УДК 338.23
ББК: 65.05 (2Рос)

МОРЕВА Евгения Львовна
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Россия.
http://orcid.org/ 0000-0001-6355-7808
Морева Евгения Львовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Москва. E-mail: ELMoreva@fa.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Аннотация

Предмет/тема. Предметом исследования является формирование экономической политики в отношении комплекса неовещественных экономических ресурсов, которые активно используют в современной экономике для обеспечения ее конкурентоспособности, роста и развития фирм и организаций.

Цели/задачи. Целью исследования является определение современного состояния экономической политики развития интеллектуальных ресурсов и выяснение основных причин его слабости, несмотря на актуальность развития данного вида ресурсов для современной экономики.

Методология. Методологическую основу исследования составляют: общенаучные методы исследования, включая системный и логический метод, а также частнонаучные методы, такие как экономический контент-анализ, экономическая компаративистика и другие.

Вывод. В результате проделанного исследования были сделаны выводы о слабости и фрагментарности действующих в отношении интеллектуальных ресурсов политических курсов. К фундаментальным причинам этого относилась специфика интеллектуальных ресурсов как объекта управления. Ее основными составляющими были присущие этим ресурсам черты неовеществленности и неоднородности. Это затрудняло возможность сформировать стройную систему этих ресурсов и выделить ее основание, воздействие на которое задало бы движение всей их системы.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, инновационная политика, промышленная политика, политика развития интеллектуальных ресурсов, управление знаниями, управление поведением, бизнес-модель.

JEL Classification: L 50

Evgenia L. Moreva, PhD (econ), Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Corporate Management, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
E-mail: ELMoreva@mail.ru

INTELLECTUAL RESOURCES AND THE PROBLEMS OF THEIR DEVELOPMENT UNDER THE ECONOMIC POLICY

Abstract

Subject / Topic The subject of the study is the elaboration of the economic policy with respect to the complex of economic intangibles actively used in the modern economy to enable the competitiveness, growth and development of firms and organizations.

Goals / Objectives The aim of the study is the determination of the current state of economic policy towards the intellectual resources and the basic reasons for its weakness, despite the importance of development of such a resources for the modern economy

Methodology The methodological basis of the research includes the implementation of general scientific methods of research, including the system and logical methods, as well as particular scientific methods such as economic content analysis, economic comparativeness, etc.

Conclusion and Relevance As a result of the research the conclusion was made about the weakness and fragmentariness of the policies realized towards the intellectual resources, the most significant reason of which is the characteristic features of the intellectual resources as an object of management. These features have the intangible character and heterogeneity which complicate the perspective of forming a harmonious system of such recourses and identifying its basis, the impact over which would move the whole system.

Key words: *intellectual resources, innovation policy, industrial policy, intellectual resources development policy, knowledge management, Individual Performance Management, business – model.*

С последних десятилетий XX - XXI вв. особенно важным для производства стало использование продуктов интеллектуальной деятельности т.н. «нематериального», т.е. неовеществленного типа. Освоение навыков и знаний, интеллектуальной собственности и культурных норм, управления и инноваций, а также многих других подобных объектов оказалось чрезвычайно эффективным для бизнеса и существенным для функционирования национальных экономик. Достаточно заметить, что стоимость одних только объектов интеллектуальной собственности за последние десятилетия стремительно возросла и достигла, например, в ЕС (ЕС-29) порядка 4% ВВП и в США - 5% ВВП.[1]

Столь большое значение таких ресурсов заставило выделять их в особую группу, обозначенную в соответствии со спецификой, лежащей в

[1] European Economic Forecast Winter 2016 Institutional Paper 020 European Union, Publications Office of the European Union, 2016

их основе деятельности как интеллектуальных ресурсов (далее, ИР). Вместе с тем их анализ существенно затруднялся из-за вышеуказанного неовеществленного характера этих ресурсов, а также из-за того, что они также оказывались чрезвычайно разнородны между собой и трудно поддавались точному измерению и учету.

