

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Л.И. Цветкова

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры управления рисками и страхования МГИМО МИД России, Москва, Россия
e-mail: l.tsvetkova@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0002-9851-3984

Аннотация. Статья посвящена поиску метода определения интеллектуального капитала как объекта управления и способу его однозначной оценки. Несмотря на то, что определение интеллектуального капитала является пока дискуссионным, этот термин в большинстве случаев рассматривается как совокупность знаний, навыков и производственного опыта, используемых в целях создания общественно полезных благ при максимизации прибыли и повышении других экономических и технических результатов. Невозможно управлять никаким объектом, если нет возможности его идентифицировать и контролировать уровень оценки. Имеющиеся в настоящее время методы оценки интеллектуального капитала опираются, как правило, на очевидные результаты его использования. В состав его овеществленной части включаются патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и другие элементы так называемого структурного капитала в составе интеллектуального. Однако эта часть, как правило, не оценивается и потому не может анализироваться с точки зрения эффективности. Автором делается попытка дать стройное определение сущностного смысла интеллектуального капитала и его функций в управлении эффективностью экономической деятельности и предложить логичный метод его оценки. Выводы настоящей работы могут быть использованы линейными и высшими управленцами в целях повышения эффективности бизнес-процессов, осуществляемых предприятием.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, эффективные решения, корпоративные стандарты, коэффициент Тобина, метод VAIC, формализуемые знания, неявные знания, западный и японский подходы к созданию корпоративного интеллектуального капитала.

Поступила в редакцию: 06.12.2024
Принята к публикации: 13.12.2024

УДК 330.142.2
DOI: 10.24833/2949-639X-2024-4-10-76-99

Введение

Широкое признание интеллектуального капитала как источника конкурентных преимуществ привело к необходимости разработки методов его измерения [11,13], поскольку традиционные финансовые инструменты не способны охватить все его аспекты.

Точно так же Эдвинссон и Мэлоун определили интеллектуальный капитал как знания, которые могут быть преобразованы в ценность [19]. Стюарт утверждал, что интеллектуальные ресурсы, такие как знания, информация и опыт, являются инструментами для создания богатства и определены как интеллектуальный капитал [24].

За последние два десятилетия произошло резкое увеличение инвестиций в интеллектуальный капитал по сравнению с общим объемом инвестиций компании. Исследователи называют такой рост смещением в сторону «экономики знаний» и объясняют рост производительности на макро- и фирменном уровне интенсивными инвестициями в интеллектуальный капитал. Считается, что резкое увеличение доли интеллектуальных активов по сравнению с общим объемом инвестиций компании является основной причиной явной ощутимой разницы между балансовой стоимостью компаний и рыночной стоимостью.

Однако инвестиции в развитие интеллектуального капитала считаются более рискованными по сравнению с материальными и финансовыми активами. Это объясняется высокой неопределенностью состава активов, составляющих интеллектуальный капитал, что делает затруднительным управление им как инструментом, способствующим получению будущих прибылей. Кроме того, расширение отдельных элементов интеллектуальных ресурсов становится причиной их взаимных противоречий, поскольку они развиваются и оплачиваются за счет ограниченных финансовых вложений.

Управлять этим противоречием можно лишь путем определения и создания исчерпывающего перечня объектов, воплощающих интеллектуальный капитал, и их квалифицированной оценки. В настоящее время существует немало методик оценки интеллектуального капитала. Однако эти методики носят косвенный характер, и суть этих методик состоит в определении наличия интеллектуального капитала по результатам его присутствия, без выявления включаемых в него активов. Такая косвенная оценка делает затруднительной установление как актуального состояния, так и целевого значения интеллектуального капитала фирмы как объекта управления.

Важно определить существование и сущность интеллектуального капитала как основу, источник, базу создания стоимости, в первую очередь для того, чтобы вычленил его как объект для управления процессом его накопления.

Предложения по методике оценки интеллектуального капитала компании являются целью настоящей работы.

Исследование

Несмотря на разнообразие имеющихся определений интеллектуального капитала, они базируются на его оценке как комплексе знаний или как выражение экономических результатов его использования [33]. Значительное число ученых и практиков выделяют три его основных компонента:

- человеческий капитал (созидающие способности личности);
- структурный капитал (стратегия и культура, структуры и системы, организационные правила и процедуры, принятые фирмой);
- отношенческий (клиентский, реляционный) капитал как способность к установлению фирмой эффективных внешних и внутренних коммуникаций [40, 46, 55, 56, 52, 53].

В таблице 1 представлены наиболее часто используемые методы оценки интеллектуального капитала [13, 1].

Таблица 1. Краткая характеристика методов оценки интеллектуального капитала
Table 1. Short characteristic of methods of assessment of the intellectual capital

п/п	Метод оценки	Краткая характеристика
1.	Коэффициент Д. Тобина	Отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замены.
2.	Метод К.Э. Свейби	Интеллектуальный капитал оценивается по системе значений, упорядоченных в матрице; выстраивается график с областью значений компетенции персонала и эффективность работы.
3.	Система показателей Нортон и Кэплэна	Выделяется 4 блока показателей: финансовые; клиентские; внутренних процессов (инновационных); обучения.
4.	Индекс интеллектуального капитала	Методика, нацеленная на построение картины создания стоимости в компании. Подход объединяет стратегию, нефинансовые характеристики, финансы и добавленную стоимость.
5.	Метод Пулика	Определяет эффективность использования трех типов ресурсов фирмы: СЕЕ, НСЕ и SCE.

Источник: составлено автором на основе: 48, 44, 3, 28, 39.

Представленные методы опираются на оценку результатов включения интеллектуального капитала в процесс создания стоимости как косвенные свидетельства его наличия и эффективности.

Из множества способов и подходов оценки интеллектуального капитала (см. Таблицу 1) наиболее распространенными является расчет «индекса Q» Джеймса Тобина [48] и метод оценки интеллектуального капитала Пулика [39].

«Индекс Q» - это отношение рыночной стоимости физических активов к затратам на их замещение. Он может быть исчислен двумя различными способами:

- в первом случае рыночная капитализация фирмы сопоставляется с величиной ее чистых активов (стоимостью замещения объекта);
- во втором случае сравнивается рыночная цена акций и облигаций фирмы с балансовой стоимостью активов фирмы.

При использовании первого подхода успешно функционирующая фирма имеет показатель $Q > 1$. Это означает, что рынок высоко оценивает (stock is overloaded) интеллектуальный капитал компании. Знания, навыки и способности работников в совокупности с эффективным менеджментом обеспечивают компании ее экономическую конкурентоспособность. Если же $Q < 1$, то рынок

не высоко оценивает компанию (stock is undervalued). Низкий Q-индекс является первым признаком того, что компания может быть поглощена своими прямыми конкурентами.

$$Q = \frac{\text{Рыночная стоимость объекта}}{\text{Стоимость замещения объекта}} \quad (1)$$

Однако, как показано у Филипа Х. Дибвига и Митча Варачки, применение данного метода ограничено, поскольку точность показателей, участвующих в расчете Q-фактора, имеют вероятностный характер, что снижает достоверность проведения на его основе теоретического и эмпирического анализа [18].

Упомянутые авторы доказали, что «индекс Q» Тобина является зависимым относительно масштаба фирмы, и поэтому в зависимости от величины фирмы меньший объем инвестиций сопровождается большим Q Тобина, что не всегда делает эффективными управленческие решения на его основе.

К недостаткам рассматриваемой методики также следует отнести включение в стоимость активов (замещающих средств) оборотных и нематериальных активов, хотя не все составляющие данных статей отражают наличие интеллектуального капитала, что делает оценку с использованием коэффициента Тобина неточной.

Второй метод расчета по Тобину основывается на определении всех затрат, которые необходимо будет совершить для создания интеллектуального капитала. В затраты включается заработная плата, обучение, поиск работников и т.д.

