Карлик А.Е., Платонов В.В. Ресурсно-ориентированный подход в междисциплинарной перспективе//Финансы и бизнес. - 2013 - № 4. С. 4 -12

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. Е. Карлик

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики предприятия и производственного менеджмента, проректор по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного экономического университета

В. В. Платонов

докт. экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета

РЕСУРСНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ[1]

Идеи Эдит Пенроуз (Penrose, 1959), лежащие в основе ресурсно-ориентированного подхода, на несколько десятков лет опередили свое время. Это время пришло в середине 1980-х гг., когда прогресс в теории экономики и управления подготовил почву к широкому восприятию идей Пенроуз в научном сообществе. Поэтому работы Биргера Вернельфельта (Wernerfelt, 1984) и Ричарда Румельта (Rumelt, 1984), заново открывавшие ресурсно-ориентированный подход (РОП) для исследования одного из наиболее интересных теоретически и важных в практическом плане экономических феноменов — формирования у некоторых экономических субъектов стабильного конкурентного преимущества, получили широкий отклик. РОП начал бурно развиваться, причем результаты исследований публиковались в ведущих научных журналах. Однако, несмотря на появление в рамках подхода многочисленных публикаций и существенных результатов, процесс становления РОП как строгой научной методологии не закончен. РОП доказал свою действенность как для исследования и объяснения фактов реальной экономической жизни, так и интеграции в этих целях методологии различных дисциплин, но проявились «болезни роста», свойственные междисциплинарным подходам: размытость границ, несогласованность между частями концептуального аппарата (Kraaijenbrink et al., 2010), потеря дифференциации отдельных, иногда системообразующих концепций. Первый аспект данного явления — внутренний, связанный с незавершенностью формирования аналитической структуры РОП, установления четкой взаимосвязи концепций. Новые концепции не объединены в целостной аналитической структуре. Старые концепции не пересмотрены с учетом расширения методологического аппарата. Второй аспект — внешний, обусловленный тем, что РОП с самого начала носил междисциплинарный характер, обеспечивая стык между экономикой фирмы и стратегическим менеджментом. По мере развития РОП количество междисциплинарных связей возрастало, что значительно усложняло увязку между собой концепций и привело к размыванию границ подхода. Это подры-

[1] При поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант № 11-06-00410) и Министерства образования и науки Российской Федерации (соглашение о предоставлении гранта в форме субсидии № 14.B37.21.0016).

© А. Е. Карлик, В. В. Платонов, 2013

вает его возможность с позиции междициплинарной интеграции, способность которой он уже доказал в прошлом, и для которой, как мы постараемся показать в этой статье, имеются еще более заманчивые перспективы.

Цель данной публикации заключается в уточнении места и роли РОП как научного названия, границ подхода, взаимосвязей с другими подходами, а также определении возможных направлений его применения для развития междисциплинарных исследований. В ней уточняется место РОП как направления научной мысли и акцентируется внимание на междисциплинарном характере подхода, во многом обусловливающем его существующие возможности и потенциал, пока что реализованный далеко не в полной мере. Рассматриваются взаимосвязи РОП с другими направлениями и научными дисциплинами, возникшими в ходе почти тридцатилетнего развития данной методологии.

Возникновение вышеуказанных «болезней роста» в РОП неудивительно, так как подход поменял фундаментальную парадигму стратегического анализа, предоставив возможность для всестороннего исследования проблемы стабильного конкурентного преимущества не только снаружи, что соответствовало прежней парадигме стратегического менеджмента, но и «изнутри», на основе исследования экономики фирмы. Методологические основы старой парадигмы оставляли за бортом и экономическую теорию фирмы, и большую часть теории организации. Экономика фирмы существовала и активно развивалась и до этого, так же как и развивалась соответствовавшая ей профессиональная деятельность, которая в российском понимании обычно относится к бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности. Здесь одной из центральных тем были изучение, учет и анализ ресурсов предприятия, эффективности их использования и ряда других, относящихся к данной проблематике аспектов. Стратегический анализ многие годы развивался изолированно от них, преимущественно на основе позиционного подхода, исследовавшего ключевую проблему «снаружи», объясняя возникновение стабильного конкурентного преимущества из занятия экономическими субъектами особых позиций относительно конкурентов, определения направлений максимизации ценности для клиентов и т. д. Развитие позиционного подхода значительно обогатило понимание стратегии и способность обосновывать принятие решений, в рамках данного подхода сформировался стратегический анализ как таковой. С ростом понимания хозяйственной реальности в рамках позиционного подхода появилось осознание его ограничений, односторонности, обусловленной концентрацией на внешних сторонах конкуренции, невозможности интегрировать ни экономическую теорию фирмы, ни большую часть организационной теории.