Отсюда, многообразие теоретических концепций и дисциплинарных подходов к ИР. В специальной литературе среди них в первую очередь выделяли т.н. «бухгалтерский» и «производственный», подходы на основе экономической когнитивистики, менеджмента, экономической теории и других дисциплин. (В более ранних наших статьях мы уже давали анализ некоторых взглядов на ИР и их место и роль в современной экономике). Несмотря на такое многообразие, эти взгляды далеко не всегда оказывались взаимодополняющими, но отличались разнородностью и противоречивостью.

Не случайно, поэтому, разные исследователи часто предлагали и разный состав ИР. К ним относили интеллектуальную собственность и внутрифирменные бизнес-регламенты; культуру и право; управление/менеджмент и использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), а также другие элементы. При этом их число и сейчас продолжает постоянно увеличиваться и пополняться все новыми элементами. В результате при повышении интереса и признании важности разных ИР достоверно оценить их в целом, а, там более, управлять ими оказывалось крайне сложно.

Преодоление этого требовало, прежде всего, их теоретического осмысления на базе холистических принципов, и затем построения соответствующего курса.

В отношении микроэкономических субъектов к числу первых заметных попыток такого рода относилась разработка концепции X-неэффективности на основе контрактной теории и бихевиористского подхода. Ее автор выделял различия между результатами деятельности экономических агентов, обусловленные различиями их управления. Из-за этого результаты организаций расходились в среднем на 45% - 75%.[1]

При этом к основным направлениям работы относились менеджмент затрат, качества, внешней среды, мотивация и собственно интеллектуальная работа высших управленцев, т.е. их труд по усвоению и реализации специальных знаний.

На фоне довольно значительной на сегодня степени разработанности первых из указанных направлений авторский анализ последнего представлял особый интерес. Руководство компании должно было уметь видеть новые возможности и/или воспринимать новые знания по этому поводу, просто интересоваться их содержанием. Для этого оно должно было быть готово прилагать усилия для освоения и трансформации этой

[1] H.Leibenstein Allocative Efficiency vs.X-efficiency // The American Economic Review vol.56, Issue 3 (June 1966), 392-415

информации, получая, таким образом, собственный интеллектуальный продукт прикладного характера.

В свою очередь, обеспечение создания такого ИР было нетривиальной задачей из-за препятствующего ему действия механизма интеллектуальной расслабленности. Он влиял на нормы поведения руководителей при оценке ими мотивационных посылов, когда они мысленно обменивали испытываемые ими неудобства подбора и контроля работы сотрудников на комфорт (полезность) ощущения своего влияния (давления) на них и сохранение с ними хороших отношений. Преобладание выбора в сторону последнего объясняло, по мнению ученого, почему люди и организации обычно работали не столь усердно и эффективно, как могли бы, и почему характерной чертой поведения организаций и ее руководства была инерционность.

К числу усугубляющих ее факторов он относил низкую конкуренцию, наличие у фирм альтернатив получать большие прибыли при сохранении их затрат ниже технологической границы, а также складывающееся при этом мезо- и макро- экономическое равновесие.

Преодолеть их действие и изменить поведение организаций призвала была, в конечном счете, мотивация топов к интеллектуальной работе. По данным Х. Либенштайна она могла обеспечить повышение производительности фирм на 13-30%. А на мезо- и макро-уровнях, - соответственно, увеличить «остаток Солоу».

Развивая впоследствии поднятые автором проблемы работы с ИР, разные группы исследователей сосредоточились на разных направлениях. Рассматривая их с позиций функционального назначения, исследователи выделяли эффекты создания стоимости и увеличения производства в краткосрочном плане, повышения производительности и получения сверхприбылей в долгосрочном, а также обеспечения устойчивости экономических субъектов. Для этого они обращались к работе с такими отдельными составляющими ИР, как общий менеджмент, управление НИОКР, развитие продуктов и процессов, организация, маркетинг, финансы, знания и др.

