

НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ И ИХ МЕСТО В КРУГООБОРОТЕ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена сущность неосязаемых активов предприятия. Определено их место в предпринимательской деятельности и обеспечении получения конкурентного преимущества в условиях рыночных отношений. Рассмотрена роль принципа скрытности в обеспечении защиты капитала собственника

Постановка проблемы. В условиях быстро изменяющихся условий хозяйствования и развития высоких технологий создание конкурентоспособной продукции становится главной задачей предприятий. Эффективность производства при этом в значительной мере определяется уровнем осознания роли и степенью вовлечения в хозяйственный оборот так называемого неосязаемого капитала. В настоящее время, по нашему мнению, именно неосязаемые активы во многом обуславливают возникновение уникальных конкурентных преимуществ предприятия и определяют его рыночную стоимость. Степень влияния неосязаемых активов на результативность функционирования современного предприятия возрастает и в ряде случаев начинает превышать роль материальных и финансовых активов. Проблема получения дополнительного дохода за счет уникальных конкурентных преимуществ, приобретенных вследствие использования неосязаемых активов, становится объектом внимания современных предприятий, поскольку именно эти преимущества способны сыграть решающую роль в повышении конкурентоспособности предприятий в условиях финансового кризиса.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования по отдельным формам неосязаемых активов предприятия (в частности, предпринимательскими способностями) проводились учеными более двухсот лет. Общеизвестны исследования в этом вопросе экономистов Йозефа А. Шумпетера, Людвиг фон Мизеса, Изразля М. Кирцнера и других. Из современных экономистов можно отметить работы Б Мильнера, Э Брукинга, К.А. Багриновского, М.А. Бендикова, И.Э. Фролова, Е.Ю. Хрусталева и др.

Целью исследования является изучение и дальнейшее развитие форм функционирования неосязаемых активов и анализ механизма их действия в условиях глобализации экономики.

Изложение основного материала исследования. Функционирование капитала предприятия в процессе его использования в хозяйственной деятельности характеризуется процессом постоянного кругооборота. Каждый завершенный оборот капитала состоит из ряда стадий. В процессе кругооборота капитал предприятия проходит три стадии.

На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и внеоборотные активы, преобразуясь тем самым в производительную форму. На второй стадии производительный капитал в процессе производства продукции преобразуется в товарную форму. На третьей стадии товарный капитал по мере реализации произведенных товаров и услуг превращается в денежный капитал. Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль.

На наш взгляд, представленный кругооборот капитала в полной мере характеризует капитал, инвестированный в активы. Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Под кругооборотом капитала следует понимать такое движение капитала, при котором, проходя три различные стадии и три функциональные формы, он возвращается в ту форму, с которой начал свое движение.

Й. Шумпетер подчеркивал: “Величина капитала – это основа его отчетности, касающаяся деятельности в условиях рыночного хозяйства, основа, позволяющая представить общую картину деятельности предприятия и использования вверенных предпринимателю производственных сил” [8, с. 455].

Однако действующее предприятие, независимо от того, является ли оно производством или оперирует в сфере торговли либо сервиса, располагает частью дополнительной ценности со знаком “+” или “–”, возникшей в результате оборота капитала, которая не отображена в официальных бухгалтерских отчетах. Мы будем называть эту стоимость неосязаемым капиталом. Неосязаемый капитал, подобно человеку-невидимке, имеется на работающих предприятиях. Его объем равен той дополнительной стоимости, которую может получить на рынке владелец бизнеса сверх цены собственных чистых активов или в случае отрицательной стоимости, которая уменьшит стоимость бизнеса.

Большинство собственников не просто не знают, но иногда даже не подозревают, насколько велик либо мал капитал-невидимка их предприятий. Практика убедительно доказывает, что часть предприятий, действующих на современном рынке как бизнес, стоят относительно немного и по этому показателю практически соизмеримы с ценой целостного имущественного комплекса. При наличии значительных персональных и корпоративных обязательств стоимость данного бизнеса как целостного имущественного комплекса относительно невысока.

Но если это так, то интересной процедурой может стать выявление капитала-невидимки, как, впрочем, и связанной с ним стоимости бизнеса в целом.

Предпринимательские способности

В условиях глобализации предпринимательские способности становятся практически единственным фактором производства, обладающим относительной самостоятельностью, связанной с особенностями личности его носителей (стремлением к самореализации, творчеству, независимости, созданию собственного дела и т.д.).

