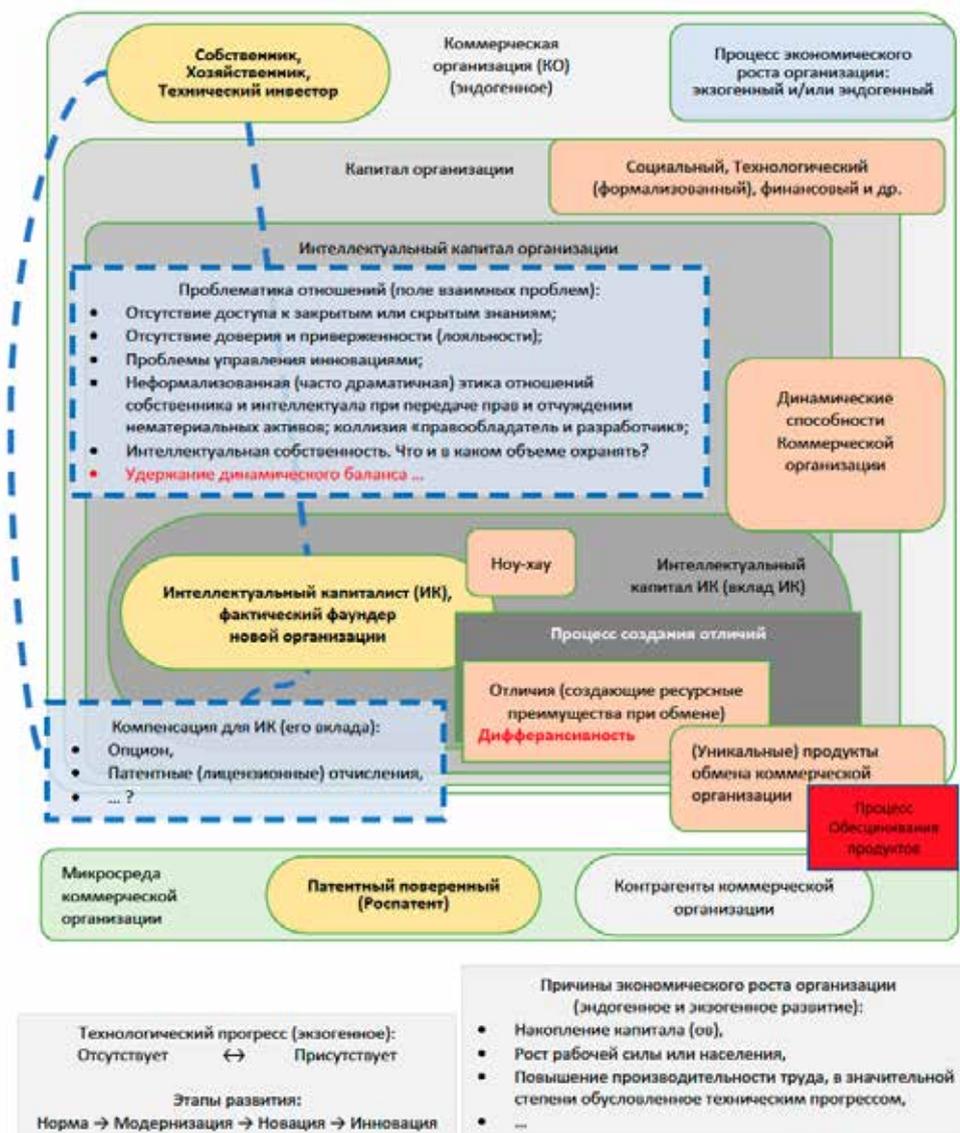


Рис. 2. Экономический рост (экзогенный и/или эндогенный) коммерческой организации за счет создания ресурсных преимуществ (отличий) при ресурсном обмене с контрагентами
Источник: рисунок авторов по данным настоящего исследования

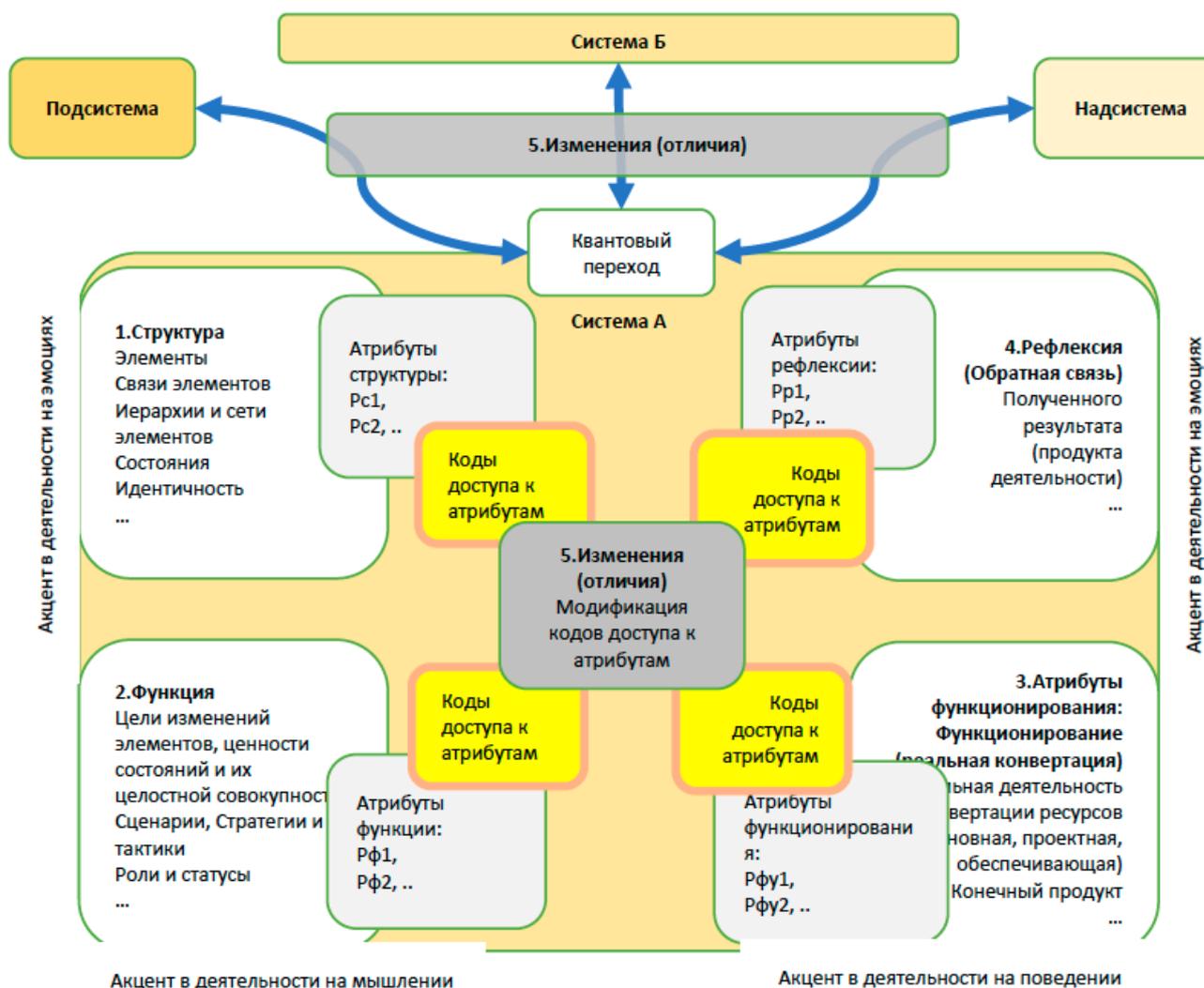


Рис. 3. Фрактальная структура (механизм) социального интеллекта, который порождает, закрепляет/отвергает отличия
 Источник: рисунок авторов по данным настоящего исследования

