

Д.Б. Шульгин, канд. физ.-мат. наук, доцент<sup>1</sup>  
г. Екатеринбург

## ИНСТИТУТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ТЕРМИНАХ РЕСУРСНОЙ ТЕОРИИ

Рассмотрены закономерности взаимного влияния особенностей развития экономики, основанной на знаниях, и института интеллектуальной собственности. Показано, что с точки зрения ресурсной теории нормы института интеллектуальной собственности обеспечивают интеллектуальным ресурсам предприятия соответствие критериям VRIN и, следовательно, создают возможность получения более высокого для данного сегмента рынка дохода. Для компенсации фактора достижимости ресурсов предложена динамическая модель повышения эффективности воспроизводства и использования интеллектуальных ресурсов на основе системного подхода к управлению процессами создания, охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** институт интеллектуальной собственности, ресурсная теория, интеллектуальные ресурсы, воспроизводство, динамическая модель.

Исследование стратегических факторов развития промышленного предприятия может быть проведено в рамках целого комплекса «срезов» или классификаций. Одним из вариантов такой классификации является сопоставление взглядов изнутри и извне предприятия с целью ответа на вопрос, что первично при выборе стратегии развития – анализ внешней или внутренней среды. В рамках этих двух подходов складывались и соответствующие модели стратегического развития предприятия, основанные в одном случае преимущественно на анализе возможностей и угроз внешней среды, а в другом случае – на анализе ресурсных возможностей организации.

Первый подход реализован в теории стратегического позиционирования, развитой М. Портером [1]. Модель «Пять сил Майкла Портера» – инструмент стратегии позиционирования «снаружи внутрь», который используется для анализа привлекательности отрасли или сегмента рынка и проводится путем идентификации 5 основных конкурентных сил:

- вход конкурентов;
- угроза товаров-заменителей;
- рыночная власть покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- конкуренция среди существующих игроков.

Успешность бизнеса в рамках модели М. Портера определяется правильной идентификацией этих сил как возможностей и угроз внешней среды предприятия с целью выбора оптимальной для данного сегмента рынка стратегии развития. Под выбранную таким образом стратегию в дальнейшем формиру-

<sup>1</sup> Шульгин Дмитрий Борисович – заведующий кафедрой управления интеллектуальной собственностью ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»; e-mail: dbs@mail.ustu.ru

ются соответствующие бизнес-процессы, структура и подбираются необходимые ресурсы.

Второй подход является методологической основой ресурсной теории организации [2], в соответствии с которой внутренняя среда является более значимой для формирования стратегий развития компании. В основе ресурсной теории лежит гипотеза о том, что эффективной альтернативой концентрации усилий на сборе ресурсов, необходимых для реализации стратегии, диктуемой возможностями и угрозами внешней среды, является стратегическое позиционирование организации на основе поиска уникальных ресурсов и способностей фирмы.

По данным аналитиков [3] термин «ресурсная теория» впервые был использован Бергером Вернерфельтом в 1984 году. Однако основоположником ресурсной теории организации считают Джея Барни, который рассматривает ресурсы с точки зрения категории экономической ренты на основе анализа их возможности обеспечить или не обеспечить получение повышенной ренты. По мнению Джея Барни ресурсы позволяют получать повышенную экономическую ренту в той степени, в которой они обладают определенным набором свойств, условно называемым **VRIN**, а именно:

- ценность (**V**aluable);
- редкость (**R**are);
- неидеальная воспроизводимость (**I**mperfectly Imitable);
- незаменимость (**N**onsubstitutability).

Именно указанные выше свойства позволяют собственнику ресурса получать повышенную экономическую ренту.

Заметим, однако, что, несмотря на кажущуюся противоположность подходов, теория стратегического позиционирования Майкла Портера и ресурсная теория

Джея Барни являются взаимодополняющими и, в частности, совместно используются при первичном стратегическом анализе (SWOT-анализе). Вместе с тем вопрос, анализ какой среды (внутренней или внешней) является первичным и более значимым при формировании стратегии развития предприятия, на наш взгляд, пока остается дискуссионным. Анализ теоретических исследований, посвященных проблеме экономического развития, позволяет предположить, что эффективность того или иного из описанных выше подходов определяется в том числе конкретно-исторической ситуацией и, в частности, появлением на рынке новых или структурными изменениями имеющихся факторов производства, а также развитием научно-технического прогресса, с одной стороны, и региональными и глобальными изменениями в системах хозяйствования – с другой стороны. Об этом, в частности, свидетельствует развитие в XX веке многофакторных моделей экономического роста, таких как, например, модель Солоу.