РОП с самого начала представлял собой междисциплинарный подход к интеграции методологии стратегического менеджмента и экономики фирмы для исследования проблемы формирования стабильного конкурентного преимущества. В дальнейшем подход доказал способность интегрировать и другие дисциплины и у него имеется потенциал для расширения объекта исследования.

Можно выделить два вектора развития и усложнения концептуального методологического аппарата подхода, каждый из которых приводил к усилению междисциплинарных взаимосвязей. Первый вектор — развитие вглубь, путем наполнения содержанием существующих концепций и конкретизации более общих, бедных, в философском понимании, категориальных понятий. Второй вектор означал развитие вширь, за счет появления новых концепций или интеграции концепций из других отраслей знаний. Например, углубление содержания ключевой концепции ресурсов привело к возникновению концепции активов знаний, тесно связанных с науками о мышлении и менеджменте знаний,

а конкретизация концепции «организационных способностей» — к прямой интеграции из упомянутых областей концепции «компетенция». Иными словами, усложнение методологического аппарата и усиление междисциплинарного характера подхода оказались взаимообусловленными процессами. Парадоксально, но в результате этого словосочетание «ресурсно-ориентированный» стало по смыслу слишком узким, чтобы точно соответствовать современному содержанию подхода. В ходе эволюции подхода в него оказалась интегрирована предложенная в 1970-х гг. в рамках теории организации концепция «организационных способностей», имевшая вне РОП вспомогательный характер. В рамках РОП в качестве способности получать доступ, комбинировать, использовать и развивать ресурсы она превращается в концепцию одного порядка с концепцией «ресурсов». Примеры новых важных концепций, углубляющих понимание стабильного конкурентного преимущества, возникших в рамках подхода или интегрированных из других дисциплин, можно продолжить: «знания», «ключевые компетенции», «динамические способности» и т. д. После появления такой концепции объявляется о возникновении подхода, заменяющего РОП: «подход, ориентированный на знания» (knowledge-based view), «подход, ориентированный на компетенции» (competence-based view), динамические способности также позиционируются как самостоятельный подход одного порядка с РОП (Teece, 2010). Подобные примеры можно продолжить, но, по нашему мнению, такие претензии не обоснованы. Сложившееся название (РОП) оправданно, так как категория «ресурсы» исторически оказалась в основе подхода к исследованию формирования стабильного конкурентного преимущества «изнутри». Формирование стабильного конкурентного преимущества носит комплексный характер и требует системного подхода. «Выхватывание» и абсолютизация одного, пусть и важного фактора, например «знания», находится в логическом противоречии с этой задачей. Напротив, идеальным решением стала бы интеграция с позиционным подходом. Однако, как это свойственно подобным решениям, оно не реализуемо, по крайней мере на сегодняшнем уровне развития методологии.

Ресурсно-ориентированный и позиционный подходы: альтернативные или взаимодополняющие?

Как указывалось выше, альтернативным подходом к объяснению процесса формирования конкурентного преимущества является *позиционный подход* (positioning view), согласно которому *конкурентное преимущество определяется позицией, которую занимает фирма относительно своих конкурентов, контрагентов, акционеров и т. д.* Этот подход господствовал в стратегическом менеджменте до 1990-х гг., пока его не начал теснить РОП. Он соответствует традиционному продуктово-рыночному пониманию стратегии и стратегического менеджмента, преобладавшему до начала 2000-х гг. В обыденном понимании этот подход и сейчас еще является синонимом понятия «стратегический менеджмент». За рубежом приобретший популярность РОП постепенно начинает утверждаться как полноправный по отношению к позиционному подходу в решении научных проблем и практических задач только последние пятнадцать лет. Можно предположить, что в кратко- и среднесрочной перспективе мы будем свидетелями возникновения новой парадигмы, при которой позиционный подход объясняет формирование краткосрочного конкурентного преимущества, РОП — долгосрочного конкурентного преимущества. Основа последнего, как правило, зависит от внутренних характеристик фирмы. Сама по себе занятая позиция становится основой долгосрочного преимущества тогда, когда хозяйственная среда

достаточно стабильна. Чем выше темп изменений, тем такая стабильность меньше. Здесь есть и другая сторона: чем выше темп изменений, тем сложнее формировать стабильное конкурентное преимущество, и напротив, может оказаться эффективным постоянный поиск краткосрочного преимущества.