В таблице 1. приведена динамика доступа к атрибуту системы А и возможности доступа и динамики такого изменения (модификации). В квадрантах, имеющих заливку цветом его изменения (модификации). В шапке по оси абсцисс стрелочками отображены траектории возможного изменения актуального статуса. Три квадранта, имеющие заливку цветом — патологические, три — нормальные. По оси ординат представлены недопустимые статусы.

Таблица 1. Коды доступа к одному из атрибутов системы А

Атрибут и коды доступа к атрибуту		Возможность модификации доступа		
Возможность доступа	Динамика доступа	Доступен	Частично доступен	Не доступен
Доступен	≈ или ↓	←	←	←
Частично доступен	≈ или ↔	←	←	←
Не доступен	≈ или ↑	←	←	←

Источник: таблица составлена авторами по данным настоящего исследования

Концептуальная модель, предложенная на рисунке 3, удобна для отражения специфики и вероятных мотивов экономического поведения материального и интеллектуального капиталистов.

Так, материальный капиталист склонен к работе внутри системы А. Он желает её улучшения

в смысле приращения за счет осязаемых результатов. Он руководствуется предположением, что удвоение производства (деятельности) обязательно будет приводить к сокращению производственных затрат за счет постоянной рефлексии и модернизации получаемых продуктов. Он оцени-

вает ситуацию в статике и у него высокая степень избегания неопределенности.

Интеллектуальный капиталист видит систему А в качестве ресурса для перехода в качественно новое состояние.

Принципиальные отличия работ интеллектуального капиталиста и работника умственного труда

В текущей классификации труда по целям трудовой и профессиональной деятельности умственный труд принято разделять на три компоненты [Грищенко 2015]: операторский — обработка информации, управленческий — обработка информации плюс принятие ответственности за решения, творческий, включающий эвристический и креативный труд.

Бизнес — контекстуализации, традиционно, подвергаются первые два из них.

Третий — рассматривается чаще в контексте творческих профессий. В настоящей работе мы показываем интеллектуального капиталиста, наделённого не только интеллектом для принятия управленческих решений, но и способностями, которые можно отнести к эвристическим, когда интеллектуальный продукт может быть приписан отдельной личности. В то время как в основной массе экономической литературы для удобства используется предположение о креативном характере управленческой деятельности, что с точки зрения авторов неточно.

Соответственно, говоря о интеллектуальном капиталисте мы говорим о его схожести с отдельными категориями работников эвристического умственного труда, и концептуальном различии с операторским умственным трудом и рутинным трудом управленца.

Различия с концепциями Д. Тиса, Г. Пизана, Э. Шуена, а также Р. Санчеса

Этими авторами показана важность развития динамических способностей организации. В описании модели динамических способностей [Теесе 1997] ими делается акцент на «способности организации интегрировать и перестраивать внутренние и внешние компетентности в ответ на быстрые изменения во внешнем окружении».

Р. Санчес, говоря о динамических способностях организации, удерживал фокус на двух межфункциональных способностях, позволяющих достигать целей в быстро меняющемся окружении: стратегическом управлении знаниями, со-

ставляющими основу продуктивных процессов и стратегической гибкости как способности быстро реагировать на изменения во внешнем окружении [Sanchez 1996].

Р. Грант, систематизируя подходы к представлению о динамических способностях, говорит о критической важности их развития. Однако, не им, ни ранее упомянутыми авторами не раскрыта тема присвоения этих способностей как ценности, отчуждение которой от их реального собственника, зачастую, невозможно [Грант 2021].

Почему стоит рассматривать вопрос отчуждения? Вероятно, потому что продуктивность ресурсов всегда определяется способностью к их эффективному преобразованию. Согласно предположению, лежащего в основе ресурсного подхода к стратегии, продуктивные способности не могут переноситься из одной организации в другую без затрат, т. е. они «привязаны» к организации [Szulanski 2002].

Однако вопрос о том, как привязать к организации неотчуждаемые от собственника активы (в нашем случае — интеллектуальный капитал) для избегания тех самых «затрат» (к слову сказать, которые могут оказаться невозможными потерями) остаётся открытым.

Различия со взглядом на экономический рост с экзогенно заданными технологиями

Несмотря на то, что в теории экономического роста введено понятие «технология» как способ создания товаров и услуг из факторов производства, оно, тем не менее, сущностно больше связано с ноу-хау, основанном на преобразовании уже имеющихся в распоряжении организации факторов и связано с научно-техническим прогрессом, заданным экзогенно. В функции Кобба-Дугласа переменная, являющаяся показателем научно-технического прогресса (НТП), собственно, и принимается также как уровень развития технологий — величина, растущая постоянным темпом. Между тем, продукт интеллектуального капиталиста больше связан с формированием уникальных различий, переводящих продукт организации в область неконкурентности для возможности получения большей отдачи. Он может быть не связан непосредственно с показателем НТП.

Различия с представлением о росте, связанным с экономикой идей

Вводимая концепция собственника неот-

чуждаемого интеллектуального капитала в целом близка к сформулированной П. Ромером экономике идей [Romer 1994]. Однако, в концепции П. Ромера, авторами настоящей работы усматривается «идея» в контексте изобретательства с целью перехода в область неконкурентности. Это перекликается с концепцией «Голубого океана» [Моборн 2019]: уход от конкуренции с созданием принципиально новой рыночной ниши или даже рынка. Однако, концепция интеллектуального капиталиста, предполагает наличие у него в арсенале более широкого комплекса решений, исходящих от эвристических способностей.

Различия с представлением о росте, связанным с предпринимательскими способностями

В какой-то мере интеллектуальный капиталист подразумевался в экономической науке в контексте предпринимательских способностей. К. Р. Макконелл и С. Л. Брю определили их как «способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товаров, принятия последовательных решений, создания новшеств и готовности идти на риск» [Макконелл 1992; Козлов 2006].

Однако, учитывая то, что выше дано определение больше предпринимателю, логично было бы предположить, что этим свойством наделяется именно основной инициатор создания организации и автор её первых эффективных шагов в поиске точки опоры во враждебной среде.