Повышенный интерес к ресурсным моделям экономического развития в последние годы связан в основном с тремя условиями и соответствующими процессами: развитием экономики, основанной на знаниях, процессами глобализации, которые приводят к стиранию границ для бизнеса, а также трансформацией экономики, направленной на оптимизацию соотношения рыночных и государственных механизмов регулирования [4]. Указанные обстоятельства, на наш взгляд, позволяют предположить, что в настоящее время более предпочтительным при стратегическом позиционировании предприятия ресурсный подход приобретает все большую значимость.

Основу терминологии ресурсной теории составляют такие понятия, как приобретаемые ресурсы, активы и способности. Под приобретаемыми ресурсами

понимают все, что может быть приобретено на рынке, а под активами – совокупность факторов производства, которыми владеет и управляет организация. Более сложным для описания является собирательное понятие способности, которое, например, в работе [12] определено как совокупность факторов, позволяющих координировать деятельность и использовать ресурсы для достижения конкретных целей. В дальнейшем взаимосвязь этих понятий мы будем рассматривать так, как показано на рис. 1.

Рассмотрим с этой точки зрения основные ресурсы развития современного промышленного предприятия. Категория «экономические ресурсы» как фундаментальное понятие экономической теории означает источники и средства обеспечения производства [5]. Традиционно экономическими ресурсами принято считать землю, капитал и труд, а также человеческий капитал. Причем, несмотря на то, что термин «экономика, основанная на знаниях» появился только в конце XX века, понятие человеческий (интеллектуальный) капитал встречается уже в трудах основоположников классической экономической теории Адама Смита и Джона Стюарта Милля [6]. Причем человеческий капитал в тот период понимали как количество и качество

человеческой способности к труду и придавали ему не менее важное значение, чем другим ресурсам.

Однако только в XX веке значимость интеллектуальных ресурсов, как источника устойчивого развития экономики, возросла настолько, что исследователи начали говорить о новом экономическом укладе, применяя для его описания такие категории, как постиндустриальное, информационное общество и другие.

Среди наиболее характерных особенностей современного этапа развития экономики, определяющих принципиально более высокую значимость интеллектуальных ресурсов и других близких по значению категорий, таких как, например, интеллектуальный или человеческий капитал, исследователи отмечают следующие [7]:

- значительно более высокую по сравнению с более ранними этапами развития экономики скорость производства знаний;
- развитие инструментов хранения и распространения знаний, обеспечивающих возможность автоматизированной систематизации и оперативного доступа к информации;
- усиление потребности в инновациях, которые становятся основным

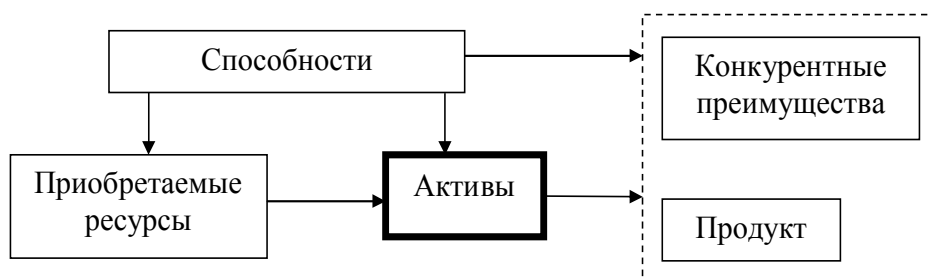


Рис.1. Взаимосвязь некоторых понятий ресурсной теории

шансом выживания предприятия в конкурентных условиях современной экономики.

Повышение значимости интеллектуальных ресурсов нашло отражение и в развитии новых направлений теории экономического развития. К числу таких направлений следует, в частности, отнести развитие Р. Солоу классической производственной функции Кобба-Дугласа на основе введения технологической константы, а также возникшие в середине XX века теория человеческого капитала, «новые теории роста» и другие исследования, см. например, [6, 8]. В этой связи нельзя не отметить работы автора термина «инновации» Й. Шумпетера, которые стали основой для возникновения в конце XX века эволюционных теорий, которые подробно рассмотрены, в частности, в работе [8].