Позиционный подход исходит из того, что конкурентное преимущество, а следовательно, дифференциальная и шумпетерианская рента, проявляющаяся в аномально высокой прибыли, возникает из-за: большей, чем у конкурентов рыночной доли; дифференциации продуктов; лучшего восприятия продукции клиентами, ассоциирующегося с силой бренда и сходными факторами, действующими преимущественно за пределами организационных и экономических границ фирмы. В рамках подхода считается, что эти и сходные внешние факторы в основном объясняют краткосрочное и среднесрочное конкурентное преимущество.

В рамках позиционного подхода лежат результаты, полученные такими авторитетными школами, как теории стратегического конфликта, теории игр, теории отраслевой организации, анализа пяти конкурентных сил М. Портера, теория стейкхолдеров и ряда других (рис.). В практическом менеджменте данному подходу соответствуют приобретшие большую популярность методические инструменты. Достаточно назвать матрицу бостонской консалтинговой группы или матрицу Ансоффа «продукт — рыночный рост». РОП более молод, но в его рамках возникли приобретшие и продолжающие набирать популярность новые направления с выраженной междисциплинарной направленностью, такие как упоминавшийся выше подход, ориентированный на знания, или отношенческий подход, интегрирующий методологию экономической социологии. Методические разработки, созданные в рамках РОП, пока еще трудно сравнивать по распространенности и популярности у практиков с методическим инструментарием, относящимся к позиционному подходу. Особенно если учесть больший потенциал, которым обладает РОП, в силу большей междисциплинарной интеграции и прежде всего возможностями использовать методический инструментарий финансового, экономического и организационного анализа. На составленной нами схеме в качестве примеров методических инструментов приведены сбалансированная система показателей и стратегические карты Нортона и Ка-

Рис. Сопоставление состава позиционного и ресурсно-ориентированного подходов (примеры)

плана, сопоставимые по популярности с инструментами позиционного подхода. По своей сути указанные инструменты следует отнести к РОП, но надо учитывать, что они были разработаны вне всякой связи с рассматриваемым подходом.

Питер Друкер отмечал, что внутри фирмы сосредоточены только затраты, результаты находятся за ее пределами (Друкер, 2008). Сильная сторона позиционного подхода состоит в том, что он непосредственно начинает анализ с фактических или потенциальных результатов, исследуя из этой отправной точки позиции фирмы относительно конкурентов. Серьезное ограничение состоит в том, что такой подход дает хорошие результаты только в относительно стабильной среде и его ценность снижается с увеличением темпа изменений. Связь позиционного подхода с инновационным менеджментом находится в весьма узких рамках инноваций, обусловленных спросом (demand-driven innovations). РОП предполагает наличие внутри фирмы некоего центра тяжести — связки особых ресурсов и способностей, которые позволяют сохранять стабильное конкурентное преимущество при высоком темпе изменений. Здесь связь с инновационным менеджментом расширяется и появляется возможность «перекинуть мостик» к экономике инноваций.

Позиционный подход хорошо согласуется с операционным пониманием процесса разработки стратегии или так называемой рациональной моделью разработки стратегии (табл.). Эту модель правильнее назвать моделью разработки стратегии «от рынка»: определение миссии в плане продукта или рынка, определение того, что нужно потребителю, кто конкурент и каковы относительно сильные и слабые стороны конкурентов.

РОП предполагает принципиально иной поход к разработке стратегии или, иными словами, модель разработки стратегии. Исходный пункт такой модели заключается в понимании, что есть у фирмы уникального и, исходя из этого определения, какие продукты надо производить и для каких рынков. Такой процесс часто подразумевает не только разработку продукта, но разработку рынка — сознательное формирование спроса для реализации внутрифирменных преимуществ.

Очевидно, что как исходя из познавательных, так и утилитарных соображений позиционный и ресурсно-ориентированный подходы должны рассматриваться не как альтернативные, а как взаимодополняющие. Объективно они не находятся в конкуренции в плане методологии, при совпадении объекта и исследовательской проблемы они подходят к ним с двух различных сторон, что требуется для формирования целостной картины.