Новый научный подход к рассмотрению предпринимательских способностей как фактора производства, связанного с инновациями раскрывается в работе Й. Шумпетера “Теория экономического развития” [8]. В данной работе показана тесная взаимосвязь предпринимательства с технологическими инновациями, с нахождением новых комбинаций факторов производства: “Задача предпринимателя – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологических для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и созданию новой отрасли промышленности...” [8, с. 72]. Следовательно, предпринимательские способности характеризуют не просто качество человеческого ресурса, но, в большей степени, особое качество управленческой деятельности в условиях рыночной экономики, ее ориентацию на

предприимчивость, то есть выбор наиболее рациональной и эффективной модификации производственных ресурсов в готовый продукт на основе создания и продвижения инноваций с целью максимизации получаемого предпринимателем дохода. Кроме того, предпринимательство связано не только с поиском новых комбинаций факторов производства на основе творческой инициативы и предприимчивости организатора хозяйственной деятельности, но и с нахождением новых возможностей получения прибыли.

Средства труда функционируют в процессе производства достаточно длительное время, сохраняют свою натуральную форму, а стоимость их переносится на готовый продукт трудом рабочих по мере их износа, т.е. частично. Поэтому вся стоимость, вложенная в средства труда, возвращается предпринимателю по мере реализации товаров в денежной форме лишь через несколько лет. Часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям, называется основным капиталом.

Предметы труда потребляются в производстве полностью, перенося свою стоимость целиком на продукт, и после продажи товаров стоимость полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме. Часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в течение одного кругооборота капитала, называется оборотным капиталом.

Активы, отображаемые в соответствии с принципами бухгалтерского учета, достаточно сильно сфокусированы на исторической стоимости. А величину остатков, отраженных в балансе, с финансово-хозяйственной точки зрения, можно интерпретировать как результат движения имущества и капитала. Главное предназначение активов предприятия – приносить доход. Следовательно, можно дать следующее определение активам предприятия.

Активы – текущие и потенциальные доходы, возможные вследствие использования данным юридическим лицом приобретенных или контролируемых ценностей, поступивших на предприятие в результате ранее проведенных операций или происшедших в прошлом событий [6, с. 21].

Другими словами они представляют собой экономические ресурсы, которые находятся в распоряжении предприятия, использование которых может в будущем принести как прибыль, так и убыток.

В бухгалтерском балансе Республики Беларусь внеоборотные средства делятся на пять главных позиций: основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности, вложения во внеоборотные активы и прочие внеоборотные активы. Нематериальные активы представляют собой активы в физически неосязаемой форме, их оценка базируется на производственных преимуществах, которые имеет владелец. Имущество такого рода составляет основу бизнеса, придает ему стабильность и устойчивость.

В современной экономической науке многие ученые уделяют особое внимание оборотному капиталу, характеристикой которого являются оборотные средства. Оборотные средства – это экономическая категория, которая характеризует ресурсный потенциал предприятия на определенную дату. Оборотный капитал, на наш взгляд, можно определить как стоимость, авансированную в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, принимающую форму денежных средств и средств в расчетах, которая обслуживает процесс хозяйственной деятельности, участвуя одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

Современное предприятие часто имеет неэффективную структуру активов: запасы товарно-материальных ценностей, имеющие низкую ликвидность; просроченную дебиторскую задолженность и др. Излишне сформированный оборотный капитал практически не генерирует прибыль. А в отдельных случаях ликвидационная стоимость оборотных средств может быть со знаком “-”. Например, ликвидация запасов продуктов питания с истекшим сроком годности может потребовать дополнительных затрат.

К оборотным средствам относятся запасы (сырье, вспомогательные и производственные материалы, готовые изделия, полуфабрикаты и готовая продукция), а также оборотные фонды в денежном выражении (дебиторская задолженность, денежные средства) и ценные бумаги. Оборотные фонды в денежном выражении обслуживают платежные операции, поэтому оценка этих фондов происходит исключительно при осуществлении этих операций и приближается к номинальной стоимости. В Европе и США в случае, если стоимость запасов нельзя определить через рынок, предприятие обладает значительной свободой действий при их оценке в годовом отчете (в особенности готовых изделий и полуфабрикатов) [10, с. 448-449]. Исходным пунктом отражения и оценки запасов в балансе являются расходы на приобретение или издержки на их производство. Если же эти расходы будут ниже биржевой или рыночной стоимости запасов или заменяющей ее приблизительной стоимости, то в балансе должна быть отражена наиболее низкая из этих трех возможных вариантов стоимость (строгий принцип минимальной оценки).

Капитал организации не может быть извлечен из оборота, он обязан вернуться в кругооборот предприятия в той же форме (если производственный процесс остановился или реализация не состоялась) или в форме последующего этапа [3, с. 98-99]. В случае не перехода на следующую фазу кругооборота, происходит иммобилизация оборотных средств.