Таким образом, несмотря на некоторые различия многочисленных современных концепций экономического роста, все они сходятся в одном: именно интеллектуальные ресурсы приобретают все большую значимость в условиях развития экономики, основанной на знаниях, оказывая влияние как на материальные факторы производства, так и на его результаты (материальные и нематериальные). Ярким подтверждением этой гипотезы служат результаты исследований, проведенных специалистами Всемирного банка Дж. Диксоном и К. Гамильтоном [9], табл. 1. Приведенные в табл. 1 результаты свидетельствуют о том, что современная структура национального богатства независимо от региона мира и уровня экономического развития весьма сходна, причем его наиболее весомую часть составляют человеческие ресурсы.

Следует, однако, подчеркнуть, что эффективное воспроизводство и коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности существенно

осложняются их противоречивым характером как экономического блага. С одной стороны, для ускорения научно-технического прогресса и широкого использования создаваемых знаний в промышленности общество должно обеспечить к ним максимальный доступ для заинтересованных хозяйствующих субъектов, а с другой стороны, высокая ресурсоемкость воспроизводства самих знаний свидетельствует о необходимости формирования экономических условий их создания и разделения прав на них между автором (создателем) и обществом.

Немаловажную роль в решении этой проблемы играет активное развитие и распространение института интеллектуальной собственности (ИС) как важнейшего мотивационного механизма создания и коммерциализации новых знаний. В основе системы охраны ИС лежит идея «контракта» между государством и автором на раскрытие технического решения или другого результата интеллектуальной деятельности в обмен на привилегию на монопольное использование этого результата в течение определенного периода времени.

Формирование института ИС происходило на фоне нескольких этапов эволюции экономических укладов, начиная с раннего индустриального (XVIII-XIX вв). Уже в то время понимание важности научно-технического прогресса привело передовые страны к формированию и развитию системы привилегий в технологической сфере. По мере усиления роли знаний в развитии общества и экономики и приобретения ими определенной самостоятельности в сфере общественного воспроизводства роль института ИС как регулятора рынка результатов ИД постоянно возрастала. За несколько столетий своего существования государственные системы привилегий на нововведения неоднократно доказывали свою состоя-

Таблица 1

Компоненты национального богатства [9]

Регион	Национальное богатство										
	В долларах на душу населения					В процентах					
	ВСЕГО	Человеческие ресурсы	Произведенные активы	Природные ресурсы	Природные ресурсы	Человеческие ресурсы	Произведенные активы	Природные ресурсы	Человеческие ресурсы	Произведенные активы	Природные ресурсы
Северная Америка	326 000	249 000	62 000	16 000	76	19	5				
Япония, Австралия, Новая Зеландия	302 000	205 000	90 000	8 000	68	30	2				
Западная Европа	237 000	177 000	55 000	6 000	74	23	2				
Ближний восток	150 000	65 000	27 000	58 000	43	18	39				
Южная Америка	95 000	70 000	16 000	9 000	74	17	9				
Северная Африка	55 000	38 000	14 000	3 000	69	26	5				
Центральная Америка	52 000	41 000	8 000	3 000	79	15	6				
Карибский бассейн	48 000	33 000	10 000	5 000	69	21	11				
Восточная Азия	47 000	36 000	7 000	4 000	77	15	8				
Восточная и Южная Африка	30 000	20 000	7 000	3 000	66	25	10				
Западная Африка	22 000	13 000	4 000	5 000	60	18	21				
Южная Азия	22 000	14 000	4 000	4 000	65	19	16				

тельность как эффективного фактора ускорения научно-технического прогресса и экономического развития. К настоящему времени интеллектуальные права стали важнейшим инструментом формирования национальных инновационных систем, который затрагивает все сферы деятельности как отдельной организации или предприятия, так и экономики региона и государства в целом [10], рис. 2.

В первую очередь, значимость института ИС определяется его ролью в повышении эффективности использования и воспроизводства интеллектуальных ресурсов. Для государства – это инструмент регулирования рынка нововведений, мотивации инновационной деятельности, разделения прав на РИД, создаваемые за счет средств государственного бюджета, а для предприятий – способ повышения конкурентоспособности продукции, повышения инвестиционной привлекательности бизнеса на основе идентификации охраноспособ-

ных интеллектуальных ресурсов и их правовой охраны.