По этому методу оценки интеллектуального капитала (ИК) он определяется по формуле:

$$ИК = \text{рыночная стоимость объекта} - \text{балансовая стоимость объекта} \quad (2)$$

Однако в научной литературе вопрос неравенства рыночной и балансовой стоимостей рассматривается по-разному. Некоторые ученые уверены, что это проблема учетной политики, и ее необходимо решать посредством отражения неосязаемых активов на балансе компании. Однако ряд исследователей считает, что различие между этими стоимостями объясняется чем-то неявным, что и должно стать объектом изучения, анализа и оценки как объекта управления [35]. Частично и в настоящей работе делается попытка такого анализа.

Пулик разработал еще один популярный метод, измеряющий эффективность добавленной стоимости по корпоративным интеллектуальным способностям (интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости, VAIC).

VAIC измеряет эффективность трех типов вводимых ресурсов: финансово-го капитала, человеческого капитала и структурного капитала, который также часто называют отношенческим или клиентским капиталом [17]. Это название предполагает, что в состав этого элемента интеллектуального капитала входят инструменты установления коммуникаций с участниками производственного цикла фирмы.

Метод VAIC отличается тем, что он представляет в качестве инструментов создания добавленной стоимости финансовый, человеческий и структурный капитал и косвенно измеряет его эффективность посредством измерения совокупной эффективности использования финансового капитала (VACA), эффективности человеческого капитала (HCE) и эффективности структурного капитала (SCE). Чем выше VAIC, тем лучше использование потенциала создания стоимости фирмы.

Таким образом, эффективность интеллектуального капитала определяется тремя составляющими: человеческий капитал, структурный капитал и фактический (финансовый) капитал.

$$VAIC = HSE + SCE + CEE, \quad (3)$$

где:

VAIC - представляет добавленную стоимость, созданную за счет использования интеллектуального капитала;

CEE - представляет добавленную стоимость, созданную за счет использования финансового капитала;

HCE - представляет добавленную стоимость, созданную за счет использования человеческого капитала;

SCE - представляет добавленную стоимость, созданную за счет использования структурного капитала.

Эта модель начинается со способности организации создавать добавленную стоимость.

Добавленную стоимость (VA) можно рассчитать по следующему уравнению:

$$VA = R - S, \quad (4)$$

где:

VA - добавленная стоимость;

R - доход;

S - затраты.

При этом коэффициент эффективности человеческого капитала (HCE) согласно методики рассчитывается так:

$$HCE = VA / HC, \quad (5)$$

где:

HCE - эффективность человеческого капитала;

VA - добавленная стоимость;

HC - расходы на сотрудников (заработная плата и оклад).

Эффективность финансового капитала (CEE) рассчитывается следующим образом:

$$CEE = VA / CE, \quad (6)$$

где:

CEE - добавленная стоимость/материальные активы;

CE - финансовые активы, которые оцениваются как разность общих и нематериальных активов;

VA - добавленная стоимость.

Эффективность структурного капитала (SCE) будет рассчитываться следующим образом:

$$SCE = SC / VA = (\text{структурный капитал}) / (\text{добавленная стоимость}), \quad (7)$$

где:

SCE - эффективность структурного капитала;

SC - структурный капитал, равный:

$$SC = VA - HC, \quad (8)$$

где:

VA - добавленная стоимость;

HC - расходы на сотрудников.

Данный метод позволяет оценить наличие и величину интеллектуального капитала косвенно, через результат его вложения: стоимость фирмы, эффективность создания новой стоимости и прочее. При этом справедливость такой косвенной оценки часто вызывает возражения, основанные на доводах об иных причинах роста предлагаемых индикаторов.

Например, эмпирическое исследование Д.Мадиноса и других [32] не подтвердило гипотезу о том, что инвесторы оценивают выше стоимость фирм с большим интеллектуальным капиталом (VAIC). При этом некоторые исследователи высказали мнение, что инвесторы, принимая инвестиционные решения при оценке реальной стоимости инвестируемой компании на самом деле опираются только на оценку ее человеческого капитала. В частности, результаты сравнительного анализа динамики VAIC и инвестиционной активности для различных фирм ясно показывают, что инвесторы по отдельности оценивают каждый из трех компонентов VAIC. Эффективность человеческого капитала оценивается отдельно от других компонентов.

Авторы Винарто, Хоанг и др., Ву и др., Батчимег, К.Сингх и др. доказывают, что статистический анализ зависимости инвестиционной активности с каждым из компонентов VAIC по отдельности дает те же результаты, что и анализ по VAIC, что делает бессмысленным сам коэффициент [10, 23, 51, 9, 42]. Кроме того, это может свидетельствовать просто о связи инвестиционных решений с эффективностью деятельности фирмы.

К тому же, по мнению ряда авторов, каждая составляющая VAIC, в конечном итоге, оценивает именно такую связь, которая, по их мнению, неочевидно связана с интеллектуальным капиталом [32].

Автору представляется очевидной потребность в таких показателях, которые фиксируют наличие и объем самого интеллектуального капитала как объекта управления, а не косвенные показатели его присутствия у фирмы.

Эта проблема стала предметом исследования Каила Л.Шана, предложившего в качестве такого показателя «Индекс интеллектуального капитала» (ICI), который призван оценить интеллектуальный капитал в масштабах национальной экономики [28]. Автор оценивает уровень интеллектуального капитала национальной экономики как уровень приобретаемых компетенций работающих в этой экономике специалистов. Согласно авторской трактовке, «индекс интеллектуального капитала (ICI) - это показатель способности стран извлекать выгоду из экономики знаний путем развития среды образования, творчества и привлечения талантов».

Проще говоря, показатель ICI предлагается использовать в качестве барометра уровня наличия у страны «умников» как носителей уникальных знаний, обеспечивающих конкурентоспособность всей национальной экономики. При этом не следует ассоциировать интеллектуальный капитал с обладанием большим объемом знаний, которому обучают национальные образовательные учреждения.

Совершенно справедливо считать, что помимо накопленных знаний именно творчество должно быть неотъемлемой частью любого измерения интеллектуального капитала. Авторы теории обращают внимание на глубоко личностные способности людей, поскольку обучение и запоминание становятся еще менее ценными в эпоху, когда компьютеры и роботы легко доступны.

Действительно, творчество - это то, что отделяет человека от роботов. Это ключ, который раскрывает силу образования. Значит, показатели уровня интеллектуального капитала, помимо человеческих способностей и приобретенных компетенций личности, должны включать эмоциональный интеллект (EQ) как способность к социальным коммуникациям и культурный интеллект (CQ) как способность к социальным коммуникациям.

Члены общества, обладающие этими видами интеллекта, Каил Л.Шан называет «умниками» - то есть теми, кто будет стимулировать экономику знаний. Поэтому страны, которые нацелены на форсирование и накопление именно такого интеллектуального капитала, будут лучше всего подготовлены к революции знаний, воплощенной в подъеме больших данных, облачных вычислений, искусственного интеллекта и т.д. Можно резюмировать, что в этом подходе основной составляющей интеллектуального капитала является человеческий капитал как капитал творческого использования знаний (рисунок 1), оценка которого весьма проблематична.

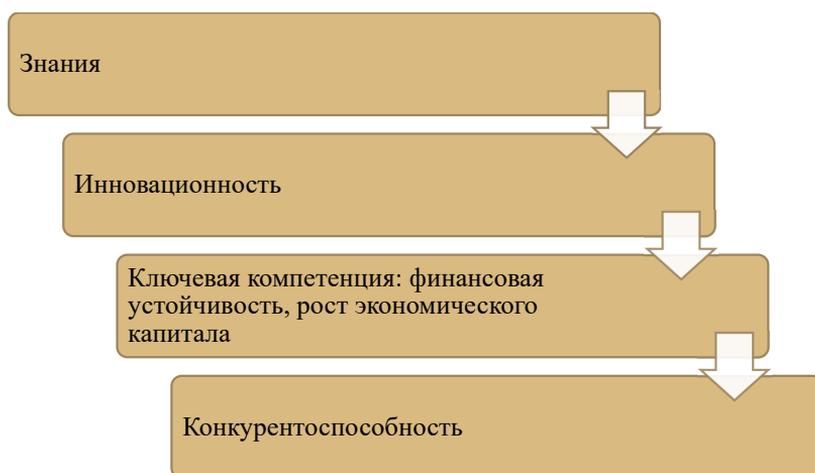


Рисунок 1. Структура влияния знаний на обеспечение конкурентоспособности экономики.

