

УДК 330.341.1

И.А. Педерсен, канд. экон. наук

Макеевский экономико-гуманитарный институт, г. Макеевка, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

I.O. Pedersen, канд. экон. наук

Макіївський економіко-гуманітарний інститут, м. Макіївка, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

I. A. Pedersen, Candidate of Economic Sciences

Makiyivka of Economics and Humanities Institute, Makiyivka, Ukraine

ECONOMIC NATURE AND METHODS OF ASSESSMENT OF INNOVATION POTENTIAL OF ENTERPRISES

Рассмотрены существующие подходы к сущности и содержанию понятия «инновационный потенциал», определены основные позиции специалистов в вопросе трактовки данного понятия. Выявлены недостатки проанализированных подходов, предложено авторское определение термина «инновационный потенциал». Раскрыты и проанализированы сущность и условия применения основных методов, используемых на практике для оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, установлены их преимущества и недостатки, рекомендовано использование показателя стоимости предприятия при оценке инновационного потенциала предприятий

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, методы оценки инновационного потенциала, стоимость предприятия.

Розглянуті існуючі підходи до сутності та змісту поняття «інноваційний потенціал», визначені основні позиції фахівців у питанні трактування цього поняття. Виявлено недоліки проаналізованих підходів, запропоновано авторське визначення терміна «інноваційний потенціал». Розкрито та проаналізовано сутність та умови застосування основних методів, що використовуються на практиці для оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств, встановлені їх переваги та недоліки, рекомендовано використання показника вартості підприємства при оцінюванні інноваційного потенціалу підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, методи оцінювання інноваційного потенціалу, вартість підприємства.

In this article the current approaches to the analysis of the nature and content of the concept "innovation potential" are discussed, and the basic positions of experts in their treatment of the concept have been determined. Weak points of the approaches analyzed have been highlighted, and the author's definition of the term "innovation potential" is also presented. The nature and conditions of application of the basic methods, which are currently used to evaluate the innovative potential of industrial enterprises, have been analyzed, and their advantages and disadvantages are determined. In addition, the application of the indicator of the value of an enterprise in assessing the innovation potential of enterprises is recommended.

Key words: innovation, innovation potential, assessment of innovative potential, the value of an enterprise.

Постановка проблемы. Инновационное развитие экономики сопряжено с соответствующими процессами в экономике, управлении, науке, образовании и связано с производством и выводом на рынок новых продуктов и услуг и постоянным их обновлением на основе интенсивного использования результатов интеллектуальных разработок. В развитых зарубежных странах инновационный потенциал рассматривается как качественная оценка степени инновационного развития предприятия. С учётом этого задача оценки инновационного потенциала и его влияния на ключевые показатели деятельности предприятия приобретает особую актуальность и значимость.

Инновационный потенциал – понятие комплексное, объединяющее в себе широкий спектр ресурсов предприятия. Поэтому величина инновационного потенциала является критерием, позволяющим оценить возможности и ресурсы инновационного развития предприятия. Состояние инновационного потенциала определяет управленческие решения в отношении выбора и реализации инновационной стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе в настоящее время вопросам инновационной деятельности уделяется значительное внимание. В частности, это касается вопросов инновационной привлекательности предприятий, оценки их эффективности, управления проектами и т. д. Вопросам формирова-

ния и развития инновационного потенциала предприятия посвятили значительное количество научных разработок ведущие отечественные и зарубежные экономисты: В.П. Александрова, В.П. Гальчинский, В.М. Геец, И.Д. Кокурин, О.П. Коробейников, С.В. Кочетков, О.Е. Кузьмин, Н.В. Краснокутская, Б.К. Лисин, Л.И. Федулова и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на многочисленность исследований в сфере инноваций и инновационного потенциала предприятий, вопросы сущности, роли инновационного потенциала и методологии его оценки на современном этапе экономического развития Украины нуждаются в дальнейшем, более глубоком изучении.

Цель статьи. Главной целью данной статьи является раскрытие сущности и содержания инновационного потенциала промышленных предприятий, основных методов оценки потенциала.