Таблица

Сопоставление логики разработки стратегии в соответствии с позиционным и ресурсно-ориентированным подходами

Позиционный подход	Ресурсно-ориентированный подход
Анализ того, чего хочет клиент	Анализ ресурсов и способностей бизнеса
Анализ конкурентов	Анализ ключевых компетенций и того, как они соотносятся с внешней средой
Миссия бизнеса	Миссия бизнеса
Приведение внутренней среды фирмы в соответствие с окружающей средой	Нахождение внешней среды, соответствующей фирме
Стратегии создания/приобретения/развития ресурсов и организационных способностей для удовлетворения потребностей клиентов	Стратегии создания/приобретения/развития каналов для привлечения клиентов, потребности которых может удовлетворить фирма (вплоть до формирования таких потребностей)

В действительности они становятся альтернативными по субъективным причинам. В этом случае упрощенно позиционный подход может быть назван «подходом от маркетинга», в то время как РОП может быть назван «подходом от экономики фирмы». Когда вопрос встает о выборе «философии» разработки стратегии, позиционный и ресурсно-ориентированный подходы являются альтернативными из-за принципиального различия в ценностном плане. В негативном плане — если ценность заключается в использовании любой ценой открывающихся возможностей, то выбор за позиционным подходом, если в поддержании любыми способами status quo — в ресурсно-ориентированном. В позитивном плане — как при разработке стратегии, так и при исследовании феномена стабильного конкурентного преимущества подходы могут быть только взаимодополняющими.

РОП и экономика фирмы

Выше указывалось, что РОП с самого начала представлял междисциплинарный подход на стыке стратегического менеджмента и экономики. В российской научной традиции наблюдалась меньшая дистанция между экономикой и менеджментом, чем в западной, и в особенности англо-американской науке. Поэтому российскому ученому порой легче воспринять стыковку экономики и менеджмента, лежащую в основе РОП, чем многим западным исследователям. РОП неправомерно рассматривать в качестве экономической теории. В качестве подхода он дополняет существующие теории и позволяет приложить их выводы к эмпирическим исследованиям, перевести их в русло обоснованных практических выводов, ориентированных на принятие управленческих решений. Также РОП нельзя отнести исключительно к одному направлению экономической мысли.

РОП был «изобретен заново» в середине 1980-х гг., когда в экономической теории безраздельно господствовала неоклассическая школа. Поэтому многие труды, закладывавшие методологические основы РОП, относятся к неоклассическому направлению, но с течением времени все чаще стали встречаться публикации представителей неоинституциональной или неоавстрийской научных школ. Методология РОП оказывается во многом нейтральна относительно внешних теоретических предпосылок из области экономической теории. То, что экзогенно предполагается наличие экономического равновесия или рациональности экономических субъектов, влияет на выводы, полученные от применения РОП, но никак не влияет на аналитическую структуру подхода, которую можно использовать при исходной предпосылке ограниченной рациональности экономических субъектов.

Важно учитывать, что РОП не предназначен для того, чтобы дать системный ответ на фундаментальные вопросы, на которые призвана отвечать теория фирмы: почему фирма существует, как формируются ее границы и внутренняя организация и т. д. Именно отсюда проистекает преимущество подхода в междисциплинарном плане: не претендуя на роль теории фирмы, с использованием концептуального аппарата и методов различных отраслей знаний, он стремится объяснить фундаментальную проблему стабильного конкурентного преимущества и формирования ренты. Тем самым этот подход дополняет теорию транзакционных издержек, которая, по идее, должна давать системный ответ на приведенные выше фундаментальные для теории фирмы вопросы. В рамках данного подхода не следует ожидать нахождения ответов на принципиальные вопросы теории организации, но РОП предоставляет действенные инструменты для изучения гетерогенности ресурсов и объяснения структуры активов предприятия (Connor, 2002).

В плане нейтральности РОП по отношению к конкурирующим школам существует исключение — эволюционная экономическая теория, интерес к которой в научном сообществе возник примерно в один промежуток времени с РОП. По мере их развития все более очевидной становилась их органичная взаимосвязь. Укажем на два наиболее очевидных момента, связующих РОП и эволюционную экономику.

Первый — ключевая в аналитической структуре РОП концепция «организационных способностей», в свою очередь, включает в качестве важнейшей составляющей организационные рутины. В то же время рутины выступают в качестве ключевого элемента эволюционного подхода к экономике, объясняя наличие в ней преемственности и изменчивости.