Figure 1. Structure of Influence of Knowledge on Ensuring Competitiveness of Economy.

Источник: составлено автором.

Именно проблемы оценки человеческого капитала заставляют оценивать уровень интеллектуального капитала через косвенные показатели.

Признание истинности этого взгляда на происхождение интеллектуального капитала остается открытым и требующим решения вопросом: как измерять и управлять приращением эмоционального (коммуникационного) и культурного капитала как на личностном уровне, так и на уровне организации или уровне всей экономики.

При попытке поиска ответов на поставленные в предшествующих работах вопросы в настоящем исследовании автором выдвигается гипотеза, которую предполагается обосновать.

Основная гипотеза

Интеллектуальный капитал воплощается в компетенциях по принятию новых эффективных решений, что является основой создания инноваций. Следовательно, интеллектуальный капитал любого экономического агента воплощается в стандарты принятия решений по организации или реализации созидательных процессов, имеющих форму интеллектуальной собственности.

Таким образом, в качестве стоимости интеллектуального капитала справедливо использовать стоимость прав на созданную интеллектуальную собственность, за которую она может быть реализована как у фирмы, так и на свободном рынке.

Гипотеза будет признана доказанной, если будет доказана связь роста добавленной стоимости (EVA) и стоимости интеллектуальной собственности, используемой фирмой, а также взаимозависимость роста рыночной стоимости фирмы и роста стоимости привлекаемой ею интеллектуальной собственности.

Обоснование гипотезы

Мысль Л.Эдвинсона о том, что «знания обеспечивают рост рентабельности использования всех прочих ресурсов» [7], по сути дела, означает, что такой эффект обеспечивает принятие решений на основе знаний, поскольку создание добавленной стоимости переводит включаемый в оборот ресурс в разряд капитала.

Остановимся на понимании интеллектуального капитала отдельной личности как на ее способности принимать эффективные решения в процессе созидательной деятельности. Это означает, что необходимость в принятии решений в некоторой ситуации возникает, если ранее возникшая проблема не решалась, и ее решение принимается впервые или заново. Если принятое решение эффективно, то оно является новым знанием, которое, будучи закрепленным, переходит в разряд интеллектуального капитала. Стоит вопрос: как определить и измерить стоимость обладания этим знанием и как определить форму его существования.

Знание может быть теоретическим, практическим, а также воплощать лучшие организационные практики. Еще одним категорийным делением, по мнению Альфреда Чендлера, Питера Хагстрема и Орджана Солвелла, является их деление на явные и скрытые [14]. Понимание разницы между явным знанием и скрытым знанием является основным отличием западного подхода к знаниям от японского.

Согласно западному подходу, получение знаний представляет собой процесс обучения результатам решений одних индивидов другими. При этом объектом изучения является база знаний, воплощенная в корпоративных стандартах и правилах, составляющих структурный и реляционный капитал как составных элементов интеллектуального. А мотивированность личностей в использовании корпоративных знаний и способность к созданию новых должна обеспечиваться менеджментом путем использования стандартов управления, также относящихся к реляционному, коммуникационному сегменту интеллектуального капитала фирмы. Возникшее и зафиксированное таким образом знание становится собственностью корпорации, ее капиталом.

Ронни Лессем, описывая процесс создания корпоративного интеллектуального капитала, выделяет три процесса, в ходе которых создаются знания компании [30].

Во-первых, новые знания в основном приобретаются в процессе деятельности при решении проблем. Это генеративный процесс, порождающий знания при принятии решений.

Во-вторых, это новое знание используется в продуктивном процессе, в качестве стандарта, обеспечивающего основу для создания новых предложений.

В-третьих, после декларирования знаний в форме корпоративных стандартов идет репрезентативный процесс, в котором знания, трансформированные в новые продукты, предлагаются потребителям.

Как отмечал Й. Шумпетер, ориентация на удовлетворение рыночных потребностей за счет предпринимательских инновационных подходов, оформленных как знания, обеспечит компаниям возможность установления рыночной цены, включающей дополнительную инновационную, квазимонопольную сверхренту, то есть обеспечивающей рост EVA [6].

Собственником интеллектуального капитала, производящего новую стоимость, при этом является фирма, внедряющая стандарт новых товаров, услуг и способов их производства и получающая добавленную стоимость за счет установления монополично высокой цены [5] или за счет снижения затрат [4].

Обобщая приведенные рассуждения, можно сделать вывод, что в практическом менеджменте интеллектуальный капитал, согласно западному подходу, является корпоративной базой знаний, воплощаемой в стандарты принятия решений различного уровня.

Согласно этому подходу, интеллектуальный капитал не включает в себя эмоциональный и культурный интеллект, что составляет суть человеческого капитала. Предполагается, что личностные особенности могут быть воспитаны в процессе управления, а те, которые не могут быть воспитаны - должны быть стандартизированы. Владение не принадлежащим фирме интеллектуальным капиталом за отдельными личностями не предполагается, и все его элементы должны принадлежать корпорации. Отсюда следует вывод, что интеллектуальный капитал как объект управления - это корпоративная база знаний и мотивированный к ее изучению и использованию сотрудник.

Что касается японского подхода, то, в отличие от американского, здесь считается, что самые ценные знания - это знания «скрытые», заключенные в личном опыте человека.

Создание новых знаний, согласно японской теории, будучи динамическим процессом, в который включен человек, не может управляться с помощью командования и контроля. Наоборот, новые знания появляются, если создан контекст для взаимопонимания, порождающий преданность идее, идеалам, а также имеют место взаимоотношения, в которых важно социальное взаимодействие и креативность.

В рамках данного контекста создание нового знания представляет собой этапы преобразования «скрытых» знаний в «явные» в условиях творческого комфорта личности.

Основным носителем интеллектуального капитала, согласно японскому подходу, считается мотивированный сотрудник, опирающийся при принятии решений на знания в сочетании с эмоциями и интуицией, способный сформулировать и распространить среди коллег его результат.

Для приобретения фирмой прав этот результат в японских компаниях организуются неформальные собрания для детального обсуждения способов решения сложных проблем, возникающих при разработке новой продукции методом

«мозгового штурма». На подобные встречи может прийти любой сотрудник компании, заинтересовавшийся проектом. В ходе дискуссии существует одно табу - на неконструктивную критику. Результаты обсуждения кладутся в основу проектных решений.

Из проведенного анализа видно, что японский взгляд на происхождение интеллектуального капитала также состоит в том, что он формируется при решении задач, связанных с принятием новых решений, и возникает в процессе принятия решений. При этом японские компании считают, что выражаемое словами и цифрами знание - всего лишь верхушка айсберга, а знание в основном не формализовано, т.е. не является чем-то легко видимым и объясняемым. Неформализованное знание (tacit knowledge) существует на уровне индивидуума и формализации поддается плохо, что затрудняет его передачу кому бы то ни было и его использование кем-либо, кроме владельца.

Статичное знание, согласно японской теории, само по себе не представляет особенной ценности. Важна его применимость как инструмента для решения проблем. Такая применимость проявляется в процессе созидания, а эффективность такой применимости зависит от компетенций личности. Управляя предприятием, менеджмент фирмы, по сути дела, лишь управляет совокупностью индивидуальных интеллектуальных капиталов, не принадлежащих фирме, а арендованных ею [2].

Как было показано, вне зависимости от формализуемости или неформализуемости знаний как основы интеллектуального капитала фирмы, его наличие зависит от способности к принятию решений того персонала, который составляет человеческий капитал фирмы.

При этом формализуемое знание формализуется в стандартах деятельности фирмы, принадлежит ей и создает ей дополнительную стоимость.