Таким образом мы можем выделить некоторые признаки, отделяющие труд интеллектуального капиталиста от рутинного умственного труда. Первый способен давать импульс, новые идеи, различать проявления дифференциальности и вырабатывать сложно прогнозируемые другими участниками решения, второй — мозговой центр организации — анализировать, выявлять закономерности, сравнивать и рассчитывать последствия.

В настоящей работе мы рассматриваем организационный интеллект в разрезе эффективных/ нестандартных решений в процессе конкуренции. По мнению авторов, он имеет над-технологическую и над-идейную сущность и связан со способностью к генерированию идей и выбора из имеющихся технологий или даже к изобретению новых. По своим свойствам он — чистое неконкурентное благо, вводимое в конкурентную среду для создания различий.

Работа и её результаты связывают способность наблюдать, идентифицировать и принимать оптимальные решения с индивидуумом — интеллектуальным капиталистом.

Организации не всегда могут проектировать свое поведение адекватно контекста (стратегический дрейф), при этом есть феномен «разворота», когда опытный отраслевой участник начинает принимать иррациональные решения и ухудшать собственные конкурентные позиции, либо уходит на траекторию падения, аналогичную описанной Д. Миллером в «Парадоксе Икара» [Miller 1992].

Кроме общеизвестных примеров, это так же было выявлено в исследовании причин различий в рыночном поведении дистрибуторских фирм ДФО в 2021 году. В результате исследования рыночного поведения восьми организаций — региональных отраслевых лидеров с сопоставимым объёмом ресурсов и рыночной власти¹ было выявлено, что 100 % из них находятся на том или ином этапе траектории падения, обусловленной искаженным восприятием стохастических параметров внешней среды и, в связи с этим, выработкой иррациональных решений, направляющих организации в сторону деактуализации своей ценности.

Модель «Установление баланса позиций собственников материального и интеллектуального капиталов при стремлении организации к продуктивной дифференциальности» разработана для того, чтобы ответить на вопросы:

- «Как с позиции концепции интеллектуального капиталиста можно понять, почему одни компании способны принимать экономические решения, адекватные контексту, а другие — нет»;
- «На каких основаниях (парадигма) следует формировать фундамент для длительных продуктивных взаимоотношений между собственником материального капитала и интеллектуальным капиталистом для обеспечения прочных конкурентных позиций организации?»

Для начала ответим на вопрос: «Что определяет степень интереса к интеллектуальному капиталисту со стороны капиталиста материального?»

Если представить интеллектуального капиталиста и его деятельность как продукт (совокупность: товары, работы, услуги, мэмы), которые «потре-

1 Исследование Сахарова Е. М. в рамках написания диссертации DBA

бляет» материальный капиталист, то рассмотреть возникающие отношения можно с точки зрения полезности и бюджетного ограничения.

С точки зрения полезности можно предположить, что материальный капиталист, принимая решение о потреблении продукта, руководствуется размером альтернативных издержек, которые он может понести, если из структуры капиталов, показанных на рисунке 1 будет удалён, минимизирован либо ухудшен в своих характеристиках интеллектуальный капитал, не присвоенный организацией. Представление о том, что, потребляя именно эти продукты он будет максимизировать полезность своего капитала и нести фактические издержки в гораздо меньшем объёме, нежели альтернативных, может быть подкреплено представлением о его ценности.

Представление о ценности потребляемого продукта для материального капиталиста можно дать с позиций концепции субъективной и объективной ценности Е. Бём-Баверка [Бём-Баверк 2007]. Так, на основании своего представления с позиций субъективной ценности — личной оценки потребляемого товара — он может принять решение о желательности потребления, а на основании результатов конкуренции, которые он связывает с потреблением, у него будет формироваться мнение об объёме полученной объективной ценности. Отсюда материальный капиталист сможет принять решение о степени справедливости (для себя) состоявшейся с интеллектуальным капиталистом меновой операции.

Бюджетное ограничение можно представить в двух аспектах:

- «До»: не имея фактических результатов обмена материальный капиталист опирается на собственные ресурсные ограничения, представления об объёме желаемой ценности и принимает во внимание альтернативные издержки.
- «После»: на основе полученной объективной ценности и её связи с фактическим изменением (например, приращением) материального и финансового капиталов в результате потребления, откуда им могут быть сформированы новые бюджетные ограничения.

Соответственно, далее, потребление будет продолжаться, пока потребляемые товары будут находиться, в терминах А. Парасурамана, в «зоне

толерантности» — дистанцией между приемлемым и желаемым качеством [Parasuraman 1991]. При этом границы самой «зоны толерантности» могут расширяться и сжиматься в зависимости от комплекса внешних обстоятельств.

Если рассматривать интеллектуального капиталиста как потребителя продукта материального капиталиста (продуктом в этом случае становится материальные и финансовые ресурсы), то с позиции полезности им может оцениваться материальное и моральное удовлетворение (субъективно и объективно), а с позиции бюджетного ограничения — результаты мены с позиции воспринимаемой справедливости (свободные от необоснованной предвзятости и обмана).

Таким образом на рис.4, метафорически представлено сотрудничество, представленное выше, как взаимный обмен.

На рисунке 4 зоны «А» и «В» — области максимизации личной выгоды участников обмена. Зона «С» — область толерантности каждого из участников по соотношению «полезность-бюджетное ограничение». «МЛЗ» — ситуация максимальной личной заинтересованности участника обмена. «Точка начала синергетического приращения (ТНСП)» — точка согласования мотивов к сотрудничеству (мена).

Рисунок 4 демонстрирует снижение личной заинтересованности одного из участников обмена по мере максимизации личной заинтересованности второго. Зона «ТНСП», соответствующая зоне «С» на континууме является точкой пересечения взаимных интересов. Кроме того, из рисунка 4 можно оценить её динамику. Так, в точках «0» (зона, выделенная серым цветом), у каждой из сторон обмена возникает ценность, максимальный уровень которой соответствует точке «МЛЗ». По мере движения сторон навстречу, объем ценности, готовой к обмену снижается (элемент взаимного торга) до точки пересечения графиков — «ТНСП». В ней, предположительно, и возникает согласование мотивов сторон к синергии, результатом которой может стать сотрудничество, и далее, переход к модели дифференцированной организации.

