

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Федулова І.В.

Національний університет харчових технологій

Анотація. В статті розглядається теоретичне обґрунтування категорії «інноваційний потенціал», його структурні компоненти, задачі оцінки і значення цієї категорії для визначення напрямку і стратегії розвитку підприємств.

Ключові слова. інноваційний потенціал, структурні компоненти.

Вступ. Як показує світовий досвід, між розвитком науки і техніки, властивістю породжувати нововведення (нові матеріали, технології і зразки нової техніки) і можливістю їх впроваджувати у виробництво нема прямого зв'язку. Між ними є те, що прийнято називати інноваційною спроможністю – можливістю розповсюджувати в масштабах всієї економіки результати науково-дослідної діяльності. Це структурна характеристика, яка показує, наскільки ефективно використовуються можливості, які пропонує наука. Якщо інноваційна спроможність підприємства низька, то навіть значні результати фундаментальних наукових досліджень, крупні відкриття і дослідження слабо використовуються суспільством.

Постановка проблеми. Інноваційний потенціал являє собою сукупність елементів, які необхідні для вирішення певних виробничих проблем, і готовність суб'єкта господарювання до їх вирішення. У більшості джерел він характеризується як множина переваг, перспектив і змін, які можуть бути реалізовані для повного задоволення потреб у даній інновації в оптимальний термін. Потрібно визначити сутність інноваційного потенціалу і визначити напрямки використання його оцінки.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Одним з ключових понять інноваційної теорії є інноваційний потенціал, який розглядається як джерело розвитку в моделях економічного зростання. В економічній літературі виділяють науково-технічний, виробничий, трудовий, експортний, природно-ресурсний потенціали. [1]. У великому економічному словнику потенціал визначається як сукупність засобів і можливостей, які є в наявності в будь-якій області[2].

Так, поняття "потенціал" походить від латинського слова "potentia", яке означає силу, потужність, спроможність, здатність, що існує в прихованому вигляді і може виявитися за певних умов [3]. У спеціальному сенсі – це ступінь можливого прояву якої-небудь дії, будь-якої функції [4]. У фізиці поняття потенціал характеризує величину потенційної енергії в певній точці простору [5]. При цьому потенційна енергія – це запас внутрішньої енергії, який тіло має в своєму розпорядженні завдяки своєму стану або енергія взаємодії тіл системи,

визначувана їх взаємним розташуванням в просторі. Іноді під "потенційною енергією" мають на увазі будь-яку енергію, яка міститься в системі в прихованому вигляді [6].

Таким чином, без прив'язки до конкретної сфери, потенціал можна розглядати, як здатність матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану в інший (наприклад, від старого до нового). При цьому потенціал – це міра єдності досягнутого, яка може бути використуватись з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов.

Цілі статті. Визначити сутність категорії «інноваційний потенціал» і його значення для вибору напрямку інноваційного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом поняття інноваційного потенціалу знаходить все більше розповсюдження, з'являються самостійні дослідження, які присвячені аналізу різних підходів до цієї дефініції.

Із існуючих підходів можна виділити такі:

- На основі аналізу внутрішнього середовища підприємства інноваційний потенціал визначають як міру готовності виконувати задачі, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту, програми інноваційного розвитку або впровадження інновацій[7]. Такий погляд напряму пов'язує інноваційний потенціал із інноваційними цілями і інноваційними стратегіями для забезпечення інноваційних перетворень на підприємстві. При цьому готовність при такому підході розуміється як достатність рівня розвитку потенціалу для забезпечення ефективної інноваційної діяльності. На нашу думку в дане визначення крім готовності потрібно включити ще й здатність. Здатність визначає наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу.

- В роботі [8] під інноваційними потенціалом розуміють систему факторів і умов, які необхідні для здійснення інноваційного процесу. За основу оцінки стану інноваційного потенціалу приймають можливості, якими володіє підприємство для власної інноваційної діяльності.