Не формализуемое знание, обеспечивающее процесс принятия эффективных решений, воплощается в их результатах как «ноу-хау». Однако сам процесс такого решения осуществляется их авторами на основе не визуализируемых и не формализуемых характеристик личности, описываемых как ее эмоциональные и культурные особенности. Эти характеристики не могут быть транслированы к прочим участниками созидющего процесса, а следовательно, не могут быть включены в состав интеллектуального капитала корпорации, хотя являются составляющими интеллектуального капитала каждой личности и принадлежат им. Оригинальные решения, полученные за счет вложения этого индивидуального капитала в коллективный процесс, позволяют создать «ноу-хау», оформив на него право его создателей. Значит, стоимость интеллектуального капитала, основанного на неформализуемых знаниях, равна стоимости прав на созданное за счет него решение.

Поскольку такой интеллектуальный капитал принадлежит его собственнику как творцу эффективного и инновационного решения, то все заинтересованные фирмы могут приобрести у него права на его использование. Следует отметить,

что собственником в этом случае является тот, кто создал уникальное решение. Если такое решение было создано в рамках условий, созданных фирмой, то собственником будет фирма как организатор воплощения знаний своих специалистов.

Обобщая сказанное, сделаем вывод, что стоимость интеллектуального капитала фирмы можно определить как стоимость:

- объектов интеллектуальной собственности, таких как изобретения, разработки, образцы продукции, фирменные и коммерческие названия, товарные знаки, селекционные успехи, «ноу-хау»; стоимость составляющих этого сегмента интеллектуального капитала определяется стоимостью их обращения на рынке интеллектуальной собственности;
- объектов интеллектуальной собственности в форме корпоративных и отраслевых стандартов, являющихся результатом формализации лучших практик принятия решений, которые были наблюдаемы и описаны персоналом корпораций или специальных организаций, в целях присвоения этих практик как элементов интеллектуального капитала самой фирмой; стоимость составляющих этого сегмента интеллектуального капитала определяется стоимостью снижения затрат на производство продукции до и после внедрения стандартов, ростом соответствующих финансовых результатов деятельности или ростом добавленной стоимости.

В соответствии с этой гипотезой было выдвинуто предположение о зависимости интеллектуальной собственности, принадлежащей компании и ее рыночной капитализации.

Метод проверки гипотезы

Для проверки высказанной гипотезы о воплощении интеллектуального капитала как стандартных решений в форму интеллектуальной собственности анализировалась корреляционная зависимость значений экономической добавленной стоимости и стоимости интеллектуальной собственности, включаемой в ее создание. Наличие высокой прямой корреляционной зависимости этих показателей позволило бы утверждать, что стоимость интеллектуальной собственности является оценкой интеллектуального капитала, обращающегося в экономике¹.

Справедливость этой гипотезы была проверена на основе данных Всемирного банка о ежегодном объеме добавленной стоимости (EVA) и расходах на приобретение интеллектуальной собственности различных развитых и развивающихся экономик.

Анализ зависимости стоимости, включаемой в экономическую деятельность интеллектуальной собственности и ее рыночной капитализации, проводился путем сравнения средних темпов роста добавленной стоимости и рыночной капитализации в рамках национальных экономик в течение всего периода анализа.

¹ World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата обращения: 07.11.2023)

При этом в анализ были включены страны Европы и Центральной Азии, а также данные по мировой экономике.

Результаты

Связь динамики EVA и стоимости участвующей в ее создании интеллектуальной собственности представлены на рисунках 2 и 3. В процессе анализа рядов названных данных был рассчитан их коэффициент корреляции, который, как можно увидеть, высоко значим.

На этих рисунках демонстрируется корреляция временных рядов объема интеллектуальной собственности и EVA как в экономиках Европы и Центральной Азии (корреляция 0,905) (рисунок 2), так и в масштабах всей мировой экономики (корреляция 0,99) (рисунок 3).

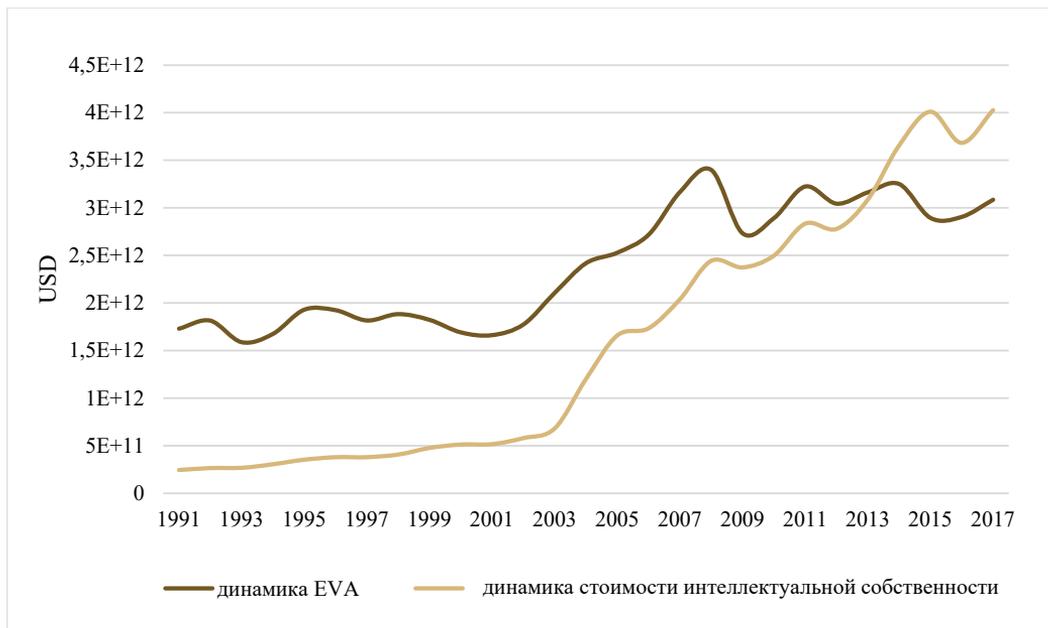


Рисунок 2. Совместная динамика показателей объема интеллектуальной собственности и EVA в экономики Европы и Центральной Азии (корреляция 0,905).

Figure 2. Joint Dynamics of Indicators of Volume of Intellectual Property and EVA in Economies of Europe and Central Asia (correlation 0,905).

Источник: составлено автором на основе: World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата обращения: 07.11.2024).

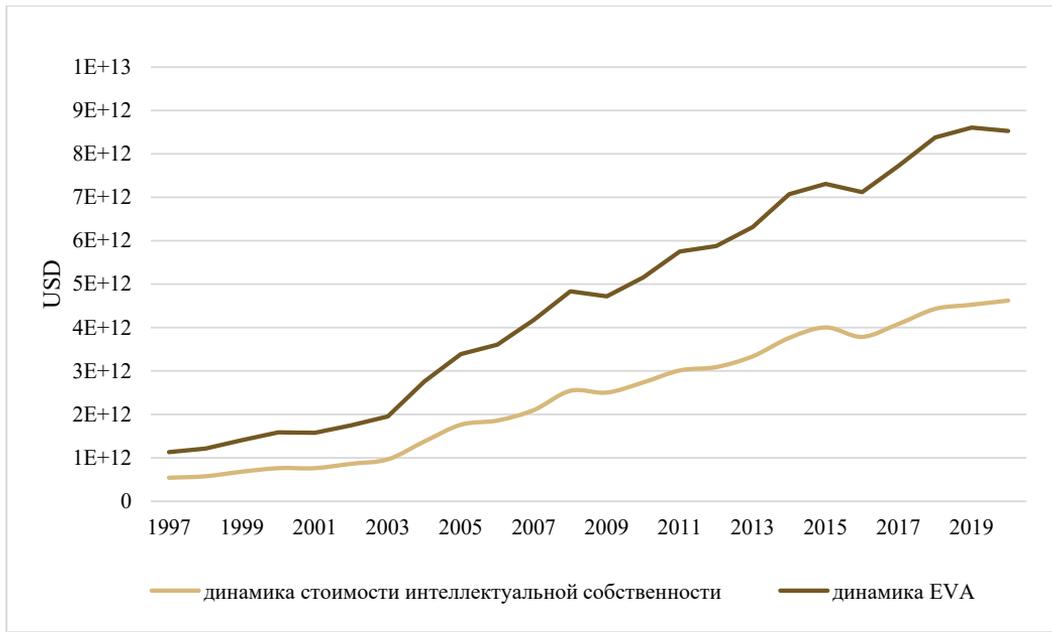


Рисунок 3. Совместная динамика показателей объема интеллектуальной собственности и EVA в масштабах всей мировой экономики (корреляция 0,99).