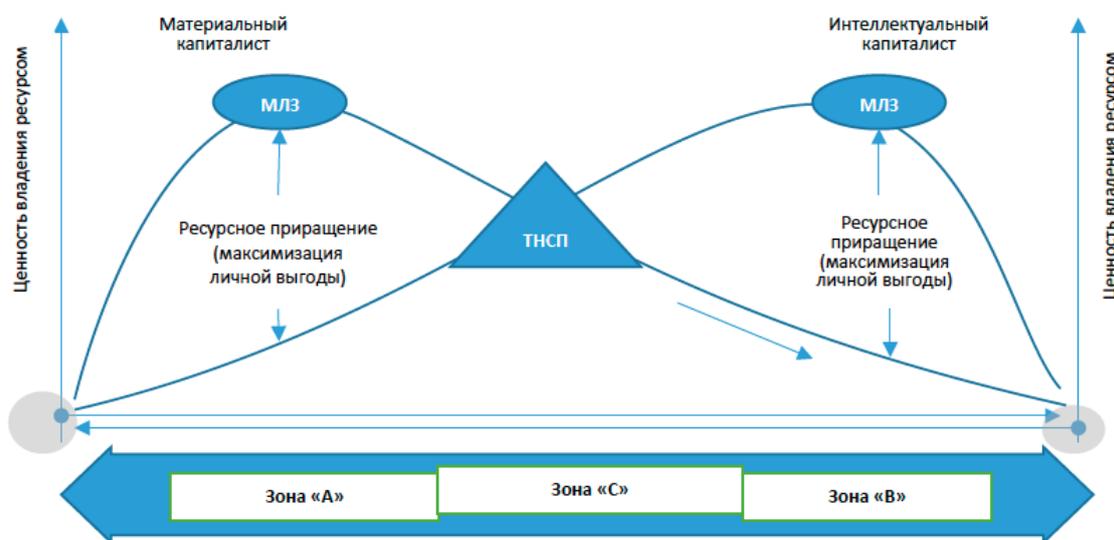


Рис. 4. Согласование мотивов к сотрудничеству между материальным капиталистом и интеллектуальным — точки «ТНСП» (Точка начала синергетического приращения)

Источник: рисунок авторов по данным настоящего исследования

Как показать место продукта интеллектуального капиталиста в дифференциальной организации?

Сегодня роль фактора, определяющего конкурентоспособность и возможность масштабирования определяется добавлением величины научно-технического прогресса (НТП) в неоклассическую модель Кобба и Дугласа ($Y = f(K, AL)$). Предполагается, что НТП экзогенен: он «снижается» на все организации равномерно. И организации им пользуются. Однако, ответа на вопросы: «почему одни организации видят острую необходимость использовать результаты НТП, другие — нет и какую часть из НТП можно считать полезной и каким наиболее эффективным способом она может быть применена?» или «как быть с предположением того, что НТП может иметь внутренний импульс, заданный внутри организации?». Часть эндогенных решений, после того как доказана их состоятельность в рамках конкурентного поведения организации, может быть взята на вооружение другим множеством фирм. Соответственно, решение становится экзогенным для этого широкого множества. И как рассматривать модель максимизации ценности, если отделить интеллектуальный капитал, принадлежащий интеллектуальному капиталисту K_{int}^{ic} (рассмотрим далее) от L труда?

В конкуренции интеллектуальный капиталист должен производить такой продукт, который бы выгодно выделял организацию из конкурентной среды, создавая уникальный продукт, решения,

знания, несение при этом гальванизирующего эффекта для организации, и обладая формальными признаками капитала в своём динамичном представлении (не статичном!) характеризовался бы уникальностью на рынке капитала при отделенности от организации. То есть ключевая ценность — присвоена ее носителем¹.

В долгосрочной перспективе при росте затрат на капитал (например, рост процентной ставки по заемной части) и труд (необходимость установления заработной платы, покрывающей инфляцию) при сохранении объема выпуска, вопрос возможности максимизации его выпуска в дальнейшем зависит от вводных, находящихся вне организации. Он «растворен» в благоприятных возможностях макросреды (которые нужно иметь способности увидеть и правильно интерпретировать) и уникальном наборе способностей эвристического характера, принадлежащих индивидууму — интеллектуалу.

Его интеллектуальный капитал характеризуется высокой степенью исключаемости, и, одновременно, низкой способностью быть присвоенным фирмой. Так, результат интеллектуального труда стратега в организации, не может быть присвоен даже если он будет во-многом формализован. В то время, как труд, например, изобретателя мо-

¹ Носитель, осознавая ценность, может оценивать свой капитал не в категориях зарплаты, а в категориях отдачи, то есть иметь подход к оценке, аналогичный оценке материального и финансового капитала. В соответствии с результатами оценки он выстраивает собственную оппортунистическую модель поведения.

жет быть запатентован и присвоен временно либо постоянно. В соответствии с этим примером, в экономике рождаются разные виды отношений. В ситуации, когда собственник интеллектуальный капиталист решает вести себя как профессионал, то есть более выгодно реализовать² результаты своего интеллектуального труда, это часто сопряжено с возникновением негативных последствий для организации — «донора». А, принимая во внимание, что собственник интеллектуального капитала обладает так же капиталом социальным, который распределён между членами организации и связывает их с внешней средой через доверие, широкие сети связей, и различные виды профессионального обмена, можно говорить о том, что даже не имея соответствующего умысла, интеллектуальный капиталист может вступить в конкуренцию с организацией за часть социального капитала, ассоциирующегося у внешних стейкхолдеров больше с ним, чем с организацией.

Приняв, что капитал есть ресурсы, и разделив их, аналогично капиталу, на материальные и нематериальные, и опираясь на то, что нематериальные ресурсы — есть ключевой сложный комплекс координационных процессов, развивающих способности организации к формированию причинной неопределённости как неподверженного копированию усилителя неповторимости [Бём-Баверк 2007], обратим внимание далее именно на них.

Для того, чтобы понять, каким образом эта часть нематериальных ресурсов может максимизировать конкурентное преимущество обратимся к концепции М. Аоки, согласно которой различия в поведении (например) двух конкурирующих организаций идут от различий в восприятии окружающего контекста [Аоки 2013]. Это отражено в формуле:

$$f(X_1, X_2; S_1, S_2, \delta) \quad (1)$$

Где X_1, X_2 — уровень действий, предпринимаемых рыночными агентами, S_1, S_2 — стохастические параметры, отображающие состояние общей среды, влияющей на воздействия X_1 и X_2 , направленные на достижение цели. δ — стохастический параметр, наблюдаемый обеими агентами (либо одним из них).

Принятие решений каждым агентом относи-

тельно выбора параметров действий зависит от ценности для них параметров внешней среды:

$$X_1=f(S_1, \delta_1) \text{ и } X_2=f(S_2, \delta_2) \quad (2)$$

В данной работе М. Аоки отмечает важность когнитивных компетенций, отвечающих за возможность наблюдать истинные значения окружающей среды S_1 и S_2 , которые согласно уравнению, определяют рыночное поведение экономических агентов. В какой-то мере, М. Аоки математически выражает проблему «моментальности» П. Бурдьё [Бурдьё 2009], как изначального искажения картины объективной реальности. Когда рыночные агенты видят «настоящее как снимок» вместо «настоящего в динамике — настоящего продолжающегося».