Заметим, что в терминах ресурсной теории институт ИС является одним из ключевых инструментов, обеспечивающих интеллектуальным ресурсам предприятия соответствие критериям VRIN. При отсутствии предоставляемых институтом ИС мотивационных механизмов раскрытия новых знаний многие из последних сохранились бы как ноу-хау и были недоступны для общества либо, будучи раскрытыми, не имели бы стоимости как экономическое благо, причем при этом отсутствовала бы мотивация для их коммерциализации. Исключительные права на объекты ИС обеспечивают новым знаниям свойства неидеальной воспроизводимости и незаменимости, которые при прочих равных условиях превращают их в стратегические ресурсы предприятия, табл. 2.

Следует, однако, подчеркнуть, что соответствие ресурсов критериям VRIN,



Рис. 2. Ролевые функции института ИС

как правило, неустойчиво, в том числе и для объектов интеллектуальной собственности, для которых возможности правовой охраны, обеспечивающей исключительные права, не абсолютны.

Относительный характер монополии, обеспечиваемой интеллектуальными правами, обусловлен целым комплексом причин. Во-первых, не на все результаты интеллектуальной деятельности признаются интеллектуальные права. Так, например, авторы [11] приводят в качестве ограничительных причин отказа в предоставлении монополии на некоторые результаты интеллектуальной деятельности степень их неконкурентности и неисключаемости как общественных благ. При потреблении некоторых общественных благ, таких как, например, законы, открытия, информационные сообщения, происходит размывание прав собственности на эти блага. Потребление такого блага одним лицом не должно уменьшать его стоимости для другого лица. С другой стороны, для стимулирования внедрения в промышленное производство новых технологий признаются исключительные права на технические решения, удовлетворяющие таким критериям, как мировая новизна и изобре-

тательский уровень. В качестве второй ограничительной причины идентификации результатов ИД как объектов ИС авторы [11] называют «запретительно» высокие издержки верификации автора, например, для произведений народного творчества, которым исключительные права не предоставляются. В третьих, «контракт на знания» между автором и государством носит временный характер, например, патент на изобретение действует в течение 20 лет, после чего техническое решение переходит в общественное достояние.

Кроме того, институт интеллектуальной собственности, как правило, достаточно четко ограничивает объем притязаний правообладателя. В частности, объем прав собственника патента на изобретение определяется совокупностью признаков независимого пункта формулы изобретения, а использованием изобретения признается применение в объекте техники всех признаков формулы. Это обстоятельство обуславливает ненулевую вероятность того, что даже выданный и действующий патент можно обойти. Обход патента означает нахождение технического решения, не попадающего под действие патента, но

Таблица 2

Соответствие категорий «интеллектуальные ресурсы» (незащищенные) и «объекты интеллектуальной собственности» критериям VRIN

Критерии VRIN	Степень соответствия критерию	
	Интеллектуальные ресурсы (незащищенные)	Объекты интеллектуальной собственности
Ценность ( <i>V</i> )	высокая	высокая
Редкость ( <i>R</i> )	высокая	высокая
Неидеальная воспроизводимость ( <i>I</i> )	невысокая	высокая
Незаменимость ( <i>N</i> )	невысокая	высокая

позволяющего получить аналогичный технический результат.

Неабсолютный характер патента на изобретение проявляется также и в возможности оспорить действующий патент, т. е. найти обстоятельства, свидетельствующие о несоответствии технического решения критериям патентоспособности изобретения и подать соответствующее ходатайство в национальное Патентное ведомство.

Другими словами, несмотря на эксклюзивность, объекты интеллектуальной собственности не являются абсолютно недостижимыми ресурсами, из чего следует необходимость поиска принципов и методов динамической поддержки этого качества, а именно уровня недостижимости ресурса, который определяет степень его соответствия критериям VRIN и обеспечивает получение повышенной экономической ренты.

При решении проблемы достижимости ресурсов получила развитие динамическая ресурсная теория, в частности, концепция «динамических способностей» [12, 13], которые понимают как способность развивать новые формы конкурентных преимуществ. Причем термин «динамические» предполагает развитие компетенций, обеспечивающих достижение конгруэнтности с изменяющимся бизнес окружением за счет инновационного отклика в условиях быстрого технологического развития [12]. В свою очередь термин «способности» используют, чтобы подчеркнуть ключевую роль стратегического менеджмента в адаптации, интеграции и реконфигурации внешних и внутренних организационных и технологических компетенций.