- В деяких роботах він розглядається як науково-технічний потенціал [9;10], науково-інноваційний потенціал [11], науковий потенціал [12]. Таким чином окремі автори концентрують свої зусилля на дослідженні окремих аспектів інноваційного потенціалу. Такі специфічні визначення слабо співвідносяться між собою і часто повторюють один одного. Такий підхід нам здається необґрунтованим і потребує корегування з урахуванням специфіки і особливостей розвитку інноваційних процесів.

- Під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах розуміють [13] його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, які проявляються у ефективному забезпеченні нових і майбутніх технологій.

- Під класичним визначенням внутрішнього потенціалу розуміють сукупність показників або факторів, які характеризують його силу, джерела, можливості, кошти, запаси, здатності, ресурси, які можуть бути використані в економічній діяльності господарського суб'єкта [14]. В такому контексті основу потенціалу будь-якого господарського суб'єкта визначає сукупність всіх доступних для нього економічних ресурсів (земля, праця, капітал, здатності до підприємництва). Крім того внутрішній потенціал розглядається як можливості господарського суб'єкта, які визначаються рівнем розвитку таких його функцій як виробництво, маркетинг, дослідження і розробки, матеріально-технічне забезпечення, а також стратегії, що використовуються в конкурентній боротьбі. Однак, розглядати інноваційний потенціал з точки зору забезпеченості ресурсами на підприємстві не є повним, оскільки в різних умовах господарчі ресурси можуть використовуватись по-різному, і вони не виступають гарантією однакових економічних результатів. Однак використання ресурсного підходу має і позитивні сторони, оскільки, він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів. Також за умов взаємного розглядання основних ресурсних складових інноваційного потенціалу з їх граничними значеннями і цільовими орієнтирами можна виявити можливості реалізації інноваційних процесів на перспективу.

Деталізований перелік ресурсів, які складають внутрішній потенціал господарського суб'єкта включає: сировина, матеріали, паливо, енергія; технічні ресурси (обладнання, інвентар); технологічні ресурси (технологічні методи, конкурентоздатні ідеї, наукові задачі); кадрові ресурси (кваліфікований і демографічний склад працівників, їх здатності щодо досягнення цілей господарського суб'єкта); просторові ресурси (виробничі приміщення, територія, комунікації); ресурси організаційної системи управління (характер і гнучкість системи управління, швидкість проходження управлінських впливів); інформаційні ресурси (характер ділової інформації, що є в наявності, можливість її розширення, підвищення достовірності); фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній).

Деякі автори розглядають інноваційний потенціал у вузькому і широкому змісті [15]. У вузькому розумінні – це сукупність засобів і можливостей, що є в наявності на підприємстві для використання нововведень у фінансовій, управлінській і комерційній діяльності у відповідності з базовими цілями його розвитку. В широкому розумінні – це відношення, які виникають на мікрорівні між робітниками в зв'язку з прагненням досягнути базові цілі підприємства, які покладено в основу його стратегічного розвитку, за умов

наявності інноваційних можливостей, які створюються за рахунок інших компонентів потенціалу.

Таким чином, не зважаючи на різницю в підходах, більшість авторів признають, що інноваційний потенціал є основою формування промислової політики, а реалізація інноваційного потенціалу забезпечує інноваційний розвиток підприємства.

Інноваційний потенціал розглядається комплексно і враховує як наявність ресурсів так і якість їх використання для досягнення визначеної цілі, що дозволить найбільш точно визначити направлення його оцінки.

До основних задач оцінки інноваційного потенціалу підприємств можна віднести: оцінку поточного стану показників і інфраструктури, які забезпечують інноваційний розвиток підприємств; формування рекомендацій щодо першочергових заходів зі створення відповідного рівня інноваційного потенціалу підприємств; стратегічні напрями найбільш ефективного використання інноваційного потенціалу для забезпечення інноваційної цілі підприємства.

Основними формами існування потенціалу, що обумовлюють реалії і перспективи його використання в [16] приймаються наявний (використовуваний) і прихований (невживаний) потенціал.