Таким образом, показав определяющую роль когнитивных способностей организации интерпретировать состояние внешней среды, выделим части, формирующие их, которые будем использовать в работе далее:

Примем, как показано на рисунке 2, разделение капитала на материальный, состоящий из физического капитала и финансового и нематериальный, состоящий из интеллектуального, социального и культурного. Интеллектуальный, в свою очередь разделим на присвоенный фирмой и неотчуждаемый. Конвертации, заявленные П. Бурдьё как способность изменять свойства капитала покажем, как организационную способность, преобразующую нематериальный капитал в целом. В формулах далее под конвертацией будем понимать функцию, и для простоты предположим, что в той или иной степени организации наделены способностью к ней на основании того, что практически любая фирма, нашедшая свою точку опоры во враждебной конкурентной среде, осознанно или нет, конвертирует свои ресурсы с разной степенью эффективности и результативности.

Принимая концепцию А. Янга, говорящую о том, что экономический рост в значительной степени связан с накоплением капитала: инвестициями в основной капитал и образование [Young 1995], разумно предположить, что дальнейшее разделение капитала для изучения одной из его компонент поможет раскрыть сущностное взаимодействие компонентов внутри совокупного капитала.

Ключевая проблема, красная нить работы, заключается в том, что часть интеллектуального ка-

2 Авторы намеренно обходят вопрос «продажи» результатов предполагая, что материальные отношения являются не единственными в рассматриваемой проблематике.

питала организации не обладает способностью к отчуждению от своего носителя. Поэтому логично будет задать вопрос: как выразить истинную роль этой части интеллектуального капитала в экономике?

Как описать функцию максимизации выходного продукта для современного предприятия? Простая модель максимизации может быть представлена как:

$$\text{Max } f(K, L, A) - rK - wL \quad (3),$$

где K — капитал, L — труд, A — экзогенно заданный научно-технический прогресс, rK — амортизация капитала, wL — заработная плата

Покажем капитал отдельно:

$$K = f(K_{ph}'; K_{fin}'; K_{soc}'; K_{cult}'; K_{int}') \quad (4)$$

Для упрощения предположим, что труд в целом — квалифицированный. Делаем это для того, чтобы описать взаимодействия элементов капитала без углубленного анализа квалификаций¹.

Представим модель в виде, где происходит амортизация используемого материального и финансового капитала, а также изменяется объём (убытие или приращение) социального, интеллектуального и культурного капитала, поддающегося непрерывному процессу конвертации (согласно П. Бурдьё) — изменения (функция):

$$K = f((rK_{ph}'; rK_{fin}') + (\Delta K_{soc}'; \Delta K_{cult}'; \Delta K_{int}')) \quad (5)$$

Принимая, что способность адекватно оценивать контекст определяется интеллектуальным капиталом организации, подставим правую часть модели в модель конкурентного поведения организации М. Аоки. Представим ее так, что социальный капитал, определяющий доверие на рынке связан с уровнем действий и читаемым стохастическим параметром и он экзогенен, а интеллектуальный и культурный капитал связан со стохастическим параметром, который читается фирмой в силу её способностей и он в сущности эндогенен. Тогда модель максимизации ценности в процессе конкурентного поведения приобретает вид:

$$f((X_n(\delta; K_{soc}') (S_n; K_{cult}'; K_{int}')) \quad (6),$$

где X_n — уровень действий рыночного агента n , а S_n — стохастический параметр внешней среды, требующий специальных способностей в его понимании и влияющий на X_n , δ — стохастический параметр, явный и наблюдаемый.

Формула показывает, что, действия органи-

зации (X_n) зависят от способности «читать» значение как явных параметров внешней среды, наблюдаемых и, наиболее вероятно верно объясняемых (левая часть формулы 6), так и тех, чтение которых требует приложения специальных способностей, развитых в части культурного и интеллектуального капиталов (правая часть формулы 6) организации.

Формулу 6 мы можем считать определяющей для способности организации к дифференциальности: анализ каждого из видов эндогенного капитала (правая часть формулы) и свойств стохастического параметра S_n позволят провести оценку этих способностей.

Выделив значение интеллектуального капитала как интересующее нас в рамках данной работы покажем его в динамике (его изменение). При этом декомпозируем его на две части: присвоенный фирмой и неотчуждаемый, являющийся собственностью так называемого интеллектуального капиталиста:

$$\sum K_{int} = K_{int}^f + K_{int}^{ic} \quad (7),$$

где K_{int}^f — интеллектуальный капитал, присвоенный фирмой; K_{int}^{ic} — интеллектуальный капитал, принадлежащий так называемому интеллектуальному капиталисту. Неотчуждаемый, фактически арендуемый за плату, но принимающий важное участие в процессе максимизации ценности организации.

Как видим из представленного выше Kintic является неперменной частью общего интеллектуального капитала организации, и он принимает непосредственное участие в максимизации суммарного интеллектуального капитала организации, и, соответственно, в максимизации выпуска как результате конкурентного поведения. Соответственно, введя модель взаимодействия с интеллектуальным капиталистом мы смогли бы вывести общую модель устойчивости организации в конкурентной среде на основе активного создания различий в быстро меняющемся мире — дифференциальности. Здесь встаёт вопрос о продуктивной коммуникации с носителем неотчуждаемого знания. Через какие области научного знания и с помощью какой модели мы могли бы выразить поиск баланса в отношениях материального капиталиста и интеллектуального? И где в дальнейшем может быть использована концепция «интеллектуальный капиталист»?

¹ Конечно, демонстрация в модели изменения квалификации работников значительно бы её расширила, однако она бы увела нас в сторону от основной темы работы.

Результаты и обсуждение

На рисунке 5 представлена сегментация [Киселёв 2018; Киселёв 2017] удобная для обсуждения и позиционирования результатов, полученных авторами статьи. Эта матрица показывает природу формирования различий как основание для

перехода к дифференцированной организации. Она позволяет понять место «интеллектуального капиталиста» в динамике, авторы предложили свое определение этого термина, и специфику его продуктивной деятельности на всех этапах развития организации.