Второй момент — эволюционное объяснение механизмов экономической динамики. С появлением концепции динамических способностей в плане экономической теории РОП можно рассматривать не только как подход, дополняющий и конкретизирующий теорию транзакционных издержек. Это подход, дополняющий эволюционную экономическую теорию, в весьма чувствительном для нее аспекте — эмпирическом тестировании гипотез. Концепция динамических способностей позволяет как формулировать на основе положений эволюционной экономической теории гипотезы в области экономики фирмы для тестирования в ходе эмпирических исследований, так и переводить эти положения в русло практических рекомендаций.

До некоторой степени РОП также можно рассматривать как подход, дополняющий в ряде аспектов теорию отраслевой организации, что проявляется, в частности, в работах одного из основоположников РОП Ричарда Румельта (Rumelt, 1984; 1987). Однако более широко и органично теория отраслевой организации связана не с ресурсно-ориентированным, а позиционным подходом.

Междисциплинарный аспект важнейших частных подходов, сформировавшихся в рамках РОП

Подход, *ориентированный на знания* (knowledge-based view), является вариацией РОП, когда в качестве ресурсов, определяющих стабильное конкурентное преимущество, постулируются активы знаний, которые имеет фирма, и способности по их комбинированию (Eisenhardt, Santos, 2000). Как указывалось выше, приверженцы подхода позиционируют его в качестве самостоятельного, едва ли не заменяющего РОП. Признать такое мнение оправданным означало бы признать, что другие внутрифирменные факторы, непосредственно не воплощающие уникального знания, не имеют отношения к формированию стабильного конкурентного преимущества. Такое предположение очевидно не имеет смысла. Можно предположить, что побудительный мотив приверженцев подхода, ориентированного на знание, позиционировать его как самостоятельный, обусловлен критически большим количеством у данного подхода междисциплинарных связей. В этих условиях методологический аппарат этого частного подхода весьма сложно интегрировать с методологическим аппаратом РОП в целом. Проблема серьезная, но решать ее вне РОП означало бы отказаться от попыток полного системного рассмотрения действительности.

Вместе с тем междисциплинарные связи подхода обширны. Так, в рамках данного подхода для экономического анализа и обоснования стратегии интегрируются важнейшие концепции современного менеджмента: «обучающейся организации» Криса Аджириса (Аджирис, 2004), «неявного знания (tacit knowledge)» Майкла Полани (Polanyi, 2009) и ряд других. Кроме очевидной связи концепции явного и неявного знания с концепцией «ресурсов» деление на эти

два вида знаний позволило конкретизировать другую ключевую концепцию РОП — «организационный потенциал». Организационный потенциал состоит из организационных рутин, накапливаемых годами и составляющих невнятное знание и той части, которая связана с целенаправленным совершенствованием практики управления, обучения сотрудников и т. д. Организационные рутины весьма инертны, и другим организациям невозможно их заимствовать, напротив, другая составляющая организационных способностей легко поддается имитации и требует особого режима защиты.

Подход, ориентированный на знания, позволяет добавить в РОП новые объекты, включить в область экономического, финансового и организационного анализа организации, создающие знание, прежде всего организации науки и образования.

Отношенческий (*сетевой*) *подход* (relational view), предложенный Джефом Дайером и Харбиром Сингхом, объясняет аномально высокую прибыль наличием *ренты отношений*, обусловленной особыми партнерскими связями, которыми обладает фирма в рамках сетей и диад. Разработчики подхода выделяют четыре причины (фактора), по которым такие сети дают эффект (Dyer, Singh, 1998, p. 663). Указанные причины можно, с некоторым уточнением, изложить следующим образом: активы, обусловленные связями; организационные способности, обусловленные и требующие связей; лучшее обеспечение выполнения обязательств; доступ к дополнительным активам и способностям партнеров (производное от более узких рутин по разделению знаний). Если подход, ориентированный на знания, обеспечивает междисциплинарные связи с эпистемологией и психологией, а более узко — когнитивной психологией, то отношенческий подход находится на стыке РОП и социологии, конкретно — экономической социологии.

Выше указывалось, что РОП не претендует на объяснение существования и определение границ фирмы. Этот фактор задается извне. Отношенческий подход позволяет расширить границы объекта исследования, когда ресурсы, способности и другие факторы формирования стабильного преимущества рассматриваются в рамках расширительного определения фирмы, которое призвано отразить реалии современной экономики. Тогда объектом исследования становится кооперационная сеть, а фирмы представляют собой ее узлы, между которыми возникают потоки ресурсов (Карлик и др., с. 21).