Figure 3. Joint Dynamics of Indicators of Volume of Intellectual Property and EVA in Scales of All World Economy (correlation 0,99).

Источник: составлено автором на основе: World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата обращения: 07.11.2024).

Таким образом, можно считать доказанной зависимость добавленной стоимости и объема интеллектуальной собственности, обращающейся в экономике. Это вывод позволяет рассматривать в качестве объекта управления интеллектуальным капиталом его воплощение в интеллектуальной собственности, формально или по сути закрепляющей стандарты принятия решений по организации бизнес-процессов или созданию материальных благ. Стоимость этой собственности будет равна стоимости воплощенного в ней интеллектуального капитала, откуда следует необходимость использования этой стоимости как объекта управления и оценки интеллектуального капитала.

Исследования связи добавленной стоимости и стоимости, обращающейся на национальных рынках интеллектуальной собственности, подтвердили эти выводы (таблица 2). Таблица 2 содержит значения коэффициентов корреляции между добавленной стоимостью, создаваемой в рамках национальных экономик различных стран (преимущественно развитых), и обращающейся в них интеллектуальной собственностью.

Высокие коэффициенты корреляции временных рядов показателей EVA и стоимости интеллектуальной собственности подтверждают гипотезу о справедливости понимания интеллектуального капитала как оценки затрат на создание или приобретение интеллектуальной собственности.

Таблица 2. Взаимная зависимость роста добавленной стоимости и рыночной капитализации и интеллектуальной собственности, обращающейся на национальном рынке

Table 2. Interdependence of Growth of the Value Added and Market capitalisation and Intellectual Property Which is Traded on the National Market

п/п	Страна	Коэффициент корреляции временных рядов значений EVA и стоимости используемой интеллектуальной собственности	Среднегодовой темп роста стоимости используемой интеллектуальной собственности	Среднегодовой темпы роста рыночной капитализации в рамках национальной экономики
1.	Германия	0,776590491	0,998	0,995
2.	Российская Федерация	0,876741337	0,935	0,965
3.	Япония	0,081796994	0,998	1,019
4.	Китай	0,936841203	0,998	1,031
5.	Австралия	0,94811043	0,996	0,994
6.	США	0,951372359	0,994	1,0
7.	Индия	0,935948116	0,999	1,028
8.	Венгрия	0,77807948	0,989	0,976
9.	Австрия	0,93024898	0,971	0,969
10.	Испания	0,08517759	0,943	1,011
11.	Израиль	0,976937745	0,996	1,004
12.	Европа и Центральная Азия	0,90582369	1	1,012
13.	Мировая экономика	0,99066753	1,07	1,09

Источник: составлено автором на основе: World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата обращения: 07.11.2024).

Резко выделяющимися являются значения коэффициентов корреляции рядов EVA и расходов на интеллектуальную собственность в экономике Японии и Испании.

Объяснения этому явлению предлагаются следующие.

Как было сказано выше, японский подход к управлению знаниями, обеспечивающими рост интеллектуального капитала фирмы, состоит в стимулировании сотрудников к передаче фирме своих скрытых знаний и компетенций путем оформления рационализаторских предложений. Эти предложения появляются вследствие личных инициатив сотрудников, и расходы на эту форму интеллектуального творчества не оформляются приобретением собственности или расходами компании на ее создание.

Экономика Испании характеризуется существенно более низкими темпами роста интеллектуальной собственности, чем рыночной капитализации. При этом зависимость EVA очень слабо зависит от интеллектуальных стандартов. Это наблюдение еще раз показывает взаимосвязь между расходами на интеллектуальную собственность, EVA и рыночной капитализацией.

Существенным результатом работы является показанная зависимость обращающейся в национальной экономике интеллектуальной собственности с рыночной капитализацией ее предприятий. В таблице 2 видно, что темпы роста рыночной капитализации практически совпадают с темпами роста интеллектуальной собственности, что подтверждает эффективность создания и использования интеллектуальных стандартов и интеллектуальной собственности в целях повышения капитализации предприятий.

Дискуссия

Как было неоднократно показано, в настоящее время, в условиях «экономики знаний», обладание интеллектуальным капиталом рассматривается большинством исследователей как основная компетенция [44, 22].

В связи с массовым интересом к проблеме существуют многочисленные определения этого понятия и разнообразные подходы для его измерения [12, 29, 54, 41, 43]. В течение всего периода исследований этой проблемы они проводились под углом зрения различных дисциплин, что имело следствием построение различных моделей [21, 47, 45, 15, 26, 37, 31, 36, 34]. К этим моделям могут быть отнесены претензии в связи с неадекватностью рассчитываемых в них показателей оценки стоимости интеллектуального капитала как реального и управляемого объекта [20].

Например, с точки зрения бухгалтерского учета некорректно оценивать интеллектуальный капитал как эффективность от его применения или как разность между стоимостью активов и рыночной стоимостью [17]. В настоящей работе продолжены поиски определения интеллектуального капитала таким образом, чтобы его объем мог быть доказанным при ведении бухгалтерии [16].

Проведенный анализ позволил объединить существующие подходы исследователей к оценке интеллектуального капитала в двух направлениях: [27,25]

- поэлементный подход;
- комплексный подход.

Поэлементный подход выделяет в интеллектуальном капитале его составляющие и оценивает их по отдельности. Поэлементный подход делит интеллектуальный капитал на компоненты, давая оценку каждого, и объединяет их сумму в единую стоимость.

Недостатком поэлементного подхода является отсутствие доказанного единства исследуемых элементов интеллектуального капитала [50], поскольку исследователи сосредотачиваются на измерении отдельных компонентов. Кроме того, трудно получить финансовую информацию об отдельных компонентах. На-

конец, включены только те аспекты компонентов, которые измеримы, но, возможно, многие другие аспекты остаются, размеры которых невозможно точно определить.

Комплексный подход оценивает интеллектуальный капитал на базе произведенной с его участием рыночной стоимости [38]. Зависимость этих показателей подтверждена автором в настоящей работе.

Недостатком комплексного подхода является то, что он основывается на предположении об исключительной зависимости рыночной стоимости компании только от интеллектуального капитала, хотя, безусловно, в ее формировании участвует также материальный и финансовый капитал. Кроме того, этот метод оценивает стоимость интеллектуального капитала, объем производимой им EVA, которая по сути является косвенной, но не прямой его оценкой.

Сведения компании об элементах, которые могут быть отнесены к интеллектуальному капиталу, - это особая проблема, поскольку многие компании не публикуют информацию на эту тему и принципы его оценивания.

В работе Тайскбо [49] показано, как некоторые шведские предприятия обладают и управляют своим интеллектуальным капиталом, однако ознакомиться с его составом по их финансовым отчетам весьма сложно [8]. Причина такого положения дел в том, что существует опасение снижения рыночной цены компании в связи с открытым доступом к содержанию ее интеллектуального капитала. Особенно такие опасения касаются первичного размещения акций (IPO).

Заключение

Предложенный метод оценки интеллектуального капитала как стоимости стандартов и решений по инновационным методам управления и производства, закрепленных за их владельцем, облегчает проблему отражения интеллектуального капитала в бухгалтерском учете по затратному или доходному методу. Например, при затратном подходе это затраты на создание и внедрение стандартных решений, а при доходном подходе - стоимость приращения EVA или доход от реализации созданных или усовершенствованных технологий.