Изложение основного материала. Потенциал в широком смысле означает: средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения цели или решения какой-либо задачи в конкретной области [1]. Исследование сущности понятия «инновационный потенциал» позволило выявить, что среди как отечественных, так и зарубежных экономистов нет единого мнения в отношении трактовки этого термина. На основе изучения литературы по данному вопросу можно выделить различные подходы к сущности и содержанию инновационного потенциала (табл. 1):

- инновационный потенциал оценивается на основе ряда показателей, отражающих возможности предприятия успешно осуществлять инновационную деятельность;
- инновационный потенциал характеризует наличие будущих и настоящих ресурсов для достижения инновационных целей в совокупности с организационным механизмом;
- инновационный потенциал отражает способность предприятия эффективно использовать неотделимые нематериальные преимущества для получения аномальных прибылей.

Таблица 1

Подходы к содержанию понятия «инновационный потенциал»

Авторы, источники	Определение
1	2
Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов [2], И.Д. Кокурин [3]	Отождествляется с используемыми и потенциальными возможностями предприятия для осуществления поставленных задач
Б.К. Лисин, М.М. Петриков, О.М. Гольщенко [4], Г.А. Краюхин, Л.Ф. Шабайкова [5]	Рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов для осуществления инновационной деятельности
О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов [6], Н.В. Краснокутская [7]	Трактуется как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность
С.В. Кочетков [8]	Отождествляется с понятием научного, интеллектуального, творческого, научно-технического потенциалов
Ю.М. Могилев [1]	Экономическая категория, которая является иерархично организованной системой отношений, которые находятся в разной стадии приближения к сущности потенциала. При этом раскрывается совокупность субординированных и скоординированных одна относительно одной категорий, которые определяют соответствующие экономические отношения, и которая характеризует многоуровневую совокупность инновационного потенциала
Л. Водачек, О. Водачкова [9]	Предполагает наличие будущих и настоящих ресурсов для достижения инновационных целей в совокупности с организационным механизмом
П. И. Иванцов [10]	Представляет собой стратегию поведения хозяйствующего субъекта, связан-

ную с внедрением в производство нововведений	
Окончание табл. 1	
1	2
И. В. Алексеев, М. В. Ольшанская [11]	Рассматривается как характеристика потока нововведений
В. С. Барило [12]	Характеристика предприятия, которая отображает обеспеченность предприятия научными кадрами и высококвалифицированными специалистами, принятие инноваций извне и возможность реализации нововведений в производстве или организационной структуре; рыночный потенциал, который устраивает собственника
Л. В. Лощина, В. М. Милашенко [13]	Представляет собой способность предприятия эффективно использовать неотделимые нематериальные преимущества для получения аномальных прибылей – главного ресурса стратегического развития

Однако ни один из рассмотренных подходов в полной мере не отражает глубинного смысла и внутреннего содержания инновационного потенциала, поскольку использует для оценки только одну из его качественных характеристик – ресурсную, кадровую, научную, либо вообще не конкретизирует, какая именно «совокупность ресурсов для осуществления инновационной деятельности» [1; 5].

Таким образом, существуют такие позиции специалистов в вопросе трактовки инновационного потенциала:

- одни отождествляют инновационный потенциал предприятия с ресурсным обеспечением инновационных проектов [1; 5; 9];
- другие связывают инновационный потенциал с финансовыми, техническими, организационными аспектами деятельности предприятия [8];
- третьи обращают внимание на стратегию поведения предприятия, связанную с внедрением в производство нововведений [10];
- четвёртые отождествляют инновационный потенциал предприятия с его рыночными возможностями [1; 3];
- пятые рассматривают инновационный потенциал как системное явление [11; 12; 13].

Это даёт основания утверждать, что инновационный потенциал является сложным, комплексным и разносторонним явлением в деятельности предприятия. Каждый из предложенных подходов к трактовке инновационного потенциала не может отразить в полной мере сущность и содержание данного понятия, поскольку они имеют такие недостатки:

- отображают один аспект понятия «инновационный потенциал» – либо количественный, либо качественный;
- делается акцент исключительно на ресурсных составляющих, перечень которых нуждается в значительном расширении;
- использование разных подходов к трактовке понятия «инновационный потенциал» предполагает использование различного набора критериев для определения его величины, которая может существенно изменяться в зависимости от выбранного подхода.