В попытках выделить основные структурные составляющие ИР многие аналитики обращались к понятию интеллектуального капитала. При этом, если первоначально большую популярность имело его подразделение на организационный, клиентский и человеческий, то затем стали выделять и другие части: компьютеризированную информацию, инновационную собственность (естественнонаучные НИОКР, разведка природных ископаемых, продукты творческой деятельности, развитие финансовых услуг и т.п.), экономические компетенции (исследования рынка, брендинг, организационные обучение и развитие), а также другие группы ИР, которые в своем движении раскрывались как интеллектуальный капитал.

В поисках их обоснования и систематизации ученые все более обращались к вопросу о выявлении у ИР главного, системообразующего элемента.

Большую популярность при этом получило обращение к менеджменту знаний, KM (Knowledge Management / менеджмент знаний). Перекликаясь отчасти с идеями Х. Либенштайна о мотивации и ее условиях, его содержание, однако, как и ИР в целом, стало предметом разных трактовок. Одни авторы фактически отождествляли его с организационными знаниями, т.е. выделяли определенный тип ИР.[1] Другие связывали КМ с особым результатом управления ИР в виде их приобретения, роста и поддержки. Тем самым они подчеркивали роль не самих этих ресурсов как таковых, а важность их определенного функционального использования. Третьи вообще разделяли КМ и ИР, хотя и признавали их тесную диалектическую взаимосвязь. При этом авторы, на наш взгляд, фактически возвращались к исходной постановке вопроса на новом уровне. Выделяя объекты (ИР) и процессы (КМ), они подчеркивали интегрирующую роль некоторых из последних, что позволяло считать их специфическим ИР особого рода. Однако вопрос о признаках такого рода системообразующего элемента оставался открытым. (Близким, по сути, к этой трактовке был еще один подход, последователи которого сосредотачивались на специфике взаимодействия отдельных звеньев ИК (Интеллектуальный капитал) и КМ (Менеджмент знаний).)

Своеобразным продолжением и одновременно антитезой идеи КМ как системообразующего основания совокупности ИР стала передача этой роли управлению поведением человека как главному ИР. (Яркими примерами такого подхода стали взгляды на менеджмент поведения индивида, Individual Performance Management, и его «умного» поведения (High Performance Management)).[2]

В отличие от КМ первое рассматривалось с учетом условий, в которых осуществлялось управление. Среди них, однако, разные авторы выделяли разные значимые обстоятельства. Одни, например, связывали их с установлением определенных режимов интеллектуальной собственности. Другие, - с распространением программного обеспечения. И так далее.

Как и в ранее упомянутых случаях подтвердить достоверность сделанных предположений оказывалось непросто из-за неовеществленной природы этого ИР и проблем объективности при его идентификации и возможностями измерения. Закономерным, поэтому, стало обращение многих аналитиков к другому элементу ИР с рядом объективных характеристик, что давало основания рассматривать его с позиции системообразующго элемента данной группы ресурсов. Этим элементом была бизнес-модель (далее БМ).

Ее трактовки, однако, тоже часто оказывались противоречивы. Одни аналитики называли ее категорией, отражающей объективно-

---

[1] Mertins K., Alwert K., Will M. «Measuring Intellectual Capital in European SME" Proceedings of I-KNOW '06 Graz, Austria, September 6 - 8, 2006

[2] Throckmorton Robin; Michael J. Roberts «Turning High Potential into Real Reward» "Learning from High-Potential Ventures: Entrepreneurial Marketing» New Business, Fall 2005

существующие в системе бизнеса связи, другие, - его субъективной конструкцией. Одни, подходили к ней как к структуре казуальных отношений действительности[1]; другие - как к абстракции, формирующейся на основе идентификации специфических характеристик поведения субъектов отдельных отраслей промышленности.[2] БМ рассматривали также с позиции ее основных составляющих, отражения в ней запросов потребителей и т.д.[3][4] Однако, несмотря на столь большое многообразие трактовок, все авторы, как правило, признавали БМ относительно самостоятельной, устойчивой характеристикой, отражающей важные аспекты бизнеса.