Важнейшим практическим выводом исследований авторов [12], а также других работ, посвященных этой проблеме, является то, что для получения повышенной экономической ренты необходимо постоянное воспроизводство

недостижимых ресурсов. Понимая, что динамическое изменение возможно в большей мере именно для «способностей», а не активов предприятия, динамическая ресурсная теория в основном концентрирует свое внимание именно на этом компоненте ресурсов организации.

Отсюда возникает следующее противоречие. С одной стороны, способности как неформализованные ресурсы в большей степени по сравнению с формализованными ресурсами обладают возможностью динамично развиваться, повышая уровень недостижимости ресурсов компании с точки зрения ресурсной теории. С другой стороны, с точки зрения собственников и менеджмента корпоративной организации, наибольший интерес в приведенной выше классификации ресурсов представляют именно активы, т. е. те ресурсы, которые идентифицированы и формализованы и права на которые закреплены за предприятием.

Разрешение этого противоречия возможно путем обеспечения динамического равновесия между развитием способностей и их формализацией в виде тех или иных активов. Причем очевидно, что динамично развиваться должны оба фактора – способности и способы их правовой охраны и идентификации как активов. Следует подчеркнуть, что именно институт ИС позволяет распространить динамический подход и на нематериальные активы предприятия на основе динамической трансформации видов интеллектуальных прав на идентифицированные ресурсы с использованием всех правовых инструментов института ИС.

С учетом изложенного выше, в терминах динамической ресурсной теории для повышения устойчивости соответствия интеллектуальных ресурсов показателям VRIN на основе интеллек-



туальных прав нами предложена динамическая модель их развития, основанная на использовании закономерностей взаимосвязи таких понятий ресурсной теории, как динамические, статические способности и активы. Суть модели заключается в том, что динамическое равновесие между способностями, как активно развивающимися, но трудно идентифицируемыми компонентами интеллектуальных ресурсов, с одной стороны, и идентифицированными в виде объектов ИС, трансформируемыми интеллектуальными активами, с другой стороны, мотивирует и обеспечивает эффективное воспроизводство и использование интеллектуальных ресурсов в целом.

Методологическую основу модели составляет системная реализация трех принципов развития интеллектуальных ресурсов, рис. 3.

1. Мотивация творческой деятельности, направленная на развитие «динамических способностей» предприятия, обеспечивающих формирование уникальных интеллектуальных ресурсов, а также материальных факторов производства.

2. Системная идентификация «способностей» как комплекса технических решений, технологических и управленческих процессов, а также их правовая охрана.

3. Фиксация, справедливое распределение и закрепление интеллектуальных прав и динамическая трансформация видов интеллектуальных прав на идентифицированные ресурсы на основе комплексного использования всех правовых инструментов института ИС.

Предложенные выше принципы позволяют формировать динамически развивающийся комплекс интеллектуальных ресурсов предприятия.

В рамках такого подхода стоимость совокупности интеллектуальных ре-

сурсов  $IR(t)$  предприятия определяется следующей функцией:

$$IR(t) = f(C_d(t), C_i(t), A(t)),$$

где обозначения  $C_d, C_i, A$  соответствуют принятым на рис. 3.

Следует также отметить, что предложенная модель хорошо работает на практике при инвентаризации и оценке стоимости не учтенных в балансе предприятия интеллектуальных ресурсов при корпоративных транзакциях, таких как, например, реструктуризация, слияния и приобретения. С другой стороны, поскольку при отсутствии развития компоненты  $C_d$  рыночная стоимость последних, так же как и формируемая ими часть экономической ренты, будет неуклонно снижаться, модель также позволяет определять приоритеты реализации стратегий инновационного развития в отношении персонала предприятия.

Учесть и капитализировать формализованные объекты ИС организация может различными способами, в том числе по сумме затрат на создание, приобретение и доведение до состояния, пригодного к использованию или по рыночной стоимости за счет вложения в уставный капитал нового предприятия, или при продаже бизнеса в качестве «деловой репутации». Выбор варианта оценки определяется целым комплексом факторов и в каждом конкретном случае будет своим. В частности, для снижения риска нежелательного поглощения бизнеса решение об инвентаризации объектов ИС по рыночной стоимости в рамках действующего предприятия даже с учетом налогообложения может оказаться безальтернативным. В других случаях более выгодным может оказаться вложение стоимости прав на объекты ИС в уставный капитал нового предприятия.