Таким образом, с учетом предложенных подходов к трактовке инновационного потенциала и выделенных недостатков проанализированных определений, можно дать следующее определение инновационному потенциалу предприятия – это характеристика предприятия, отображающая его способность использовать имеющиеся в распоряжении научные, материальные, технические, финансовые, кадровые, организационные, управленческие ресурсы для достижения в процессе осуществления инноваций поставленных целей на всех уровнях управления: оперативном – максимизация прибыли; так-

тическом – улучшение финансового состояния и повышение привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов, акционеров, кредиторов; стратегическом – увеличение доли на рынке и максимизация рыночной стоимости предприятия.

В настоящее время для оценки инновационного потенциала используется широкий круг показателей, отражающих преимущественно материально-техническое состояние предприятия (показатели изношенности основных фондов, фондоёмкости и фондовооружённости, материалоёмкости и материалоотдачи продукции), оценку научного потенциала предприятия (количество патентов и лицензий, величина затрат на инновационную деятельность и их удельный вес в общей величине производственных затрат), а также эффективность осуществления инновационной деятельности (показатели чистого приведенного дохода, индекса рентабельности, срока окупаемости) и качественного состава кадрового потенциала.

Однако недостаток использования только этих показателей для оценки инновационного потенциала состоит в том, что они заимствованы из методик, характеризующих не собственно инновационную деятельность, а сопряженные с ней виды деятельности – научно-техническую, производственно-технологическую, маркетинговую, а также кадровый и материально-технический потенциал и т. д. Это привело к тому, что инновационный потенциал во многом складывался стихийно, его структуре был присущ дисбаланс. Вследствие невозможности достоверно оценить инновационный потенциал, характер и степень его влияния на развитие предприятия, внутренний отечественный рынок наукоёмкой продукции пришёл в упадок, что негативным образом сказалось на развитии отечественной промышленности. Поэтому инновационный потенциал следует рассматривать как сложное и многофакторное явление в развитии предприятия, обеспечении его конкурентоспособности. В связи с этим важное значение имеет дальнейшее совершенствование теоретико-методических подходов к оценке инновационного потенциала промышленных предприятий.

В настоящее время в отечественной литературе можно найти достаточное количество методов, позволяющих оценить инновационный потенциал предприятия. Все они основаны на использовании метода экспертных оценок, индексного метода либо на их сочетании.

Метод балльной оценки инновационного потенциала [14] предусматривает исследование факторов, каждый из которых эксперт оценивает по 10-балльной шкале. Если сумма баллов 65 и выше, то инновационные возможности предприятия считаются удовлетворительными, если меньше, то аналитик делает вывод о низкой величине инновационного потенциала предприятия и его неготовности к реализации инноваций. Ограничением на применение данного метода может быть отсутствие достаточного количества квалифицированных экспертов в области инновационной деятельности, а также то, что его результаты не показывают связи с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Метод оценивания инновационного потенциала на основе анализа его финансовых показателей [15] позволяет оценить достаточность собственных источников средств для покрытия запасов и затрат, на основе которых предприятие может быть отнесено к тому или иному типу финансовой устойчивости – абсолютно устойчивое предприятие, нормально устойчивое предприятие, неустойчивое с финансовой точки зрения предприятие, кризисное состояние предприятия. Каждому типу финансовой устойчивости соответствует тип инновационного потенциала: высокий, средний, низкий и нулевой. Определение типа инновационного потенциала в соответствии с данной методикой позволяет дать ответ на вопрос: насколько эффективно предприятие может реализовывать долгосрочные инновации при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей финансово-хозяйственной деятельности. Этот метод довольно прост в использовании, однако его результаты свидетельствуют не столько о величине инновационного потенциала, сколько о величине финансовых ресурсов, достаточных (или недостаточных) для реализации инноваций.