Суть будь-якого об'єкту достатньо повно розкривається за допомогою виявлення його структури. Структурно інноваційний потенціал може бути розглянутий з точки зору ресурсної, результативної і структурної компонент.

Ресурсна компонента характеризує можливості окремих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві. Вона виступає свого роду "плацдармом" для його формування. Включає наступні основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів. Так, матеріально-технічні ресурси, будучи "речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, яка надалі впливатиме на масштаби і темпи інноваційної діяльності" [17]. У свою чергу самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом застосування нових технологій закладають в них потенційні можливості, які можуть бути реалізованими або ні. Наступна компоненту ресурсної складової – інформаційний ресурс (бази знань, моделі, алгоритми, програми, проекти і т.д.), який подібно до ферменту переводить матеріальні чинники з латентного стану в активний. Даний вид ресурсів, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком суспільства і активізацією використання знань, запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а, навпаки, збільшуються. При цьому цей вид ресурсів не самостійний і сам по собі має лише потенційне значення, тільки об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею,

кваліфікацією, технікою, технологією, енергією, сировиною, він з'являється в "кінетиці" як рушійна сила інноваційного потенціалу [18]. Фінансові ресурси також входять до складу ресурсної складової інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Таким чином, вони характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, які є в наявності і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому об'єм фінансових ресурсів відображає фінансову потужність, здатність системи брати участь в створенні матеріальних благ і наданні послуг. Проте, крім функції забезпечення фінансові ресурси виконують і страхову функцію, безпосереднім чином дублюючи, а також вимірюючи в грошових одиницях матеріально-технічні, інформаційні, людські та інші ресурси, що входять до складу інноваційного потенціалу [19]. Таким чином, значення цього ресурсу неоднозначно. З одного боку через свою обмеженість він вимушує шукати найбільш економічний варіант, виходити з того, що є, інтенсифікувати використання наявних чинників, тобто приводить в рух всю систему. З іншою – його лімітований характер може загальмувати або погасити формування і реалізацію самого інноваційного потенціалу. Проте, одне залишається безперечним – цей вид ресурсів безпосереднім чином (якісно і кількісно) впливає на інноваційний потенціал. Наступною компонентою ресурсною складовою інноваційного потенціалу є людський ресурс, який не просто виконує функцію забезпечення (як всі попередні), а виступає головною креативною силою, оскільки все народжується саме в головах людей. Слід зазначити, що вказана компонента – це не власне живі люди і не знання самі по собі. Це сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які йому належать, які неможливо відокремити від нього і практично використовуються в повсякденному житті [20]. Важливим є те, що вказана компонента робить безпосередній вплив не тільки на ресурсну складову інноваційного потенціалу, але і на структурну і, особливо, результативну.

Результативна компонента відображає результат реалізації використання ресурсних можливостей. Вона виступає віддзеркаленням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, одержаного під час здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона – свого роду цільова характеристика інноваційного потенціалу. Важливість цієї складової і доцільність відособленого виділення підтверджується тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку решти складових (наприклад, ресурсної). Результативна складова виступає результатом кількісної і якісної зміни і несе в собі потенційні можливості перенесенні суб'єкта на новий рівень функціонування, як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому.

Структурна компонента відображує можливості системи організації і управління інфраструктури підприємства щодо забезпечення можливостей організації ефективного інноваційного процесу. Це – так званий "важіль", що забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. В цілому, вказана складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, тобто визначає здатність системи на принципах комерційної результативності привертати ресурси для ініціації, створення і розповсюдження різного роду нововведень. Таким чином, внутрішню складову можна охарактеризувати через процеси створення і впровадження нового продукту, забезпечення взаємозв'язку новатора як з наукою, що надає прогресивні ідеї, так і ринком, споживаючим готовий продукт, а також методи і способи управління інноваційним процесом. Вказана складова є досить складною і важливою, і тому для детального її аналізу окремі автори [17] пропонують використовувати структурно-інституційний і функціональний підходи. При цьому перший – виокремлює структуру інноваційної діяльності з погляду системи інституційних суб'єктів, що її здійснюють, а також економічні зв'язки із зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом, а другий – виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу – виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання і відновлення циклу інноваційного процесу, за яке і відповідає внутрішня складова інноваційного потенціалу.