Вместе с тем, большинство исследователей отмечало трудность четкого выделения границ данного феномена, объясняя это спекулятивной природой многих задействованных при этом процессов. БМ воплощала продукт сложного переплетения психологических, когнитивных и иных характеристик поведения хозяйствующих субъектов. В процессе ее формирования, с одной стороны, происходила субъективация хозяйственных реалий (собственности, клиентских связей, маркетинга, иных корпоративных транзакций, рисках возникновения разного рода конфликтов, напр., по поводу создания и использования компетенций, инфраструктуры и др.) посредством их восприятия и осмысления; а, с другой, - объективация получаемых при этом результатов, диалектическое взаимодействие этих процессов между собой, что позволяло сформироваться довольно устойчивой, хотя и противоречивой гибкой конструкции[5,6].

Примером попытки решить эту коллизию стал подход Международного совета по интегрированной отчетности, в котором при определении БМ предлагалось сосредотачиваться на сторонах, характеризующих, как в процессе коммерческой деятельности организации ее ресурсы превращаются в продукты и результаты, какова их роль в достижении стратегических целей и создании стоимости в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе[7]. Вместе с тем, поскольку все эти процессы

---

[1] Durand R., Paolella L. Category Stretching: Reorienting Research on Categories in Strategy, Entrepreneurship, and Organization Theory // Journal of Management Studies 50(6), 2012: 1100-23

[2] Baden-Fuller C., Mangematin V. Business models: A challenging agenda. Strategic Organization, 11(4), 2013, 418-427

[3] Wirtz B., Schilke O., Ullrich S. ‘Strategic Development of Business Models: Implications of the Web 2.0 for Creating Value on the Internet’// Long Range Planning 43(2–3) 2010: 272-90

[4] Fiss P. Building better casual theories: A fuzzy set approach to typologies in organizational research. // Academy of Management Journal, 54, 2011p.393-420

[5] Weill P., Vitale M. Place to space: Migrating to eBusiness models. Boston, Harvard Business School Press, 2001

[6] Pateli A., Giaglis G. A framework for understanding and analyzing ebusiness models. In Proceedings of 16th Bled eCommerce conference on eTransformation, Bled, Slovenia 2003, pp. 329–348

[7] The International Framework, The International Integrated Reporting Council, 2013 www.theiirc.org

формировались на основе субъективных суждений, то оставалось не ясным, насколько полно при этом учитывались имеющиеся в организации ресурсы, и была ли работа с ними оптимальной.

Такая неопределенность при выяснении содержания категории, претендующей на роль системообразующей, ставила под вопрос и обоснованность первоочередного внимания ей при работе с ИР.

Своеобразной иллюстрацией этого мог служить анализ позиции по поводу БМ известной консалтинговой группы МкКинси. Там ее рассматривали преимущественно с позиции сосредоточения в ней набора объективных связей, что, казалось бы, делало ее хорошим объектом управления для обеспечения устойчивого развития компаний. Вместе с тем и в этом качестве она подходила для политико-экономического воздействия лишь до определенной степени. Ее ограничивало бурное развитие ИКТ и диджитализация экономики, придающие подвижность этой конструкции.

Встраивая фактически в нее информационное взаимодействие, «цифра» активизировала интеллектуальные составляющие формирующих ее связей, которые до этого фактически не проявлялись и БМ оставалась жестко зависимой от отраслевых особенностей производства.[1] В новых условиях последняя становилась гораздо более подвижной вплоть до утраты своей отраслевой специфики.

Изменение объекта воздействия требовало, в свою очередь, существенных корректировок нацеленной на него государственной политики как инструмента развития отдельных экономических секторов, а вслед за ним и структуры национальной экономики в целом.

Трудности выделения системообразующего основания ИР как их специфической группы, обусловленные особенностями последних, существенно ограничивали и возможности формирования по отношению к ним целенаправленного курса их развития. Не случайно, поэтому, они долго не могли стать предметом специального внимания и политических действий. Их формирование проходило в рамках развития инновационных стратегий и/или промышленной политики, в частности, на путях их дополнения политикой в отношении интеллектуальной собственности, культуры и других. Но по мере усиления роли последних в экономике и все более широком признании их роли в отношении нее в качестве экосистемы прежние частные экономико-политические направления становились все более значимыми.