Метод процентных соотношений [16] состоит в том, что при сравнении инновационных потенциалов разных предприятий используют простейшие математические приёмы, которые показывают, во сколько раз значение одного отличается от другого. Однако данный метод может быть использован только в качестве дополняющего какие-либо основные методы оценки инновационного потенциала, поскольку он не содержит рекомендаций, каким именно образом следует рассчитывать инновационный потенциал предприятия, прежде, чем его сравнивать с аналогичным показателем других предприятий.

Графический метод исследования инновационного потенциала [17] предполагает построение лепестковой диаграммы, в которой количество лучей соответствует количеству структурных компонентов инновационного потенциала, а длина лучей – их значениям. Если соединить концы лучей, то будет получен многоугольник, площадь которого соответствует интегральной характеристике инновационного потенциала предприятия. С одной стороны, этот метод оценки инновационного потенциала довольно прост в использовании с математической точки зрения. Но, с другой стороны, его использование сопряжено с некоторыми трудностями: метод не даёт рекомендаций относительно показателей, которые следует использовать в качестве компонентов инновационного потенциала; не содержатся рекомендации относительно того, под каким углом следует откладывать лучи, характеризующие величину каждого составного элемента инновационного потенциала.

Метод оценивания конкурентоспособности, разработанный под эгидой Национального научного фонда США [17], оценивает инновационный потенциал косвенно на основе расчёта и анализа таких показателей: национальная ориентация, социокультурная инфраструктура, технологическая инфраструктура, продуктивность. Каждый из этих показателей рассчитывается как на данных официальной статистики, так и с использованием мнения экспертов. Основными недостатками применения данного метода является то, что он в большей степени ориентирован на оценку инновационного потенциала государства, в лучшем случае – инновационного потенциала крупных транснациональных компаний, а также то, что из-за необходимости усреднения полученных результатов и использования метода экспертных оценок результат будет неточным.

Метод оценивания инновационного потенциала при помощи сравнения показателей между собой или с гранично допустимым значением [17] предполагает оценку инновационного потенциала путём сравнения: – фактического значения показателя с нормативным (граничным); – фактических значений отдельных показателей со средними и лучшими по совокупности родственных предприятий; – сравнения показателей во времени; – сравнения значений отдельных (связанных между собой) показателей.

Данный метод оценивания инновационного потенциала отличается простотой, однако его применение ограничено тем, что он не позволяет рассчитать конкретное значение интегрального показателя инновационного потенциала. С практической точки зрения сопоставление отдельных показателей, которые аналитик принимает в качестве индикаторов инновационного потенциала предприятия, не формирует комплексного представления о величине инновационного потенциала предприятия.

Наиболее приемлемым для практического применения в аналитической деятельности является метод интегральной оценки инновационного потенциала [18], поскольку он объединяет выбранные для оценки показатели в один, комплексный показатель. Каждый из выбранных показателей (составных элементов интегрального показателя инновационного потенциала) также может быть рассчитан как интегральный показатель. Такой подход обеспечивает учёт максимального количества факторов, определяющих величину инновационного потенциала предприятия.

На основе исследования этих методов выявлены их положительные стороны и недостатки (табл. 2).