В настоящее время, помимо запасов, большую долю в составе оборотных средств промышленных предприятий составляет дебиторская задолженность. В связи с этим возросло значение управления оборотным капиталом, авансированным в дебиторскую задолженность. Анализ и управление им приобретает особое значение в период инфляции, когда иммобилизация оборотных средств подобного рода становится особенно невыгодной.

По сути, дебиторская задолженность с не наступившим сроком возврата в нормальных экономических условиях является необходимым явлением, способствующим развитию производства, налаживанию доверительных партнерских отношений и т.д. Но когда экономика на микроуровне нарушена, даже дебиторская задолженность с не наступившим сроком возврата является негативным фактором, вызывающим неплатежеспособность ряда предприятий, приводящим их к банкротству.

Состояние капитала, авансированного в дебиторскую задолженность, определяется его динамикой и структурой. На этом этапе оценивается реальная стоимость дебиторской задолженности, анализируется величина оборотного капитала, отвлеченная в виде безнадежной к взысканию дебиторской задолженности. В зависимости от сроков инкассации дебиторской задолженности анализируется структура оборотного капитала, авансированного в нее. В условиях Республики Беларусь дебиторская задолженность на счетах организации должна отражаться в течение трех лет и предприятие не вправе изменить ее величину.

Денежным активам отводится особая роль: конечный продукт является совокупностью затрат сырья, амортизации и труда и возвращается предприятию в конце полного цикла в виде денежных средств. Ценные бумаги и денежные средства составляют небольшую долю в оборотных активах, но их наличие или отсутствие напрямую влияет на способность предприятия своевременно производить платежи.

В соответствии с этим все денежные средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия (остатки денежных средств), целесообразно делить на четыре группы:

- операционный (транзакционный) остаток денежных активов – формируется с целью обеспечения текущих платежей, связанных с осуществлением производственно-коммерческой деятельностью предприятия.

- страховой (резервный) – формируется с целью поддержания постоянной платежеспособности предприятия по неотложным финансовым обязательствам.

- инвестиционный (спекулятивный) – формируется с целью осуществления эффективных краткосрочных финансовых вложений.

- компенсационный – формируется, как правило, по требованию банка, обслуживающего предприятие. Он представляет собой неснижаемую сумму денежных активов, которую предприятие в соответствии с условиями соглашения о банковском обслуживании должно постоянно хранить на своем расчетном счете [5, с. 21] (часто в форме депозита).

Построение эффективных систем контроля за денежными активами предприятия играет важную роль в управлении ими. Контроль способствует обеспечению текущей платежеспособности предприятия и повышению уровня эффективности сформированного портфеля краткосрочных финансовых вложений.

Как видно из вышеизложенного материала, управление оборотным капиталом рассматривается в разрезе его составляющих, что не позволяет эффективно управлять им, поскольку не учитывается взаимное влияние его элементов друг на друга. Следовательно, необходимо показать взаимную зависимость между составляющими оборотного капитала и систематизировать этапы управления им.

Таким образом, капитал является лишь числовым выражением того, сколько имущества используется на предприятии. Он представляет собой абстрактное выражение конкретного имущества. Однако учтенное на балансе в денежном выражении имущество не идентично общей стоимости хозяйственной единицы: оно является лишь выражением суммарной стоимости отдельных частей находящегося на балансе имущества, отраженного в соответствии с принципами бухгалтерского учета, в то время как общая стоимость предприятия обычно определяется как величина капитализированного дохода.

По мере развития общества, научно-технического прогресса появляются новые более сложные формы капитала, обладающие большим потенциалом экономической активности, выступающим своего рода вектором развития.

Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению одной из наиболее масштабных финансовых проблем. Ее суть можно определить следующим образом: поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, следует

соответствующим образом перестроить содержание публичной отчетности предприятий перед собственниками и инвесторами.

Баланс – важнейшая составная часть внешней отчетности предприятия, целью которой является предоставление ее адресатам контрольной (проверяемой) информации о состоянии и развитии предприятия как экономического подразделения [10, с. 407]. Баланс показывает предприятие как держателя ресурсов – активов. Однако проведенные исследования свидетельствуют о том, что капитал, отраженный в балансе, для данного исследования следует разделить на работающий и неработающий капитал.

Работающий капитал характеризуется тем, что принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Неработающий (или “мертвый”) капитал – это часть капитала, инвестированная в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов [5, с. 7].