Разработанный в настоящей работе подход базируется на взгляде на интеллектуальный капитал как на сформулированные и оформленные технологии принятия эффективных решений в ходе созидательной деятельности. Документы, оформляющие эти технологии, могут быть представлены в форме корпоративных стандартов, если они были разработаны как результат профессиональной деятельности сотрудников. Индивидуальная инициатива отдельных лиц может быть выражена в создании интеллектуальных объектов, оформляемых как принадлежащая создателям интеллектуальная собственность.

Совершенно очевидно, что фирма заинтересована в оформлении этих объектов в корпоративную собственность, поэтому инициирует рассмотрение идей своих сотрудников как рационализаторских предложений, которые

рассматриваются специалистами и внедряются, если оцениваются как эффективные. Такой подход характерен для японской методики управления человеческим капиталом.

Если сотрудники оформляют разработанные ими в процессе созидательной деятельности технологии принятия решений как свою интеллектуальную собственность, фирма будет вынуждена приобретать эти технологии, в связи с чем чрезвычайно важно и эффективно поощрять сотрудников к разработке рационализаторских предложений.

Приобретение таких разработок обеспечивает фирме возможность приращения своего интеллектуального капитала путем присвоения результатов использования «индивидуального», «личностного» капитала, который, до его фиксирования в форме интеллектуальной собственности принадлежит только его носителю и не может быть присвоен фирмой без участия этого носителя в процессе производственной деятельности.

Создаваемая или приобретаемая интеллектуальная собственность как выражение наилучшей практики принятия решений формирует и может быть оценена как интеллектуальный капитал фирмы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Абрамова О.В., Гришина Т.А., Савченко А.О.* Применение модели интеллектуального коэффициента добавленной стоимости для анализа влияния интеллектуального капитала на результаты деятельности предприятий. Пермь: ПФ ГУ-ВШЭ. 2012. 9 с.
2. *Величенко Н., Адлер Ю.* Канбан и «точно вовремя» на Toyota. Менеджмент начинается на рабочем месте. М.: Альпина паблишер. 2023. 214 с.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнеса. 2003. 320 с.
4. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс. 1986. 471 с.
5. *Чемберлин Э.Х.* Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости. М.: Экономика. 1996. 349 с.
6. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Эксмо. 2007. 861 с.
7. *Эдвинсон Л.* Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. М.: Academia. 1999. 448 с.
8. *Alcaniz L., Gomez-Bezares F., Ugarte J.V.* Efficiency in Initial Public Offerings and Intellectual Capital Disclosure // *European Journal of Finance*. 2017. No. 23. Pp. 1129-1149.
9. *Batchimeg B.* Financial Performance Determinants of Organizations: The Case of Mongolian Companies // *Journal of Competitiveness*. 2017. No. 9(3). Pp. 22-33.
10. *Berliana M., Gaol L., Gandi H.M., Christnova P.A., Hutagalung J.F.* The Determinants of Manufacturer in Indonesia Stock Exchange // *SULTANIST: Jurnal Manajemen dan Keuangan*. 2023. No. 11(2). Pp. 149-160.
11. *Bontis N.* Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models // *Management Decision*. 1998. No. 36(2). Pp. 63-76.
12. *Bontis N., Keow W.C.C., Richardson S.* Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries // *Journal of Intellectual Capital*. 2000. No. 1. Pp. 85-100.

13. *Burr R., Girardi A.* Intellectual Capital: more than the Interaction of Competence & Commitment // *Australian Journal of Management*. 2002. No. 27. Pp. 77-87.
14. *Chandler A.D.* The Dynamic Firm. The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions. Oxford: Oxford University Press. 1994. 217 p.
15. *Chen J., Zhu Z., Yuan X.H.* Measuring Intellectual Capital: a New Model and Empirical Study // *Journal of Intellectual Capital*. 2004. No. 5. Pp. 195-212.
16. *Dumay J.* Reflections on Interdisciplinary Accounting Research: The State of the Art of Intellectual Capital // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2014. No. 27. Pp. 1257-1264.
17. *Dumay J., Cai L.* A Review and Critique of Content Analysis as a Methodology for Inquiring into IC Disclosure // *Journal of Intellectual Capital*. 2014. No. 15. Pp. 264-290.
18. *Dybvig P.H., Warachka M.* Tobin's q Does not Measure Firm Performance: Theory, Empirics, and Alternatives // *S&P Global Market Intelligence*. 2015. Pp. 14-27.
19. *Edvinsson L.* Developing Intellectual Capital at Skandia // *Long Range Planning*. 1997. No. 30(3). Pp. 366-373.
20. *Garcia-Meca E., Parra I., Larran M., Martinez I.* The Explanatory Factors of Intellectual Capital Disclosure to Financial Analysts // *European Accounting Review*. 2005. No. 14. Pp. 63-94.
21. *Goebel V.* Estimating a Measure of Intellectual Capital Value to Test its Determinants // *Journal of Intellectual Cap*. 2015. No. 16. Pp. 101-120.
22. *Guthrie J., Petty R., Johanson U.* Sunrise in the Knowledge Economy // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2001. No. 14. Pp. 365-384.
23. *Hoang T.V.H., Dang N.H., Tran M.D., Vu T.T.V.* Determinants Influencing Financial Performance of Listed Firms: Quantile Regression Approach // *Asian Economic and Financial Review*. 2019. No. 9(1). Pp. 78-90.
24. *Holton E.E., Yamkovenko B.* Strategic Intellectual Capital Development: a Defining Paradigm for HRD? // *Human Resource Development Review*. 2008. No. 7(3). Pp. 270-291.
25. *Huang S.Y.* Intellectual Capital Measures: Literature review // *Management of Engineering & Technology (PICMET)*. 2014. Pp. 8-21.
26. *Hunter L., Webster E., Wyatt A.* Measuring Intangible Capital: A Review of Current Practice // *Australian Accounting Review*. 2005. No. 15. Pp. 4-21.
27. *Janosevic S., Dzenopoljac V., Bontis N.* Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia // *Knowledge and Process Management*. 2013. No. 20. Pp. 1-11.
28. *Kai L. Chan* Intelligence Capital Index // *World Monitor*. 2017. No. 5. Pp. 62-69.
29. *Kaufmann L., Schneider Y.* Intangibles: a Synthesis of Current Research // *Journal of Intellectual Capital*. 2004. No. 5. Pp. 366-388.
30. *Lessem R.* Management Development through Cultural Diversity. L.: Routledge. 1998. 432 p.
31. *Macerinskiene I., Aleknaviciute R.* Comparative Evaluation of National Intellectual Capital Measurement Models // *Business: Theory and Practice*. 2015. No. 16. Pp. 1-14.
32. *Maditinos D., Chatzoudes D., Tsairidis Ch., Theriou G.* The Impact of Intellectual Capital on Firms' Market Value and Financial Performance // *Journal of Intellectual Capital*. 2011. No. 12(1). Pp. 132-151.
33. *Mavridis D.G., Kyrmizoglou P.* Intellectual Capital Performance Drivers in the Greek Banking Sector // *Management Research News*. 2005. No. 28(5). Pp. 43-62.
34. *Molloy J.C., Chadwick C., Ployhart R.E., Golden S.J.* Making Intangibles "Tangible" in Tests of Resource Based Theory: A Multidisciplinary Construct Validation Approach // *Journal of Management*. 2011. No. 37. Pp. 1496-1518.