В загальному вигляді під потенціалом розуміють властивість господарчого суб'єкту найбільш ефективно реалізовувати функціональну задачу за умов максимального використання ресурсів, що є в наявності. Згідно цього принципу під інноваційним потенціалом приймають економічні можливості підприємства з ефективного впровадження нових технологій і нових видів продукції в господарський оборот. До таких можливостей деякі дослідники відносять наступну сукупність ресурсів, що необхідні для ефективного здійснення інноваційної діяльності [21]: інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, ліцензії, корисні моделі, промислові зразки); матеріальні (досвідно-приборна база; пілотні пристрої; дослідне, експериментальне і лабораторне обладнання); фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грандові); кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, що має спеціальну освіту і досвід проведення науково-дослідних і досвідно-конструкторських робіт; спеціалісти у сфері маркетингу, планування і прогнозування прихованих потреб споживачів); інфраструктурні (власні підрозділи науково-дослідних і досвідно-конструкторських робіт; конструкторський відділ, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ); додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності (партнерські і особисті зв'язки співробітників з науково-дослідними інститутами і

вузами, в тому числі зарубіжними; ресурс площ; інформаційний відділ; досвід управління проектами; стратегічне управління підприємством).

В роботі [22] інноваційний потенціал розглядається як сукупність: продуктів, які знаходяться на стадії розробки, освоєння або розширення виробництва; можливостей фінансових, технологічних, науково-технічних і кадрових ресурсів створювати, виробляти і удосконалювати продукцію; умінь організовувати розробку, виробництво, продажу товарів кращих, ніж у конкурентів, які найбільш повно відповідають теперішнім і майбутнім вимогам споживачів, своєчасну заміну продуктів, які не користуються попитом.

Інші дослідники виокремлюють такі складові інноваційного потенціалу[7]: продуктовий (проектний) блок – направлення діяльності організації і їх результати у вигляді продуктів та послуг (проекти і програми); функціональний блок (блок виробничих функцій і ділових процесів; – оператор перетворення ресурсів і управління в продукти і послуги в процесі трудової діяльності співробітників організації на всіх стадіях життєвого циклу виробів, що включають НДДКР, виробництво, реалізацію і споживання; ресурсний блок – комплекс матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів підприємства; організаційний блок – організаційна структура, технологія процесів п за всіма функціями і проектами, організаційна культура; блок управління – загальне керівництво організацією, система управління і стиль управління.

Деякі автори розглядають структуру інноваційного потенціалу в розрізі основних видів інноваційної діяльності підприємства[15], яка включає такі компоненти: фінансовий – фінансові засоби для виробництва нових товарів або удосконалених видів продукції, послуг, виробничих процесів, технологічних систем; інтелектуальний, який включає висококваліфіковані кадри (менеджери, робочі, службовці), які мають можливість розробити, реалізувати нововведення і управляти ним а також механізми мотивації; організаційно-управлінський, який визначається ефективністю організаційної структури (функція визначає структуру) з метою реалізації новини; налагодженістю зв'язків між підрозділами підприємства з метою реалізації інноваційної стратегії; контролем керуючої підсистеми над керованою підсистемою; науково-дослідний, який включає науково-дослідний заділ з інновацій (патенти, ліцензії, ноу-хау тощо) і матеріально-технічне забезпечення для проведення науково-дослідних робіт (інструментарій, обладнання, прибори, досвідно-експериментальна база); виробничо-технічний – виробниче технологічне забезпечення з метою створення нововведення (техніка, обладнання, інструментарій, технології); маркетинговий – наявність маркетингового інструментарію з метою реалізації і просування нововведень (методики і технології управління маркетингом); інформаційно-методичний включає комплексу автоматизовану систему управління виробничо-господарською

діяльністю підприємства і ступінь інформованості про розробки, які проводяться в даній галузі.