Б.З. Мильнер в книге “Управление знаниями” отмечает, что: “Протекающие в экономике процессы свидетельствуют, что капитал в традиционном смысле слова, т.е. в материально-вещественной и финансовой форме, постепенно перестает быть основой оценки стоимости коммерческого предприятия...” [4, с. 9]. Неосязаемые активы все чаще выступают в роли финансовых инструментов, при помощи которых решаются различные финансово-экономические задачи: повышение рыночной стоимости, стабилизация бизнеса, привлечение инвестиций, поиск предпринимательских возможностей. Они способствуют превращению осязаемых активов в полезный ресурс, который дает конкурентные преимущества предприятиям.

Под неосязаемыми активами будем понимать активы, способные приносить экономическую выгоду или убыток для организации. Основная проблема при оценке неосязаемых активов заключается в установлении их влияния на результаты производственно-хозяйственной деятельности, которые могут быть измерены через увеличение/уменьшение объема продаж, либо снижение/увеличение издержек, либо увеличение/снижение стоимости материальных активов и т.д.

О важности выделения неосязаемых активов свидетельствует высказывание Л. Эдвинссона, о том, что новая сфера создания стоимости в новой экономике – это “так называемая неосязаемая сфера” [12, с. 12-16]. По Э. Брукинг: организация – это сумма балансовой стоимости материальных (физических), денежных активов и неосязаемой составляющей [2, с. 288]. Главной целью выделения неосязаемых активов в качестве объекта управления является рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее не используемых резервов.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах [1, с. 120].

Современные представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии “интеллектуальный капитал”. Менеджеры, управляющие стоимостью компаний, практически едины в своем мнении относительно названия этого явления, его содержания, а также в том, что современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы

(компетентность сотрудников, отношение клиентов, компьютерные и административные системы, базы данных и др.) [13, с. 155-176]. Некоторые исследователи даже утверждают, что для учета интеллектуального капитала требуется новая финансовая и управленческая концепция [11, с. 32-36]. Финансисты же ведут дискуссии о том, стоит ли изменять традиционные бухгалтерские термины (нематериальные активы), а также о возможности стоимостной оценки нового показателя, его учета и отражения в отчетности.

Что касается необходимости отражения неосязаемых активов в бухгалтерском балансе, то можно говорить о том, что такой необходимости нет. Можно привести наглядный пример. В первую очередь речь идет о катастрофическом падении акций фирмы “Скандия” и некоторых других фирм, представлявших в течение ряда лет дополнительную информацию о неосязаемостях, повышающих “истинную стоимость” этих фирм. Публикация отчетов об интеллектуальном капитале или каких-то других отчетов о наличии неосязаемостей оказалось в большинстве случаев пропагандистским трюком. Сблззн представить фирму в более привлекательном виде оказался чрезвычайно велик, а критерии слишком размыты. Дальше всех в унификации формы и содержания отчетов об интеллектуальном капитале пошла Дания. Здесь на государственном уровне разработано руководство по подготовке таких отчетов. Однако в данном случае унификацию осуществил не рынок, а специалисты из Копенгагенской школы бизнеса по заданию правительства.

Следовательно, с позиции обеспечения скрытности деятельности капитала неосязаемые активы действуют тайно и чем выше их влияние на финансовый результат предпринимательской деятельности, тем более скрытно они действуют. Данное занижение величины капитала скрывает истинную цену и позволяет большому капиталу в глазах публики казаться малым [7, с. 177-179].

Принцип скрытности в деятельности предприятия имеет двустороннюю направленность действий. В одних условиях деятельности капитала предприниматель должен скрывать прибыль, чтобы не привлекать конкурентов, в других – отражать максимальную прибыль (в ряде случаев – не отражающую действительность, завышенную) и скрывать затраты. В таких случаях капиталу выгодно отразить высокую норму прибыли.

Это характерно тогда, когда предметом труда предприятия является заемный капитал. В таком направлении действуют банки, инвестиционные фонды, финансовые компании, государство, открытые акционерные общества, акции которых котируются на фондовых биржах.

Мы не можем утверждать, что действие принципа скрытности является отрицательным явлением в обществе. Каждый человек в своей практической деятельности ведет себя аналогичным образом. Он стремится к повышению своего благосостояния, росту достатка (капитала) своей семьи. Причем степень благосостояния является относительным показателем, она сравнивается с уровнем жизни тех семей, которые живут рядом. Если внешне уровень благосостояния одинаков, то для полного счастья и морального удовлетворения достаточно иметь определенные, **скрытые от постороннего взгляда, ценности** (выделено автором).

Основой высокой нормы прибыли на предприятии является новая технология, опережающая конкурентов. Причем, в качестве новой технологии могут выступать не только производственные технологические процессы. Под категорию “новое” мы относим все те приемы в процессе функционирования

капитала, которые позволяют ему достичь большей, по сравнению с конкурентами, нормы прибыли, не нарушая законов.