Существенную роль в этом процессе играет оптимизация патентного портфеля организации. В настоящее время в литературе есть достаточно много публикаций, посвященных этой теме, обобщение которых позволяет говорить о целесообразности построения для промышленного предприятия или другой организации собственной модели конкурентных стратегий правовой охраны и приоритетов использования

исключительных прав на РИД с учетом анализа возможностей преимуществ предприятия, а также возможностей и угроз внешней среды.

Как правило, выделяют два типа стратегий правовой охраны – наступательную и оборонительную, в рамках каждой из которых существуют свои собственные предпосылки использования того или иного способа идентификации прав на результаты интеллектуальной

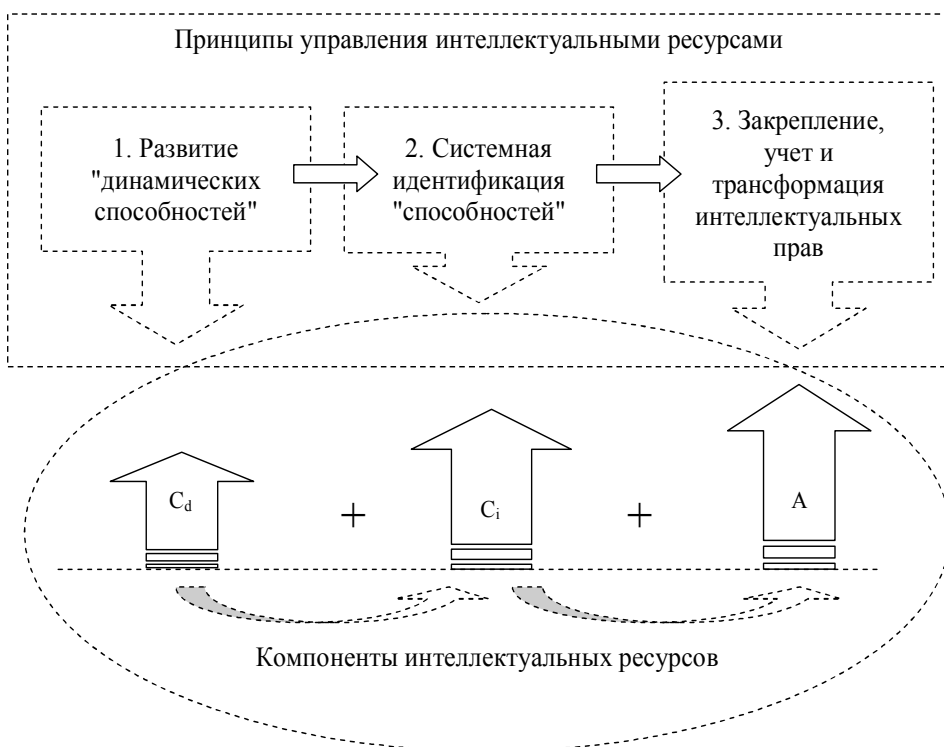


Рис.3. Динамическая модель развития интеллектуальных ресурсов предприятия с использованием интеллектуальных прав (в терминах ресурсной теории).  $C_d$  – неидентифицируемая часть рыночной капитализации результатов ИД “креативной” части управленческого и научно-технического персонала,  $C_i$  – формализованные, но не учтенные в балансе предприятия объекты ИС,  $A$  – нематериальные активы, учтенные в балансе предприятия

деятельности в виде того или иного объекта ИС. В частности, наступательную стратегию целесообразно использовать при активной конкуренции на сегменте рынка, к которому относится запатентованное техническое решение. Успех такой стратегии во многом определяется областью технической исключительности патента и объемом прав, зафиксированных формулой изобретения.

В некоторых случаях для расширения области технической исключительности (усиления патента) целесообразно «зонтичное» патентование. Важнейший фактор успеха наступательной стратегии – активный контроль патентной чистоты продукции конкурентов, поскольку факт получения патента еще не означает, что конкуренты не будут использовать защищенное им решение. Кроме того, применение наступательной стратегии предполагает оценку вероятности адекватной реакции со стороны нарушителя, который может таковым и не являться, а также обязательный сравнительный анализ силы патентной защиты с юридическими возможностями конкурента.