Наявність і масштаби розвитку цих сфер інноваційної діяльності визначають як поточну міру готовності, так і майбутню ступінь ефективності освоєння підприємством нових технологій. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства. Інноваційний розвиток включає не тільки потенційні можливості системи, але й ступінь впровадження нових технологій в новий оборот. Основне призначення інноваційного розвитку полягає в тому, щоб сприяти економічному зростанню підприємства на основі розробки і реалізації нових або покращуючих технологій [23].

В [22, 24] основними функціональними розділами методики оцінки інноваційного потенціалу виступають: готовність підприємства створювати конкурентоздатну продукцію; ринок інноваційної продукції; менеджмент інноваційного виробництва; готовність персоналу до інноваційної діяльності; економічні показники інноваційної діяльності.

На нашу думку параметр розвитку ринку інноваційної продукції більше стосується розвитку зовнішнього середовища і підприємство не може впливати на нього, тому визначати його як складову частину інноваційного потенціалу неправомірно.

Висновки. Виходячи із наведеного укрупнено сукупність показників, що визначають інноваційний потенціал, можна поділити на:

- показники, які характеризують окремі сторони виробництва, і показники, які дозволяють виразити його рівень в цілому (обидві групи показників можуть використовуватись на різних рівнях – від робочого місця до галузі);

- вхідні (кількість і якість ресурсів) і вихідні (результативні показники діяльності виробництва);

- ресурсні (можливості окремих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності), результативні (результат реалізації використання ресурсних можливостей) і структурні показники (можливості системи організації і управління інфраструктури підприємства);

- якісні (визначають ступінь впевненості суб'єкта оцінки про якість показника) і кількісні показники (обчислюються чисельно за допомогою вимірювань або обчислень);

- показники прямого (безпосередньо впливають на результат інноваційної діяльності) і непрямого впливу (опосередкований вплив через низку інших показників) на інноваційний потенціал.

На нашу думку, потрібно розглядати інноваційний потенціал як комплексу інтегровану категорію, яка поєднує в собі внутрішній потенціал підприємства і його інноваційну активність. Інноваційну активність потрібно розглядати як категорію, яка характеризує інтенсивність дій щодо проведення на підприємстві інноваційної діяльності.

Виробничий потенціал виражає готовність організації виконати задачі, які забезпечують досягнення поставленої цілі. А інноваційний потенціал - міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій, тобто наявність необхідних ресурсів і інтенсивність їх використання для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. В табл.1 показані основні концептуальні елементи, які виражають сутність інноваційного потенціалу.

Таблиця 1. Концептуальні елементи інноваційного потенціалу

Інноваційний потенціал				
Властивості:	Структура:		Показники:	Задачі оцінки:
	Виробничий потенціал:	Інноваційна активність:		
<ul style="list-style-type: none"> - готовність досягнути поставленої мети; - здатність забезпечити реалізацію інновацій; - відповідність особливостям інноваційного процесу; - взаємозв'язок із зовнішнім середовищем; - оптимізація структурних компонентів; - адаптивність до змін зовнішнього і внутрішнього середовища; - властивість змінюватись в часі і просторі; 	<ul style="list-style-type: none"> - сировина, матеріали, паливо, енергія; - технічні ресурси; - технологічні ресурси; - кадрові ресурси; - просторові ресурси; - ресурси організаційної системи управління; - інформаційні ресурси; - фінансові ресурси. 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень мобілізації виробничого потенціалу; - якість і швидкість прийняття управлінських рішень щодо інноваційної діяльності; - рівень обґрунтованості інноваційної стратегії; - рівень адаптивності до внутрішніх і зовнішніх змін; - рівень інноваційної культури і орієнтирів; - рівень мотивації інноваційної діяльності; - збалансованість структури. 	<ul style="list-style-type: none"> - показники, які характеризують окремі сторони виробництва, і показники, які дозволяють виразити його рівень в цілому; - вхідні і вихідні ресурсні, результативні і структурні показники; - якісні і кількісні показники прямого і непрямого інноваційний потенціал. 	<ul style="list-style-type: none"> - вибір найбільш ефективної цілі і стратегії інноваційного розвитку; - вибір напряму найбільш ефективної інноваційної діяльності; - вибір першочергових заходів зі створення відповідного рівня інноваційного потенціалу; - вибір напрямків посилення слабких сторін інноваційного потенціалу для забезпечення інноваційного розвитку.