35. *Montequin V.R., Fernandez F.O., Cabal V.A., Gutierrez, N.R.* An Integrated Framework for Intellectual Capital Measurement and Knowledge Management Implementation in Small and Medium-Sized Enterprises // *Journal of Information Science*. 2006. No. 32(6). Pp. 525-538.
36. *Mouritsen J.* Classification, Measurement and the Ontology of Intellectual Capital Entities // *Journal of Human Resource Costing & Accounting*. 2009. No. 13. Pp. 154-162.
37. *Nazari J.A., Herremans I.M.* Extended VAIC Model: Measuring Intellectual Capital Components // *Journal of Intellectual Capital*. 2007. No. 8. Pp. 595-609.
38. *Petty R., Guthrie J.* Intellectual Capital Literature Review: Measurement, Reporting and Management // *Journal of Intellectual Capital*. 2000. No. 1. Pp. 155-176.
39. *Pulic A.* VAIC - an Accounting Tool for IC Management // *International Journal of Technology Management*. 2000. No. 20(5). Pp. 702-714.
40. *Ruta C.D.* HR Portal Alignment for the Creation and Development of Intellectual Capital // *International Journal of Human Resource Management*. 2009. No. 20(3). Pp. 562-577.
41. *Sanchez P., Chaminade C., Olea M.* Management of Intangibles - An Attempt to Build a Theory // *Journal of Intellectual Capital*. 2000. No. 1. Pp. 312-327.
42. *Singh K., Misra M., Kumar M.* A Study on the Determinants of Financial Performance of US Agricultural Cooperatives // *Journal of Business Economics and Management*. 2019. No. 20(4). Pp. 633-664.
43. *Stewart T.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y.: Doubleday Dell Publishing Group. 1997. 320 p.
44. *Sveiby K.E.* The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledge-Based Assets. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers. 1997. 275 p.
45. *Sydler R., Haefliger S., Pruksa R.* Measuring Intellectual Capital with Financial Figures: Can We Predict Firm Profitability? // *European Management Journal*. 2014. No. 32. Pp. 244-259.
46. *Tayles M., Pike R., Sofian S.* Intellectual Capital, Management Accounting Practices and Corporate Performance // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2007. No. 20(4). Pp. 522-548.
47. *Tawy N.El., Tollington T.* Intellectual Capital: Literature Review // *International Journal of Learning and Intellectual Capital*. 2012. No. 9. Pp. 241-242.
48. *Tobin J.* A General Equilibrium Approach to Monetary Theory // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1969. No. 1(1). Pp. 15-29.
49. *Tyskbo D.* Managers' Views on How Intellectual Capital is Recognized and Managed in Practice: A Multiple Case Study of Four Swedish Firms // *Journal of Intellectual Capital*. 2019. No. 20. Pp. 282-304.
50. *Van der Meer-Kooistra J., Zijlstra S.M.* Reporting on Intellectual Capital // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2001. No. 14. Pp. 456-476.
51. *Vu T.H., Nguyen M.T.H., Vuong Q.H.* Determinants of Vietnamese Listed Firm Performance: Competition, Wage, CEO, Firm Size, Age, and International Trade // *Journal of Risk and Financial Management*. 2019. No. 12(2). Pp. 62-74.
52. *Wall A.* The Measurement and Management of Intellectual Capital in the Public Sector // *Public Management Review*. 2007. No. 7(2). Pp. 289-303.
53. *Walsh K., Enz C., Canina L.* The Impact of Strategic Orientation on Intellectual Capital Investments in Customer Service Firms // *Journal of Service Research*. 2008. No. 10(4). Pp. 300-317.
54. *Wiig K.M.* Integrating Intellectual Capital and Knowledge Management // *Long Range Planning*. 1997. No. 30. Pp. 399-405.

55. *Yang C.C., Lin C.Y.Y.* Does Intellectual Capital Mediate the Relationship between HRM and Organizational Performance? Perspective of a Healthcare Industry in Taiwan // *International Journal of Human Resource Management*. 2009. No. 20(9). Pp. 1965-1984.
56. *Zerenler M., Gozlu S.* Impact of Intellectual Capital on Exportation Performance: Research on the Turkish Automotive Supplier // *Journal of Transnational Management*. 2008. No. 13(4). Pp. 318-341.

INTELLECTUAL CAPITAL AS OBJECT OF ASSESSMENT AND MANAGEMENT

L.I. Tsvetkova

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of Risk Management and Insurance of the Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow, Russia
e-mail: l.tsvetkova@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0002-9851-3984

Abstract. Article is devoted to the search of a method of defining intellectual capital as an object of management and a way of its unambiguous assessment. In spite of the fact that definition of the intellectual capital is still debatable, this term is, in most cases, considered to be a set of knowledge, skills, and know-how used for the creation of the socially useful benefits, while maximising profit and increasing other economic and technical results. It is impossible to manage any object if there is no opportunity to identify it and control its assessment level. The methods currently available typically rely on the obvious results of its use. Its substantiated part, which includes patents, databases, software, trademarks, and other elements of the so-called structural capital, as a part of intellectual capital, is often estimated and cannot be analysed from the point of view of efficiency. The author attempts to provide a harmonious definition of the intrinsic sense of the intellectual capital and its functions in management of economic activity efficiency, as well as to offer a logical method of its assessment becomes. The conclusions of this work can be used by line and upper managers to increase the efficiency of the business processes carried out by the enterprise.

Keywords: intellectual capital, intellectual property, effective decisions, corporate standards, Tobin's coefficient, VAIC method, formalisable knowledge, implicit knowledge, Western and Japanese approaches to creation of the corporate intellectual capital.

Submitted: December 06, 2024
Accepted: December 13, 2024

UDC 330.142.2
DOI: 10.24833/2949-639X-2024-4-10-76-99

REFERENCES:

1. Abramova O.V., Grishina T.A., Savchenko A.O. *Primenenie modeli intellektual'nogo kojefficienta dobavlennoj stoimosti dlja analiza vlijanija intellektual'nogo kapitala na rezul'taty dejatel'nosti predpriyatij [Application of the Intellectual Value-added Coefficient Model to Analyze the Impact of Intellectual Capital on the Performance of Enterprises]*. Perm, PF GU-VShJe, 2012, 9 p. (In Russ.).
2. Velichenko N., Adler J. *Kanban i «tochno vovremja» na Toyota. Menedzhment nachinaetsja na rabochem meste [Kanban and «Just in Time» on Toyota. Management Begins at the Workplace]*. Moscow, Alpina publisher, 2023, 214 p. (In Russ.).
3. Kaplan R., Norton D. *Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstvuju. 2-e izd. [A Balanced Scorecard. From Strategy to Action. 2nd ed.]*. Moscow, Olimp-Biznesa, 2003, 320 p. (In Russ.).
4. Robinson D. *Jekonomicheskaja teorija nesovershennoj konkurencii [The Economic Theory of Imperfect Competition]*. Moscow, Progress, 1986, 471 p. (In Russ.).
5. Chamberlin J.H. *Teorija monopolisticheskoi konkurencii: reorientacija teorii stoimosti [The Theory of Monopolistic Competition: Reorientation of the Theory of Value]*. Moscow, Economy, 1996, 349 p. (In Russ.).
6. Shumpeter J. *Teorija jekonomicheskogo razvitija [Theory of Economic Development]*. Moscow, Eksmo, 2007, 861 p. (In Russ.).
7. Edvinson L. *Intellektual'nyj kapital. Opredelenie istinnoj stoimosti kompanii [Intellectual Capital. Determining the True Value of a Company]*. Moscow, Academia, 1999, 448 p. (In Russ.).
8. Alcaniz L., Gomez-Bezares F., Ugarte J.V. Efficiency in Initial Public Offerings and Intellectual Capital Disclosure. *European Journal of Finance*, 2017, no. 23, pp. 1129-1149.
9. Batchimeg B. Financial Performance Determinants of Organizations: The Case of Mongolian Companies. *Journal of Competitiveness*, 2017, no. 9(3), pp. 22-33.
10. Berliana M., Gaol L., Gandi H.M., Christnova P.A., Hutagalung J.F. The Determinants of Manufacturer in Indonesia Stock Exchange. *SULTANIST: Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 2023, no. 11(2), pp. 149-160.
11. Bontis N. Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models. *Management Decision*, 1998, no. 36(2), pp. 63-76.
12. Bontis N., Keow W.C.C., Richardson S. Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. *Journal of Intellectual Capital*, 2000, no. 1, pp. 85-100.
13. Burr R., Girardi A. Intellectual Capital: more than the Interaction of Competence & Commitment. *Australian Journal of Management*, 2002, no. 27, pp. 77-87.
14. Chandler A.D. *The Dynamic Firm. The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*. Oxford, Oxford University Press, 1994, 217 p.
15. Chen J., Zhu Z., Yuan X.H. Measuring Intellectual Capital: a New Model and Empirical Study. *Journal of Intellectual Capital*, 2004, no. 5, pp. 195-212.
16. Dumay J. Reflections on Interdisciplinary Accounting Research: The State of the Art of Intellectual Capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2014, no. 27, pp. 1257-1264.
17. Dumay J., Cai L. A Review and Critique of Content Analysis as a Methodology for Inquiring into IC Disclosure. *Journal of Intellectual Capital*, 2014, no. 15, pp. 264-290.
18. Dybvig P.H., Warachka M. Tobin's q Does not Measure Firm Performance: Theory, Empirics, and Alternatives. *S&P Global Market Intelligence*, 2015, pp. 14-27.
19. Edvinsson L. Developing Intellectual Capital at Skandia. *Long Range Planning*, 1997, no. 30(3), pp. 366-373.