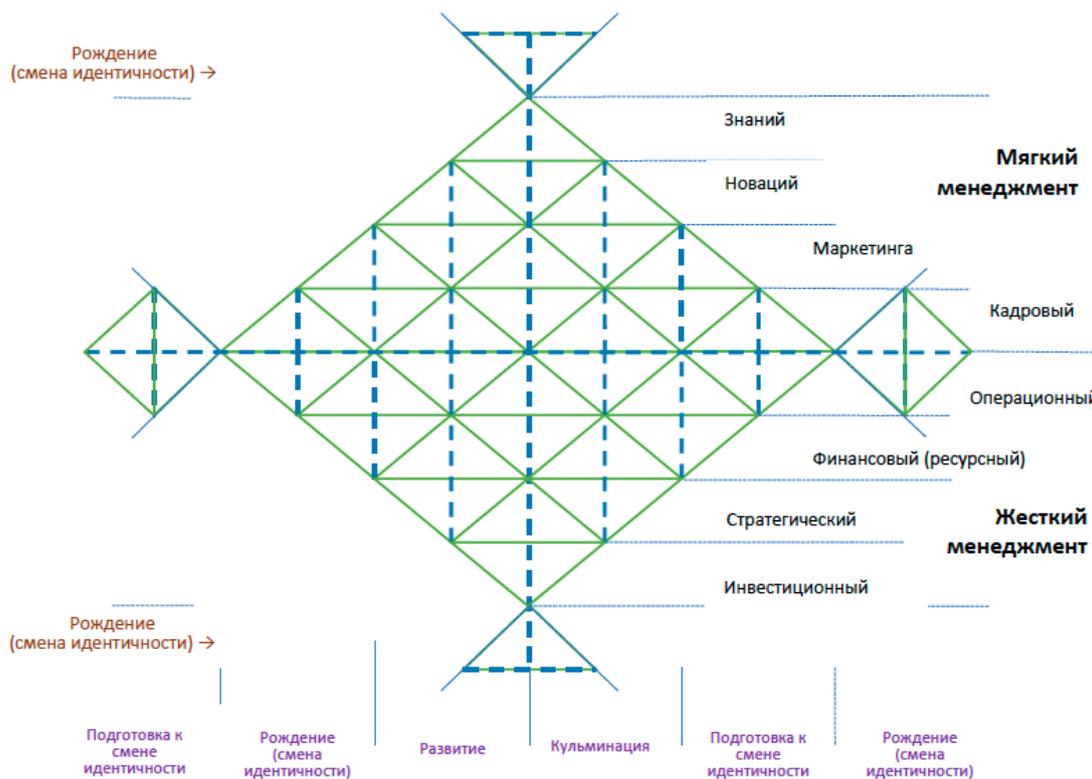


Рис. 5. Матрица идентичности организации

Источник: рисунок авторов по данным [Киселёв 2018; Киселёв 2017]

На рисунке 5 отражена возможная (типовая) конвертация структуры капиталов организации. Рисунки 1 и 2 отражают экономический рост (экзогенный и/или эндогенный) коммерческой организации за счет создания ресурсных преимуществ (отличий, трансфера технологий) при ресурсном обмене с контрагентами.

На рисунке 3 предложено авторское понимание фрактальной структуры, по сути механизма функционирования социального интеллекта, который порождает формирование различий. Этот механизм наполняет конкретными смыслами каждый из этапов и подэтапов (на рисунке 5, это треугольники). Каждая линия — это граница, на которой принимается решение (в том числе о установлении баланса позиций собственников материального и интеллектуального капиталов); это переход из одного ресурсного состояние в другое ресурсное состояние; это смена статуса (актуальной идентичности организации) и ситу-

ации; это набор специфичных для каждого конкретного перехода проблем, задач, применяемого инструментария и предпочтительных решений о конвертации имеющихся или доступных ресурсов в желаемые/дефицитные.

Рисунок 4 иллюстрирует модель согласования мотивов к сотрудничеству между материальным и интеллектуальным капиталистами — точки «ТНСП» (Точка начала синергетического приращения). Для ситуаций взаимного обмена, описанных на рисунке 5, эта модель будет иметь весьма разнообразное для сторон ресурсное и ценностное наполнение. Оба капиталиста помнят, что вложенные средства должны вернуться, важна дополнительная доходность. 1 к 10 — хорошо, 1 к 100 — ещё лучше.

На рисунке 2 присутствует возможный актер взаимоотношений материального и интеллектуального капиталистов — патентный поверенный, специалист, который может построить конкрет-

ный патентный ландшафт, структурировать и формализовать (если это вообще возможно) эти сложные взаимоотношения. Однако, надо понимать, что любая публикация в той или иной форме ведет к раскрытию и частичному обесцениванию интеллектуальной собственности. Особенно это касается технической документации на РИД и журнальных научных статей. Защитить можно только результат (объект патентного права), но не прорывную идею обеспечивающую дополнительную доходность). Однако, первый запатентованный, не обязательно автор, может на некоторое время наложить запрет на использование прорывной интеллектуальной собственности другими, особенно конкурентами. Однако, если правообладатель злоупотребляет своим исключительным правом (напр., ведет неадекватную ценовую политику, ограничивая доступ к жизненно необходимым товарам), есть возможность ограничить его исключительное право, применив против него международный принцип исчерпания прав.

«В условиях внешнего санкционного давления и в случае крайней необходимости, связанной с обеспечением обороны и безопасности государства, охраной жизни и здоровья граждан» (ст. 1360 ГК РФ) Правительство РФ «имеет право принять решение об использовании изобретения, полезной модели, промышленного образца без согласия патентообладателя с уведомлением его об этом в кратчайший срок и с выплатой ему соразмерной компенсации» [Интеллектуальная собственность 2017].

Выводы

В модели (формула б) мы видим возникновение переменной, которая своим изменением определяет состояние совокупного капитала в модели. Если социальный капитал подвержен проектированию (например, реализацией идей КСО, устойчивости), то неотчуждаемый интеллектуальный капитал (или отчуждаемый условно, в части отдельных продуктов интеллектуального труда), проектированию поддается скорее условно (вероятно, то же можно предположить и о культурном капитале).

«С каких позиций следует выстраивать отношения собственнику материального капитала с собственником капитала интеллектуального?» «Что может быть стимулом для интеллектуального капиталиста к соблюдению условий договора и какие мотивы могут считаться для него реша-

ющими при наступлении благоприятных условий для разрыва контракта/договорённостей с капиталистом материальным?» В статье предпринята попытка концептуализации и дальнейшего развития этой проблематики. На исследовательский вопрос, заявленный в аннотации дано несколько конкретных рекомендаций, уместных при переходе к экономике знаний. Они, по оценке авторов, могут привести к существенному росту отдачи от материального капитала, что делает концепцию «интеллектуального капиталиста» важным элементом для проведения более тонкого экономического анализа и возврату понесенных затрат, которые в российской практике часто бывают невозвратными. Маркетинг интеллектуальной собственности важен.

Важно, при установлении баланса позиций собственников материального и интеллектуального капиталов, опираться на законодательные решения российского государства, например, снижение налогов на прибыль при реализации РИД в рамках НИОКР и установление пониженной ставки налога на прибыль от доходов по лицензионному договору (ФЗ от 02.07.2021 № 305-ФЗ)¹; проект по возобновлению льгот по налогу на прибыль в отношении доходов в виде прав на РИД, выявленные в ходе инвентаризации; проект по расширению перечня направлений НИОКР, расходы на которые включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5 (Постановление № 207 от 18.02.2022)²; внесение изменений в виды охраняемой законом профессиональной тайны — тайны патентного поверенного (ФЗ от 21.12.21 № 416-ФЗ)³.

1 О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон № 305-ФЗ 02.07.2021. Текст : электронный // СПС Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_388995/ (дата обращения 12.03.2022).

2 Там же. О внесении изменений в перечень научных исследований и опытно-конструкторских разработок, расходы налогоплательщика на которые в соответствии с пунктом 7 статьи 262 части второй Налогового кодекса Российской Федерации включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5 : Постановление Правительства РФ N 207 от 18.02.2022. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410400/ (дата обращения 12.03.2022).