Наглядным примером тому стала практика экономической и, особенно, инновационной политики США. От преимущественной ориентации на стимулирование НИОКР и поддержку отдельных социально-экономических субъектов (малого и среднего бизнеса, в виде хорошо известных программ инновационных исследований и трансфера

---

[1] Gudiksen S. Business Model Design Games: Rules and Procedures to Challenge Assumptions and Elicit Surprises. Creativity and Innovation Management, 24(2), 2015

технологий), практиковавшихся с середины прошлого столетия, через обращение к специальным проблемам в отдельных приоритетных сферах национальная экономическая политика, прежде ориентированная по преимуществу на развитие отдельных типов ИР, эволюционировала к широкомасштабному все более комплексному и сбалансированному подходу к их развитию как национальной экосистеме.

В этом качестве она охватывала их разные подгруппы, задействуя для этого многочисленные и разнообразные инструменты. Среди наиболее крупных из них, - законы о научно-технической и образовательной политики (America COMPETES Act, 2007, America COMPETES Reauthorization Act, 2010); Инновационная стратегия (2009, 2011, 2015гг.), нацеливающая страну на формирование инклюзивной инновационной экономики, а также Экономический Доклад Президента 2018г.[1] В их продолжение и развитие серьезные меры начали проводить в сфере образования и подготовки квалифицированных конкурентоспособных кадров (для этого был учрежден специальный институт совершенствования программ развития образования в сфере естественно-научных знаний и математики, STEM), росту возможностей управления налоговыми отчислениями (в частности, использованию налоговых кредитов на НИОКР) и другие меры.[2][3] Преобразования коснулись и работы самого государства, в т.ч. его связей с обществом и бизнесом: в 2015г. был принят специальный президентский указ по использованию государственными органами в своей работе достижений поведенческих наук.

Сходные действия предпринимались и в Евросоюзе. Там значительная часть государственных усилий по стимулированию развития ИР проводилась в рамках действующего курса промышленной политики. К числу наиболее значимых ее составляющих относился План Юнкера, 2014г. Его широко дополняли меры нормативно-правового характера, а также разные секторные, отраслевые и функциональные инициативы и действия. В их рамках были увеличены инвестиции в развитие информационно-коммуникационных технологий, снижены регуляторные барьеры их производству и освоению (2016); простимулировано цифровое преобразование малого и среднего бизнеса, отдельных регионов и городов (2016); облегчены условия электронной торговли (2016); было продолжено развитие системы патентования (в т.ч. в части соотношения региональной и национальных систем) и других сфер интеллектуальной собственности (the Digital Single Market Strategy), усилено стимулирование НИОКР (туда было направлено свыше 1/3 соответствующих средств региональной программы Horizon 2020).[4]

---

[1] Economic Report of the President, USA, The White House, 2018

[2] Rothwell J. No Recovery An Analysis of Long-Term U.S. Productivity Decline Gallup Gallup, Inc. 2016.

[3] Foroohar R. More co-operation between private and public sectors would reshape the economy https://www.ft.com/content/9b6ed79a-318c-11e7-9555-23ef563ecf9a

[4] Horizon 2020, European Union, 2014 www.EUinRussia.ru

Также все большую роль начали играть государственные действия по формированию новых навыков на рынке труда (напр., в рамках инициативы «New Skills Agenda for Europe», 2016г.), развитию креативности населения (соответствующие мероприятия начали проводить в 2013г.)[1], стимулированию спроса на инновации (дорожные карты мер для улучшения восприятия инноваций европейским обществом), координация региональных и национальных усилий, согласование развития первичного, вторичного и третичного секторов, социальной активности (созданы разного рода союзы; пакеты Социальных инвестиций, 2013, получили развитие социальные сети, интернет-платформы (напр., Social Innovation Community), общественные движения (European Social Innovation Competition) и предприятия, региональные сети инкубаторов и других. К числу важных направлений развития ИР относилась региональная культурная политика, нацеливающая на рост и развитие сектора культуры, особенно, т.н. креативные индустрии; формирование на этой основе устойчивой культурной коммуникации, социальной интеграции и укрепления общественных порядков как инфраструктурных институтов.