20. Garcia-Meca E., Parra I., Larran M., Martinez I. The Explanatory Factors of Intellectual Capital Disclosure to Financial Analysts. *European Accounting Review*, 2005, no. 14, pp. 63-94.
21. Goebel V. Estimating a Measure of Intellectual Capital Value to Test its Determinants. *Journal of Intellectual Cap*, 2015, no. 16, pp. 101-120.
22. Guthrie J., Petty R., Johanson U. Sunrise in the Knowledge Economy. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2001, no. 14, pp. 365–384.
23. Hoang T.V.H., Dang N.H., Tran M.D., Vu T.T.V. Determinants Influencing Financial Performance of Listed Firms: Quantile Regression Approach. *Asian Economic and Financial Review*, 2019, no. 9(1), pp. 78-90.
24. Holton E.E., Yamkovenko B. Strategic Intellectual Capital Development: a Defining Paradigm for HRD? *Human Resource Development Review*, 2008, no. 7(3), pp. 270-291.
25. Huang S.Y. Intellectual Capital Measures: Literature review. *Management of Engineering & Technology (PICMET)*, 2014, pp. 8-21.
26. Hunter L., Webster E., Wyatt A. Measuring Intangible Capital: A Review of Current Practice. *Australian Accounting Review*, 2005, no. 15, pp. 4-21.
27. Janosević S., Dzenopoljac V., Bontis N. Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia. *Knowledge and Process Management*, 2013, no. 20, pp. 1-11.
28. Kai L. Chan Intelligence Capital Index. *World Monitor*, 2017. no. 5. pp. 62-69.
29. Kaufmann L., Schneider Y. Intangibles: a Synthesis of Current Research. *Journal of Intellectual Capital*, 2004, no. 5, pp. 366-388.
30. Lessem R. *Management Development through Cultural Diversity*. London, Routledge, 1998, 432 p.
31. Mačerinskienė I., Aleknavičiūtė R. Comparative Evaluation of National Intellectual Capital Measurement Models. *Business: Theory and Practice*, 2015, no. 16, pp. 1-14.
32. Maditinos D., Chatzoudes D., Tsairidis Ch., Theriou G. The Impact of Intellectual Capital on Firms' Market Value and Financial Performance. *Journal of Intellectual Capital*, 2011, no. 12(1), pp. 132-151.
33. Mavridis D.G., Kyrmizoglou P. Intellectual Capital Performance Drivers in the Greek Banking Sector. *Management Research News*, 2005, no. 28(5), pp. 43-62.
34. Molloy J.C., Chadwick C., Ployhart R.E., Golden S.J. Making Intangibles “Tangible” in Tests of Resource Based Theory: A Multidisciplinary Construct Validation Approach. *Journal of Management*, 2011, no. 37, pp. 1496-1518.
35. Montequin V.R., Fernandez F.O., Cabal V.A., Gutierrez, N.R. An Integrated Framework for Intellectual Capital Measurement and Knowledge Management Implementation in Small and Medium-sized Enterprises. *Journal of Information Science*, 2006, no. 32(6), pp. 525-538.
36. Mouritsen J. Classification, Measurement and the Ontology of Intellectual Capital Entities. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 2009, no. 13, pp. 154-162.
37. Nazari J.A., Herremans I.M. Extended VAIC Model: Measuring Intellectual Capital Components. *Journal of Intellectual Capital*, 2007, no. 8, pp. 595-609.
38. Petty R., Guthrie J. Intellectual Capital Literature Review: Measurement, Reporting and Management. *Journal of Intellectual Capital*, 2000, no. 1, pp. 155-176.
39. Pulic A. VAIC - an Accounting Tool for IC Management. *International Journal of Technology Management*, 2000, no. 20(5), pp. 702-714.
40. Ruta C.D. HR Portal Alignment for the Creation and Development of Intellectual Capital. *International Journal of Human Resource Management*, 2009, no. 20(3), pp. 562-577.

41. Sanchez P., Chaminade C., Olea M. Management of Intangibles - An Attempt to Build a Theory. *Journal of Intellectual Capital*, 2000, no. 1, pp. 312-327.
42. Singh K., Misra M., Kumar M. A Study on the Determinants of Financial Performance of US Agricultural Cooperatives. *Journal of Business Economics and Management*, 2019, no. 20(4), pp. 633-664.
43. Stewart T. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. New York, Doubleday Dell Publishing Group, 1997, 320 p.
44. Sveiby K.E. *The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledge-Based Assets*. San Francisco, Berrett-Koehler Publishers, 1997, 275 p.
45. Sydler R., Haefliger S., Prukša R. Measuring Intellectual Capital with Financial Figures: Can We Predict Firm Profitability? *European Management Journal*, 2014, no. 32, pp. 244-259.
46. Tayles M., Pike R., Sofian S. Intellectual Capital, Management Accounting Practices and Corporate Performance. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2007, no. 20(4), pp. 522-548.
47. Tawy N.El., Tollington T. Intellectual Capital: Literature Review. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 2012, no. 9, pp. 241-242.
48. Tobin J. A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1969, no. 1(1), pp. 15-29.
49. Tyskbo D. Managers' Views on How Intellectual Capital is Recognized and Managed in Practice: A Multiple Case Study of Four Swedish Firms. *Journal of Intellectual Capital*, 2019, no. 20, pp. 282-304.
50. Van der Meer-Kooistra J., Zijlstra S.M. Reporting on Intellectual Capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2001, no. 14, pp. 456-476.
51. Vu T.H., Nguyen M.T.H., Vuong Q.H. Determinants of Vietnamese Listed Firm Performance: Competition, Wage, CEO, Firm Size, Age, and International Trade. *Journal of Risk and Financial Management*, 2019, no. 12(2), pp. 62-74.
52. Wall A. The Measurement and Management of Intellectual Capital in the Public Sector. *Public Management Review*, 2007, no. 7(2), pp. 289-303.
53. Walsh K., Enz C., Canina L. The Impact of Strategic Orientation on Intellectual Capital Investments in Customer Service Firms. *Journal of Service Research*, 2008, no. 10(4), pp. 300-317.
54. Wiig K.M. Integrating Intellectual Capital and Knowledge Management. *Long Range Planning*, 1997, no. 30, pp. 399-405.
55. Yang C.C., Lin C.Y.Y. Does Intellectual Capital Mediate the Relationship between HRM and Organizational Performance? Perspective of a Healthcare Industry in Taiwan. *International Journal of Human Resource Management*, 2009, no. 20(9), pp. 1965-1984.
56. Zerenler M., Gozlu S. Impact of Intellectual Capital on Exportation Performance: Research on the Turkish Automotive Supplier. *Journal of Transnational Management*, 2008, no. 13(4), pp. 318-341.