3 О внесении изменений в Федеральный закон "О патентных поверенных" : Федеральный закон N 416-ФЗ от 21.12.2021 // Российская газета [сайт]. Текст : электронный URL: <https://rg.ru/documents/2021/12/27/patent-dok.html>. Дата публикации: 27.12.2021.

Список источников

1. Аоки 2013 — *Аоки М.* Корпорации в условиях растущего многообразия: познание, руководство, институты / перевод с английского Ю. Каптуревского ; науч. редактор перевода Т. Дробышевская. Москва : Институт Гайдара, 2015. 368 с. ISBN: 978-5-93255-426-5.
2. Бём-Баверк 2007 — *фон Бём-Баверк О.* Основы теории ценности хозяйственных благ / О. фон Бём-Баверк. Москва : Директ-Медиа, 2007. 189 с. ISBN 978-5-9989-0588-9. Текст : электронный. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26804> (дата обращения: 24.06.2022). Режим доступа: по подписке.
3. Бурдьё 2009 — *Бурдьё П.* Формы капитала (1983). Текст : электронный // Гуманитарный портал. ISSN% 2310-1792. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/2601#1.1>. Дата публикации: 18.09.2009.
4. Бурдьё 2019 — *Бурдьё П.* Экономическая антропология: курс лекций в Коллеж де Франс (1992–1993). Москва : Дело, 2019. 416 с. ISBN: 978-5-7749-1401-2.
5. Грант 2021 — *Грант Р.* Современный стратегический анализ. 9-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2021. 672 с. ISBN: 978-5-4461-0381-2.
6. Грищенко 2015 — *Грищенко О. В.* Классификация умственного труда. EDN: UDKNUX // Вестник Таганрогского института имени А. П. Чехова = Journal of the A. P. Chekhov Taganrog Institute. 2015; 1:98-191. eISSN: 2306-2037.
7. Интеллектуальная собственность 2017 — Интеллектуальная собственность: понятие, содержание и защита / А. В. Рагулина, А. А. Никитова. Текст : электронный // Библиотечка «Российской газеты», вып. 21, ноябрь 2017. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/77650868>. Доступ по подписке.
8. Моборн 2019 — *Моборн Р.* Стратегия голубого океана: избранные статьи / Рене Моборн, В. Чан Ким ; перевод с английского Н. Яцюк. Москва : Манн, Иванов и Фебер, 2019. 240 с. ISBN: 9785001461456 Текст : электронный // ЛитРес [сайт]. URL: <https://www.litres.ru/rene-moborn/strategiya-golubogo-okeana-izbrannye-stati-43449223/>. Доступ по подписке.
9. Киселёв 2018 — *Киселёв В. Д.* Как написать авторский проектный социально-экономический кейс в формате кейКИС : Методика и сборник деловых игр. Москва : Галактика, 2018. 320 с. ISBN 978-5-9500662-5-2.
10. Киселёв 2017 — *Киселёв В. Д.* Инструменты бизнес-моделирования в деятельности технологического предпринимателя. EDN: VVVHMZ // Экономика и управление в машиностроении. 2017; 1:25–31. ISSN: 2072-0890.
11. Козлов 2006 — *Козлов В. В.* Особенности учета в малом бизнесе : Дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12. Новосибирск, 2006. 205 с. РГБ ОД, 61:06-8/2927.
12. Макконелл 1992 — *Макконелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс в 2 т. Москва : Республика, 1992. Т. 2. ISBN: 5-250-01249-3.
13. Портер 2020 — *Портер М.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; [Перевод с английского]. Москва : Альпина Паблишер, 2020. 608 с. ISBN: 978-5-9614-2956-5.
14. Сахаров 2020 — *Сахаров Е. М.* Феномен интеллектуального капиталиста: новый вызов или нерешённая полилема? Текст : электронный // Forbes [сайт]. URL: <https://blogs.forbes.ru/2020/10/22/fenomen-intellektualnogo-kapitalista-novyj-vyzov-ili-nereshjonnaja-polilemma/>. Дата публикации: 22.10.2020.
15. Стюарт 2007 — *Стюарт Томас А.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций = Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. Москва : Поколение, 2007. 368 с. ISBN: 978-5-9763-0010-1, 1-85788-183-4.
16. Хамел 2014 — *Хамел Г.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад ; [Перевод с английского]. Москва : Олимп-Бизнес, 2014. 288 с. ISBN: 978-5-9010-2826-1.
17. Drucker 1993 — *Drucker P. F.* Post-Capitalist Society. Oxford Butterworth : Heinemann, 1993. p.198. Текст : электронный. URL: <http://pinguet.free.fr/drucker93.pdf> (дата обращения: 28.04.2022).
18. Miller 1992 — *Miller D.* The icarus paradox: How exceptional companies bring about their own downfall. DOI: 10.1016/0007-6813(92)90112-M // Business Horizons. 1992; 35(1):24-35.
19. Parasuraman 1991 — *Parasuraman A.* Understanding customer expectations of service / A. Parasuraman, L. Berry and V. A. Zeithaml // Sloan Management Review. 1991; 32: 39–48. Текст : электронный. URL: https://www.researchgate.net/publication/225084143_Understanding_Customer_Expectations_of_Service (дата обращения: 08.05.2022).
20. Romer 1994 — *Romer P. M.* The Origins of Endogenous Growth. DOI: 10.1257/jep.8.1.3 // Journal of Economic Perspectives. 1994; 8(1): 3–22.

21. Sanchez 1996 — *Sanchez R.* Strategic product creation: managing new interactions of technology, markets and organizations. DOI: 10.1016/0263-2373(95)00056-9 // *European Management Journal*. 1996; 14(2): 121–138.
22. Szulanski 2002 — *Szulanski G.* Sticky Knowledge: Barriers to Knowing in the Firm. Sage, London. Текст : электронный. URL: <https://dx.doi.org/10.4135/9781446218761> (дата обращения: 26.04.2022).
23. Teece 1997 — *Teece D. J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management. DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z // *Strategic Management Journal*. 1997; 18(7):509533.
24. Young 1995 — *Young A.* The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. DOI: 10.2307/2946695 // *Quarterly Journal of Economics*. 1995; 110(3):641–680.