Кроме того, анализ литературы [15] и практический опыт в сфере управления ИС [10] свидетельствует также о том, что даже при отсутствии известных конкурентов или потенциальных лицензиатов патентная защита является весьма эффективным инструментом формирования конкурентных преимуществ компании в долгосрочной перспективе, в том числе для предотвращения патентования аналогичных разработок конкурентами. И наоборот, пренебрежение формированием патентного портфеля организации может приводить к весьма негативным последствиям в будущем.

Одним из механизмов реализации оборонительной стратегии в случаях,

когда патентование представляется нецелесообразным и техническое решение основано на идеях неочевидных, но « витающих в воздухе », является обнародование информации [16]. Такая тактика может быть эффективной для компании-лидера в некоторой области рынка. К правовым мерам конкурентной борьбы в сфере интеллектуальной собственности следует отнести также и мероприятия по снижению рисков нарушения патентных прав конкурентов – обеспечению патентной чистоты собственной продукции.

В целом выбор стратегий и приоритетов формирования патентного портфеля организации является оптимизационной задачей, требующей анализа конкурентной среды, возможности выявить нарушение патента, сопоставления затрат на патентование и поддержание в силе патентов, затрат на возможные судебные издержки, рисков нарушения прав или патентования засекреченного решения, прогнозируемых доходов от использования исключительных прав, а также ряда других факторов.

Таким образом, анализ взаимного влияния особенностей развития экономики, основанной на знаниях, и института интеллектуальной собственности в рамках ресурсной теории организации позволяет полагать, что нормы института ИС, обеспечивая для интеллектуальных ресурсов предприятия соответствие критериям VRIN, создают возможность получения более высоких для данного сегмента рынка доходов. Использование этой закономерности позволяет осуществлять эффективное стратегическое позиционирование промышленного предприятия, направленное на повышение эффективности воспроизводства и использования его интеллектуальных ресурсов и обеспечивающее дополнительные доходы за счет реализации

свойств редкости и неидеальной воспроизводимости объектов ИС.

Кроме того, институт ИС позволяет распространить динамический подход ресурсной теории на нематериальные активы предприятия на основе трансформации видов интеллектуальных прав на идентифицированные ресурсы путем комплексного использования всех правовых инструментов института ИС. Предложена динамическая модель развития интел-

лектуальных ресурсов, заключающаяся в том, что динамическое равновесие между способностями к активно развивающимися, но трудно идентифицируемыми компонентами интеллектуальных ресурсов, с одной стороны, и идентифицированными в виде объектов ИС интеллектуальными активами, с другой стороны, мотивирует и обеспечивает эффективное воспроизводство и использование интеллектуальных ресурсов.

### Список использованных источников

1. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / под. ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М. : Международные отношения, 1993.
2. Barney, J. V.. Firm resources and sustainable competitive advantage. *Journal of Management*, 17, 1991.
3. Режим доступа: [www.12manage.com](http://www.12manage.com).
4. Клейнер Г.Б. Управление корпоративными предприятиями и экономика знаний // Мир России. 2005. № 4 .
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб и доп. М.: ИНФРА-М. 495 с.
6. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. 199 с.
7. Дэвид П.А., Форэ Д. Экономические основы общества знания. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2003, Т. 1 № 1.
8. Кортон С.В. Эволюционное моделирование жизненного цикла инноваций. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003. 324 с.
9. Dixon J., Hamilton K. Expanding the Measure of Wealth / *Finance & Development* / December 1996.
10. Шульгин Д.Б. Системы управления интеллектуальной собственностью. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2006. 254 с.
11. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2005. 192 с.
12. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal* 1997, 18(7): 509–533.
13. Helfat C., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability lifecycles *Strategic Management Journal*, 24: 997–1010 (2003).
14. Kogut B., Zander U., Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology *Organization science*, Vol. 3, No.3, Focused Issue: management of technology, Aug, 1992, 383-397
15. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью: учеб. пособие. М. : Монолит, 2002. 552 с.
16. Осокин А., Хорошавина Н. Использование объектов исключительных прав в бизнесе // *Эксперт*, 14 августа, 2000. Режим доступа: [www.expert.ru](http://www.expert.ru).