На фоне постепенного расширения и укрепления политики развития ИР в экономически продвинутых странах новым значимым феноменом стало постепенное обращение к нему в рамках государственного общественно-экономического курса Китая. Как и в других странах, это направление стало формироваться в связи с проведением национальных стратегий инновационного развития и, особенно, целенаправленного перевода страны от состояния «мастерской мира» к состоянию его «творческой лаборатории».

При этом набор стимулирующих инновации и промышленное развитие механизмов все более выходил за рамки традиционных политических инструментов. В действующих сегодня документах «Пяти концепций развития» (2015г.), материалах 13го национального пятилетнего плана (2016г.), материалах Центральной экономической рабочей конференции (2017г.) и пакете по социально-экономическому развитию КНР на 2018 год, принятом на сессии Всекитайского собрания народных представителей (2018г.) все более полно и последовательно прослеживалось усиление внимания работе с неовеществленными объектами.[2]

Власти поддерживали и стимулировали бизнес на участие в разного рода альянсах, системах аутсорсинга производства и дистрибуции; развитие гибких бизнес-моделей и процедур, касающихся связей с поставщиками и клиентами; совершенствование и развитие у него компетенций и навыков, лидерства, предпринимательства и т.п. Такие меры дополнял рост государственных инвестиций в совершенствование государственных социальных услуг, экологическую реабилитацию и иные

---

[1] Workplace Innovation - Concepts and indicators European Union, 2014

[2] Made in China 2025, State Council, July 7, 2015, p.1 http://www.cittadellascienza.it/cina/wp-content/uploads/2017/02/IoT-ONE-Made-in-China-2025.pdf

некоммерческие проекты. (Характерной в этом отношении стала политика по ликвидации нищеты, в рамках которой была поставлена задача больше организовывать оплачиваемые работы, а не просто выдавать пособия.)

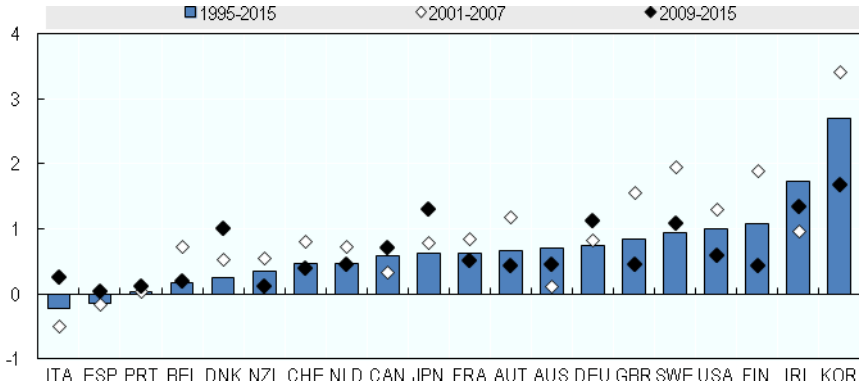

Рисунок 1 – Изменение среднегодовых значений СПФ в разных странах мира, % / *Источник: Источник: OECD Compendium of Productivity Indicators 2017 http://dx.doi.org/10.1787/888933477326*

Сходные усилия сегодня все более предпринимают и в других странах и регионах. Тем не менее, пока еще мало оснований предполагать, что управление развитием ИР стало в мире самостоятельным экономико-политическим направлением. Ввиду несовершенства имеющихся инструментов измерения общего состояния ИР косвенно на это указывает динамика значений показателя совокупной производительности факторов, СПФ (совокупная производительность факторов).