Когда объектом анализа все же выступает отдельная фирма, присутствие у нее такого ресурса, как позиция в кооперационной сети, предстает как контроль *сетевого капитала* (Платонов, 2012, с. 39). В аналитической структуре РОП сетевому капиталу соответствуют *коммуникативные способности* — «уникальные способности взаимодействовать с внешней средой — хозяйственными контрагентами» (Платонов и др., 2008, с. 43).

Появление концепции динамических способностей позволило исследовать в рамках РОП процесс создания, интеграции и реконфигурации компетенций. В самом названии этого частного подхода отражена задача привнесения динамики в РОП. Динамические способности являются источником возникновения шумпетерианской ренты в дополнение к дифференциальной ренте, принимаемой в РОП «по умолчанию». В рамках этого подхода, согласно Дэвиду Тиису и соавторам (Teece, Pisano, 1994, Teece et al., 1997), динамические способности можно конкретизировать как способности находить, задействовать, переконфигурировать компетенции и ресурсы. Таким образом, в исследовании динамических способностей РОП объединяет концептуально-методологический аппарат эволюционной экономической теории, стратегического менеджмента, менеджмента знаний, а также (если считать ее самостоятельной научной дисциплиной) экономики инноваций.

К РОП, с известными оговорками, следует отнести школу интеллектуального капитала. Ставшая весьма популярной в 1990-е — начале 2000-х гг. данная школа обладала потенциалом для решения с использованием РОП важнейших проблем теории и практики финансового учета, обусловленных значительным возрастанием доли и значения нематериальных активов. К сожалению, данный потенциал был использован далеко не в полной мере по причинам методологического характера, которые требуют отдельного рассмотрения.

Заключение

Выше мы постарались решить несколько задач. Первая, относительно несложная задача заключалась в выделении наиболее существенных междисциплинарных связей РОП. Вторая — в увязке этих связей с важнейшими концепциями РОП. Работая над решением этой задачи, мы пришли к отчасти неожиданному выводу: главное преимущество РОП состоит в возможности интегрировать концептуально-методологический аппарат различных дисциплин для изучения феномена стабильного конкурентного преимущества, которое возможно только на основе системного междисциплинарного подхода. Поэтому в статье мы постарались, наряду с изложением результатов решения этих задач, наметить некоторые взаимообусловленности между развитием методологии и методического инструментария РОП и развитием взаимосвязанных с ним дисциплин. Подобные точки возникновения междисциплинарных связей принято считать перспективными для дальнейших исследований.

Источники

Арджирис К. Организационное научение. М., 2004.

Друкер П. Эффективное управление предприятием. М., 2008.

Карлик А. Е., Платонов В. В., Тихомиров Н. Н, Воробьев В. П., Ковалева А. С. Управление интеллектуальными ресурсами инновационно-активных предприятий. СПб., 2013.

Платонов В. В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление. СПб., 2012.

Платонов В. В., Рогова Е. М., Воробьев В. П. Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления. СПб., 2008.

Connor T. The Resource-Based View of Strategy and its Value to Practising Managers // Strategic Change. 2002. Vol. 11. N 6. P. 307—316.

Dyer J. H., Singh H. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage // Academy of Management Review. 1998. N 24. P. 660—679.

Eisenhardt K. M., Santos F. M. Knowledge-Based View: A New Theory of Strategy? // Handbook of Strategy and Management / ed. by A. Pettigrew, H. Thomas, R. Whittington. L., 2000. P. 139—164.

Kraaijenbrink J., Spender J. C., Groen A. J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques // Journal of Management. 2010. N 1. P. 349—372.

Penrose E. T. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford University Press. N. Y., 1959.

Polanyi M. The Tacit Dimension. Reprinted. Chicago, 2009.

Rumelt R. P. Towards a Strategic Theory of the Firm // Competitive Strategic Management / ed. by R. Lamb. N. J., 1984. P. 556—570.

Rumelt R. Theory, Strategy and entrepreneurship // The Competitive Challenge / ed. by D. J. Teece. N. Y., 1987.

Teece D. Technological Innovation and the Theory of the Firm: The Role of Enterprise-Level Knowledge, Complementarities, and (Dynamic) Capabilities // Handbook of the Economics of Innovation / ed. by B. Hall and N. Rosenberg. Amsterdam, 2010. P. 679—730.

Teece D. J., Pisano G. The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction // Industrial and Corporate Change. 1994. N 3. P. 537—556.

Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. N 7. P. 509—533.

Wernerfelt B. The Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. N 2. P. 171—180.