References

1. Aoki M. *Korporatsii v usloviyakh rastushchego mnogoobraziya: poznaniye, rukovodstvo, instituty* [Corporations in Growing Diversity: Cognition, Leadership, Institutions]. Translated from English by Y. Kapturevsky ; scientific translation editor T. Drobyshevskaya. Moscow : Gaidar Institute Publ., 2015. 368 p. ISBN: 978-5-93255-426-5 (in Russ.).
2. von Böhm-Bawerk O. *Osnovy teorii tsennosti khozyaystvennykh blag* [Fundamentals of the theory of the value of economic benefits. Moscow : Direct-Media, 2007. 189 p. ISBN 978-5-9989-0588-9. Text : electronic. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26804> (accessed: 06/24/2022). Subscription access (in Russ.).
3. Bourdieu P. *Formy kapitala* [Forms of Capital (1983)]. Text : electronic. *Gumanitarnyy portal : ISSN 2310-1792* [Humanitarian portal]. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/2601#1.1>. Publication date: 09/18/2009 (in Russ.).
4. Bourdieu P. *Ekonomicheskaya antropologiya : Kurs lektsiy v Kollezh de Frans (1992–1993)* [Economic Anthropology: lecture course at the College de France (1992–1993)]. Moscow : Delo Publ., 2019. 416 p. ISBN: 978-5-7749-1401-2 (in Russ.).
5. Grant R. *Sovremennyy strategicheskyy analiz* [Modern strategic analysis]. 9th ed. St. Petersburg : Peter Publ. 2021. 672 pp. ISBN: 978-5-4461-0381-2 (in Russ.).
6. Grishchenko O. V. *Klassifikatsiya umstvennogo truda* [Classification of mental work]. EDN: UDKNUX. *Journal of the A. P. Chekhov Taganrog Institute*. 2015; 1:98–191. eISSN: 2306-2037 (in Russ.).
7. *Intellektual'naya sobstvennost': ponyatiye, sodержaniye i zashchita* [Intellectual property: concept, content and protection]. Dy A. V. Ragulina, A. A. Nikitova. Text : electronic. *Bibliotekha "Rossiyskoy gazety"* [Library of the Rossiyskaya Gazeta] : website. Vol. November 21, 2017. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/77650868>. Subscription access (in Russ.).
8. Mauborgne R. *Strategiya golubogo okeana: izbrannyye stat'i* [Blue Ocean Strategy: Selected Papers]. By René Mauborgne, W. Chan Kim ; translation from English by N. Yatsyuk. Moscow : Mann, Ivanov i Feber Publ., 2019. 240 p. ISBN: 9785001461456 Text : electronic. *LitRes* [website]. URL: <https://www.litres.ru/rene-moborn/strategiya-golubogo-okeana-izbrannyye-stati-43449223/>. Subscription access (in Russ.).
9. Kiselev V. D. *Kak napisat' avtorskiy proyektnyy sotsial'no-ekonomicheskyy keys v formate KEYKIS : Metodika i sbornik delovykh igr* [How to write an author's project socio-economic case in the KEYKIS format : Methods and a collection of business games]. Moscow : Galaxy Publ., 2018. 320 p. ISBN 978-5-9500662-5-2 (in Russ.).
10. Kiselev V. D. *Instrumenty biznes-modelirovaniya v deyatel'nosti tekhnologicheskogo predprinimatelya* [Business modeling tools in the activity of a technological entrepreneur]. EDN: VVVMZ. *Ekonomika i upravleniye v mashinostroyenii* [Economics and management in mechanical engineering]. 2017; 1:25–31. ISSN: 2072-0890 (in Russ.).
11. Kozlov V. V. *Osobennosti ucheta v malom biznese* [Features of the account in small business] : Dis. ... candidate of economic sciences : 08.00.12. Novosibirsk, 2006. 205 p. RSL OD, 61:06-8/2927 (in Russ.).
12. McConnell K. R., Brew S. L. *Economics* in 2 volumes. Moscow : Respublika Publ., 1992. V. 2. ISBN: 5-250-01249-3 (in Russ.).
13. Porter M. *Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Michael Porter ; [Translation from English]. Moscow : Alpina Publisher, 2020. 608 p. ISBN: 978-5-9614-2956-5 (in Russ.).
14. Sakharov E. M. *Fenomen intellektual'nogo kapitalista: novyy vyzov ili nereshennaya polilemma?* [The phenomenon of the intellectual capitalist: a new challenge or an unresolved polylemma?]. Text : electronic. *Forbes* [website]. URL: <https://blogs.forbes.ru/2020/10/22/phenomen-intellektualnogo-kapitalista-novyj-vyzov-ili-nereshjonnaja-polilemma/>. Publication date: 10/22/2020 (in Russ.).

15. Stuart Thomas A. *Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций* [Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations]. Moscow : Generation, 2007. 368 p. ISBN: 978-5-9763-0010-1, 1-85788-183-4 (in Russ.).
16. Khamel G. *Konkuriruya za budushcheye. Sozdaniye rynkov zavtrashnego dnya* [Competing for the future. Creating the markets of tomorrow]. By G. Hamel, K. K. Prahalad ; [Translation from English]. Moscow : Olymp-Business Publ., 2014. 288 p. ISBN: 978-5-9010-2826-1 (in Russ.).
17. Drucker P. F. *Post-Capitalist Society*. Oxford Butterworth : Heinemann, 1993. p.198. Text : electronic. URL: <http://pinguet.free.fr/drucker93.pdf> (accessed: 06/24/2022).
18. Miller D. The icarus paradox: How exceptional companies bring about their own downfall. DOI: 10.1016/0007-6813(92)90112-M. *Business Horizons*. 1992; 35(1):24-35.
19. Parasuraman A. Understanding customer expectations of service. By A. Parasuraman, L. Berry and V. A. Zeithaml. *Sloan Management Review*. 1991; 32: 39–48. Text : electronic. URL: https://www.researchgate.net/publication/225084143_Understanding_Customer_Expectations_of_Service (accessed: 05/08/2022).
20. Romer P. M. The Origins of Endogenous Growth. DOI: 10.1257/jep.8.1.3. *Journal of Economic Perspectives*. 1994; 8(1): 3–22.
21. Sanchez R. Strategic product creation: managing new interactions of technology, markets and organizations. DOI: 10.1016/0263-2373(95)00056-9. *European Management Journal*. 1996; 14(2): 121–138.
22. Szulanski G. *Sticky Knowledge: Barriers to Knowing in the Firm*. Sage, London. Text : electronic. URL: <https://dx.doi.org/10.4135/9781446218761> (accessed: 04/26/2022).
23. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z. *Strategic Management Journal*. 1997; 18(7):509533.
24. Young A. The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. DOI: 10.2307/2946695. *Quarterly Journal of Economics*. 1995; 110(3):641-680.

Информация об авторах:

Сахаров Евгений Михайлович — исполнительный директор ТК «Восточное Партнёрство», переулоч Производственный, 2, Хабаровск 680015, Российская Федерация; **Киселев Владимир Дмитриевич** — доктор делового администрирования, преподаватель, ВШКУ РАНХиГС, проспект Вернадского, 82, Москва 119571, Россия. Author ID(РИНЦ): 759584.

Information about the authors:

Sakharov Evgeniy M. – Eastern Partnership Trading Company, CEO, 2 lane Proizvodstvenny, Khabarovsk, Russia; **Kiselev Vladimir D.** – Doctor of Business Administration, Lecturer, Higher School of Economics, RANEPА, 82 Prospekt Vernadskogo, Moscow 119571, Russia. Author ID (RSCI): 759584.

Статья поступила в редакцию 06.06.2022; одобрена после рецензирования 21.06.2022; принята к публикации 20.09.2022. The article was submitted 06/06/2022; approved after reviewing 06/21/2022; accepted for publication 09/20/2022.