Данные приведенного графика показывают, что в разных странах – участницах ОЭСР на протяжении последних примерно 20 лет развитие ИР шло неравномерно. К настоящему времени оно демонстрировало тенденцию замедления своей динамики в целом ряде передовых стран, известных своими усиливающимися попытками на уровне государственной политики найти способы эффективно повлиять на развитие у себя ИР как особой, стратегически значимой группы ресурсов: США, Великобритании, Южной Корее и некоторых других. С одной стороны, это указывало на сложность и неразработанность такого направления. С другой, их постоянные практические усилия такого рода свидетельствовали об актуальности поисков решения проблемы не только в отдельных странах, но в мире в целом.

Это заставляло внимательнее изучать данные вопросы сквозь призму их актуальности для России. На фоне сохраняющихся в нашей стране проблем с реализацией инновационных стратегий и курса форсирования промышленного развития эффективное освоение ИР могло бы внести существенный вклад в оптимизацию государственных усилий в этом направлении и достижение целей экономического развития.

References:

1. European Economic Forecast Winter 2016 Institutional Paper 020 European Union, Publications Office of the European Union, 2016 URL: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Europa/ECOFIN_und_Eurogruppe/2016-02-15-ecofin-nachbericht-winterprognose.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (accessed 11 April 2018).

2. H.Leibenstein Allocative Efficiency vs.X-efficiency // The American Economic Review vol.56, Issue 3 (June 1966), 392-415

3. Mertins K., Alwert K., Will M. Measuring Intellectual Capital in European SME Proceedings of I-KNOW ’06 Graz, Austria, September 6 - 8, 2006

4. Throckmorton Robin; Michael J. Roberts «Turning High Potential into Real Reward» "Learning from High-Potential Ventures: Entrepreneurial Marketing» New Business, Fall 2005

5. Durand R., Paolella L. Category Stretching: Reorienting Research on Categories in Strategy, Entrepreneurship, and Organization Theory // Journal of Management Studies 50(6), 2012: 1100-23

6. Baden-Fuller C., Mangematin V. Business models: A challenging agenda. Strategic Organization, 11(4), 2013, 418-427

7. Wirtz B., Schilke O., Ullrich S. ‘Strategic Development of Business Models: Implications of the Web 2.0 for Creating Value on the Internet’// Long Range Planning 43(2–3) 2010: 272-90

8. Fiss P. Building better casual theories: A fuzzy set approach to typologies in organizational research. // Academy of Management Journal, 54, 2011p.393-420

9. Weill P., Vitale M. Place to space: Migrating to eBusiness models. Boston, Harvard Business School Press, 2001

10. Pateli A., Giaglis G. A framework for understanding and analyzing ebusiness models. In Proceedings of 16th Bled eCommerce conference on eTransformation, Bled, Slovenia 2003, pp. 329–348

11. The International Framework, The International Integrated Reporting Council, 2013 www.theiirc.org (accessed 7 April 2018).

12. Gudiksen S. Business Model Design Games: Rules and Procedures to Challenge Assumptions and Elicit Surprises.// Creativity and Innovation Management, 24(2), 2015

13. Economic Report of the President, USA, The White House, 2018

14. Rothwell J. No Recovery An Analysis of Long-Term U.S. Productivity Decline Gallup Gallup, Inc. 2016.

15. Foroohar R. More co-operation between private and public sectors would reshape the economy https://www.ft.com/content/9b6ed79a-318c-11e7-9555-23ef563ecf9a (accessed 17 April 2018).

16. Horizon 2020, European Union, 2014 www.EUinRussia.ru (accessed 10 April 2018).

17. Workplace Innovation - Concepts and indicators European Union, 2014

18. Made in China 2025, State Council, July 7, 2015 http://www.cittadellascienza.it/cina/wp-content/uploads/2017/02/IoT-ONE-Made-in-China-2025.pdf (accessed 11 April 2018).

19. OECD Compendium of Productivity Indicators 2017 http://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-2017-en (accessed 12 April 2018).