Інноваційний потенціал будь-якого суб'єкта господарювання залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а рівень розвитку визначає реальні інноваційні можливості, сприятливість до нововведень та інноваційну активність.

Література

1. Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. Ред. А.Д.Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001;
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Адрулияна. 2-е изд., доп. И перераб. М.: Ин-т новой экономики, - 1997. – 864 с.;
3. Большая Советская Энциклопедия. (В 30 томах). Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е. – М., "Советская энциклопедия", 1975. т. 20. Плата-Проб. 1975. – 608 с.;

- 4.Словарь русского языка: В 4 т. / РАН; Ин-т лингвист исследований; Гл. ред. А.П. Евгеньева. — 4-е изд., стереотип. — М.: Рус. язык: полиграф ресурсы. т. 3: П-Р. / ред. Е. А. Иванникова. — 1999. — 749 с.;
- 5.Толковый словарь русского языка / Сост. В. В. Виноградов и др.; под ред. Ушакова Д. Н. — М.: Русские словари. т. 3: П – РЯШКА. — 1994. — 714 с.;
- 6.Физический энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. — М.: Сов. энцикл., 1983 — 928 с.;
7. Гунин В.Г. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление и развитие организации». Модуль 7.-М.:ИНФРА-М, 1999.- 328 с.;
- 8.Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления.– 2001. — №5. — с.57-63;
- 9.Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления. М.: МНИИПУ, 1998. — 304 с.;
- 10.Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України//Економіст. — 1999. — №10. — с.26-32;
- 11.Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. Пособие / Под ред. П.Н.Завлина и др. М.: ОАО НПО «издательство экономика». — 2000. — 475 с.;
- 12.Евсеенко А.В., Унтура Г.А. Научно-технический комплекс региона: Анализ и прогнозирование (на примере Сибири). Новосибирск: Наука. — 1990. — 241 с.;
- 13.Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. — 2003. — №6.— с.67-72;
- 14.Васюхин О.В. Управление инновационной деятельностью предприятия а условиях диверсификации бизнеса // Инновации. — 2004. — №3. — с.73-76;
- 15.Титова В.А., Макаренко О.В. Бечмаркинг как инструмент формирования инновационного потенциала предприятия // Инновации. — 2006. — №7. — с.102-107;
- 16.Кравченко С.И., Кладченко И.С. Исследование сущности иновационного потенциала//Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 68. - Донецк, ДонНТУ, 2003. - с. 88-96;
- 17.Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 575 с.;
- 18.Калитич Г. Функционально-информационный синтез НТИР //Экономика Украины. — 1999. — № 10. — с. 36-45;
- 19.Добров Г.М., Тонкаль В.Е., Савельев А.А. и др. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. — К.: «Наукова думка», 1987. — 347 с.;
- 20.Бородина Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины. — 2003. — № 7. — с. 48-53;

21.Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – с.44-50;

22. Зинченко В.И., Губин Е.П., Монастырный Е.А., Пушкаренко А.Б., Тюльков Г.И. принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия. // Инновации. – 2005. – №5. – с.58-63;

23.Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990

24.Монастырный Е.А., Заварзин А.А. Готовность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию // Инновации. – 2005. – № 7.– с.91-94.