Преимущества и недостатки методов оценки инновационного потенциала предприятий

Методика / источник	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Метод балльной оценки [14]	1) позволяет определить уровень удовлетворенности предприятия инновациями; 2) определяет чувствительность предприятия к инновациям, то есть, способность быстро и эффективно осваивать инновации	1) не указывает на связь с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия; 2) не показывает влияние инновационного потенциала на стоимость предприятия; 3) опирается на мнение экспертов, следовательно, имеет субъективный характер
Метод оценивания инновационного потенциала на основе анализа его финансовых показателей [15]	1) указывает на связь с финансовой устойчивостью предприятия – его собственными источниками финансирования расходов; таким образом отражается их достаточность для финансирования инновационной деятельности; 2) базируется на реальных данных финансовой отчетности	1) указывает на связь инновационного потенциала с источниками формирования ресурсов и их достаточностью, оставляя без внимания связь с другими показателями финансового состояния; 2) не отображает результативности инновационной деятельности; 3) не имеет связи со стоимостью предприятия
Метод оценивания инновационного потенциала при помощи сравнения показателей между собой [17]	Позволяет сопоставить достигнутый на предприятии уровень инновационного потенциала со средним или лучшим по отрасли; а также оценить его динамику	Не представляет конкретной методики расчёта уровня инновационного потенциала, а ориентирован только на сопоставление уже рассчитанных ранее значений инновационного потенциала
Метод процентных соотношений [16]	1) характеризуется простотой, поскольку предполагает простое сравнение величины инновационного потенциала разных предприятий; 2) является очень простым для целей ранжирования предприятий с точки зрения потенциального покупателя, инвестора, акционера	1) не содержит рекомендаций, каким именно образом следует рассчитывать инновационный потенциал предприятия, прежде чем его сравнивать с потенциалом других предприятий; не даёт возможности оценить достаточность и связь инновационного потенциала с финансовым состоянием и финансовыми результатами деятельности предприятия; 2) не позволяет оценить эффективность использования привлечённых в инновационный процесс ресурсов
Графический метод [17]	1) простота использования; 2) показывает влияние каждого фактора на значение интегрального показателя инновационного потенциала; 3) позволяет маневрировать количеством и перечнем составных элементов для оценки инновационного потенциала	1) не учитывает удельный вес и размерность составных компонентов для расчёта; 2) для расчёта инновационного потенциала предполагается использование либо только количественных, либо только качественных показателей – это приводит к тому, что отображаются не все факторы, влияющие на инновационный потенциал

Окончание табл. 2

1	2	3
Метод оценивания конкурентоспособности, разработанный под эгидой Национального научного фонда США [17]	1) Использует в своей основе комплексные показатели; 2) базируется не только на данных статистики, но и на данных опросов	1) не все данные для расчёта могут быть получены статистическим путём, что обуславливает необходимость использования экспертного метода; 2) комплексные показатели для их дальнейшего использования усредняются, что снижает достоверность результата; 3) метод более ориентирован на сравнение инновационного потенциала государств
Метод интегральной оценки [18]	1) Объединяет в себе влияние достаточно большого количества факторов – как качественного, так и количественного характера; 2) позволяет ранжировать предприятия по уровню инновационного потенциала или оценивать динамику развития предприятия по динамике этого показателя; 3) предполагает использование элементов моделирования, что обеспечивает достаточно высокую точность и достоверность полученных результатов	1) использование метода связано со сложностями при установлении удельных весов различных составных элементов, включаемых в расчёт интегрального показателя; 2) предполагает расчёт величины каждого составного элемента инновационного потенциала

На основе анализа методов оценки инновационного потенциала предприятия сформулированы такие выводы:

- конкретный метод оценки инновационного потенциала выбирается в зависимости от цели оценки, объёма и достоверности данных;
- применяемые методы не всегда чётко и однозначно указывают на связь инновационного потенциала с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- использование существующих методов не даёт возможности установить связь инновационного потенциала с рыночной стоимостью предприятия, которая может выступать как конечный критерий результативности его финансово-хозяйственной деятельности;
- данные методы оценки инновационного потенциала не позволяют выявить резервы его повышения.

В качестве критерия оценки инновационного потенциала рекомендуется использовать также показатель стоимости предприятия, поскольку:

- стоимость предприятия оценивается потенциальным покупателем (инвестором, акционером) через призму возможностей развития предприятия в будущем, т. е. его потенциальными возможностями развития, а инновационный потенциал – основной движущий фактор развития предприятия;
- инновационный потенциал оценивается возможностями предприятия для осуществления инновационной деятельности, а стоимость предприятия – его потенциальными возможностями осуществления деятельности;
- инновационный потенциал и стоимость предприятия оцениваются по одним и тем же составным элементам;
- стоимость предприятия является положительной величиной даже для тех предприятий, которые имеют убытки;
- рост стоимости предприятия в динамике свидетельствует о правильно выбранной инновационной политике предприятия, а снижение – о слабо разработанной и пассивной политике [19].