Главное, что мы вынуждены признать, это то, что в условиях рыночных отношений обязана быть скрытость новых приемов и технологий производителя продукции от конкурентов и общества. Цель поддержания скрытности – получение повышенной нормы прибыли в период до широкого распространения новых технологий. Для потенциального потребителя предназначена рекламная компания, которая предполагает сообщение о новом продукте, имеющем определенные потребительские или ценовые преимущества по сравнению с продукцией конкурентов.

Еще в 1948 году Йозеф А. Шумпетер в фундаментальном 3-х томном исследовании "История экономического анализа" анализирует феномен предпринимателя и рассматривает идею экономической эволюции в тесной связи с идеей предпринимательства. Он поддерживает теорию о том, что источником прибыли предпринимателя является тот факт, **что не все происходит так, как было запланировано** (выделено автором). Причиной постоянной положительной прибыли фирмы служит превосходство суждений ее владельца над средним уровнем [9, с. 1178]. Прибыль предпринимателя может возникнуть лишь в условиях, которые не удовлетворяют требованиям статического равновесия [9, с. 1178]. Прибыль предпринимателя при этом представляется как избыток над процентом (и рентой), и связана с успешным внедрением в экономический процесс технологических, коммерческих или организационных инноваций [9, с. 1179]. Предприниматель является центральной фигурой в бизнесе, независимо, управляет он собственным капиталом или работает на этой должности по найму.

Приведем цитату Йозефа А. Шумпетера: "... следует заметить, что предпринимательский доход вне зависимости от его природы в других отношениях практически всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты (по крайней мере временно) не могут скопировать, так как, если бы они это сделали, не возникло бы какого-либо избытка над издержками (включая в издержки «заработок» предпринимателя). Успешное продвижение нового товара или торговой марки является наилучшей иллюстрацией этого явления. Более того, есть средства, доступные удачливому предпринимателю, – патенты, "стратегия" и т. п., – которые позволяют продлить существование его монополистического или квазимонополистического положения, а также сильно мешают конкурентам "догнать" его [9, с. 1184].

Результат применения новых технологий позволяет собственнику капитала иметь повышенную норму прибыли, которая направляется на дальнейшее опережающее развитие технологии и новых видов товаров и услуг. Использование части прибыли на производственную и фундаментальную науку, расширение маркетинговых исследований, капитальные вложения в подготовку кадров, обеспечение работникам дополнительных социальных гарантий, обеспечение коммерческой тайны, оплата услуг аудиторских фирм и другие аналогичные цели, позволяет снизить декларируемую норму прибыли до социально справедливой. Частичное включение указанных затрат в себестоимость продукции позволяет процветающему бизнесу (читай – капиталу) одеть серые одежды. **Не дать обществу возможности усомниться в**

справедливости цены на товары и услуги, даже если они высоки – вот результат действия принципа скрытости (выделено автором).

Краткие выводы. В современном мире рыночные отношения формируют комплекс принципов и правил по поведению субъектов хозяйствования в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Одним из ведущих принципов является принцип скрытности коммерческой информации. Информация, отражаемая на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности, является доступной для общественности и не позволяет иметь конкурентные преимущества. Неосязаемые активы предприятия являются объектами хозяйственного оборота и позволяют предпринимателю осуществлять поиск и реализацию предпринимательской возможности в условиях коммерческой тайны.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития [Багриновский К.А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталеv Е.Ю.] – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
2. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; [пер. с англ.] – СПб.: Питер, 2001.
3. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия. [монография] / В.С. Кивачук – Брест. Издательство БрГТУ, 2007.
4. Управление знаниями / Б.З. Мильнер – М. ИНФРА-М, 2003.
5. *Наумова Н.В.* Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Наумова Н.В., Герасимов Б.И., Пархоменко Л.В. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004.
6. Б. Нидлз Принципы бухгалтерского учета / *Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл*; пер. с англ. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994.
7. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: [монография]. – Брест-Житомир: ЖГТУ, 2004.
8. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер – М., 1982.
9. *Шумпетер Й.А.* История экономического анализа / Й.А. Шумпетер.: в 3-х т.; [пер. с англ.]; под ред. В.С. Автомонова. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
10. Экономика предприятия: пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XVI.
11. *Dzinkowski, R.* The measurement and management of intellectual capital. Management Accounting (UK), Vol. 78, Number 2.
12. *Edvinsson, L.* Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000.
13. *Richard Petty, James Guthrie.* Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, Number 2, 2000.