Выводы и предложения. Таким образом, анализ существующих подходов к трактовке понятия «инновационный потенциал», их достоинств и недостатков, а также исследование состава этого понятия и методов его оценки послужило основой для таких выводов:

- среди специалистов в области инноваций нет единого мнения в отношении трактовки инновационного потенциала: ни один из рассмотренных подходов в полной мере не отражает глубинного смысла и внутреннего содержания инновационного потенциала, поскольку использует для оценки только одну из его качественных характеристик – ресурсную, кадровую, научную, либо вообще не конкретизирует, какая именно совокупность показателей формирует это понятие; это приводит к тому, что инновационный потенциал предприятия представляется не как комплексное понятие, охватывающее все аспекты деятельности предприятия и уровни управления, а как нечто состоящее из нескольких обособленных компонентов;
- применяемые методы оценки инновационного потенциала не всегда чётко и однозначно указывают на связь инновационного потенциала с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- использование существующих методов не даёт возможности установить связь инновационного потенциала с рыночной стоимостью предприятия, которая может выступать как конечный критерий результативности его финансово-хозяйственной деятельности; рассмотренные методы оценки инновационного потенциала не позволяют выя-

вить резервы его повышения; существующие методы не всегда учитывают в расчётах негативное влияние инфляции, риска и неопределённости;

- наибольшее применение на практике для оценки инновационного потенциала может иметь метод интегральной оценки;

- в процессе оценки величины инновационного потенциала предприятия целесообразно использовать показатель стоимости предприятия.

Список использованных источников

1. *Могилев Ю. М.* Інноваційні ресурси, структуризація та методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / Ю. М. Могилев // Прометей. – 2008. – № 2 (26). – С. 93-98.
2. *Лисин Б. К.* Инновационный потенциал как фактор развития / Б. К. Лисин, В. Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17-34.
3. *Кокурин И. Д.* Инновационная деятельность / И. Д. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 111 с.
4. *Лисин Б. К.* Инновационный аудит компании / Б. К. Лисин, М. М. Петриков, О. М. Гольщенко // Инновации. – 2008. – № 2 (112). – С. 107-109.
5. *Краюхин Г. А.* Закономерности и тенденции управления инновационными процессами / Г. А. Краюхин, Л. Ф. Шабайкова. – СПб. : СПбГИЭА, 1995. – 236 с.
6. *Коробейников О. П.* Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 18-21.
7. *Краснокутська Н. В.* Інноваційний менеджмент / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 2003. – 504 с.
8. *Кочетков С. В.* Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С. В. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34-38.
9. *Водачек Л.* Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1998. – 220 с.
10. *Иванцов П. И.* Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика : учебное пособие / П. И. Иванцов. – Минск : Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006. – 184 с.
11. *Алексеев И. В.* Маркетинг інноваційних трансформацій підприємств / И. В. Алексеев, М. В. Ольшанська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2005. – Вип. № 526. – С. 3-7.
12. *Барило В. С.* Методичні основи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. С. Барило // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 2. – С. 3-5.
13. *Лощина Л. В.* Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи / Л. В. Лощина, В. М. Милашенко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3 (13). – С. 163-167.
14. *Харин А. А.* Управление инновациями : учебное пособие : в 3-х кн. / А. А. Харин, И. Л. Коленский ; под ред. В. Ю. Шленова. – М. : Высш. школа, 2003. – 252 с.
15. *Трифилова А. А.* Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
16. *Абдулов А. Н.* О показателях развития науки (классификация и оценка) / А. Н. Абдулов, А. М. Кулькин // Вестник РФФИ. – 1997. – № 4 (10). – С. 46-49.
17. *Федулова И. В.* Дослідження методик оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / И. В. Федулова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 235-240.
18. *Ілляшенко С. М.* Управління інноваційним розвитком / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
19. *Педерсен И. А.* Значение инновационного потенциала в деятельности предприятия / И. А. Педерсен // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети : тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Донецьк, 17 грудня 2010 р.) / ІЕП НАН України ; редкол. : О. І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – С. 120-121.