

Гарбар Віктор Анатолійович¹ 

Harbar V.

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ:

У статті з'ясовано сутність та структуру інноваційного потенціалу підприємства. Проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «інноваційний потенціал». Встановлено, що інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, реалізація яких призводить до покращання й оптимізації виробництва, дає можливість створювати та впроваджувати новачі з метою досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства. З'ясовано, що інноваційний потенціал органічно пов'язує в собі основні потенційні можливості підприємства щодо здійснення інноваційного розвитку. Визначено, що за умов ефективної реалізації усіх основних складових інноваційного потенціалу підприємство посилює свої позиції на ринку та досягає сталого розвитку. Розглянуто рівні інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяють визначити здатність підприємства впроваджувати нові технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності. Доведено, що аналіз інноваційного потенціалу за складовими надає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки, виробництва і просування на ринок конкретних інновацій.

ABSTRACT:

The article clarifies the essence and structure of the innovative potential of the enterprise. Modern approaches to the definition of the category "innovation potential" are analyzed. It is established that the innovation potential as a set of innovative resources, the implementation of which leads to the improvement and optimization of production, makes it possible to create and implement innovations in order to achieve strategic competitive advantages of the enterprise. It was found that the innovation potential organically connects the main potential of the enterprise for innovative development. It is determined that under the conditions of effective realization of all main components of innovation potential the enterprise strengthens its position on the market and achieves sustainable development. The levels of innovation potential of the enterprise are considered, which allow to determine the ability of the enterprise to introduce new technologies into the economic turnover while providing for the financial needs of the current production and economic activity. It is proved that the analysis of innovation potential by components provides an opportunity to develop procedures for assessing its sufficiency for the development, production and promotion of specific innovations.

¹ канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, УКРАЇНА

Ph.D (Economics), Associate professor, Associate professor of the Department of Economics and International Relations
Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTUE, UKRAINE

ВСТУП.

Спроможність підприємства ефективно конкурувати на ринку залежить від рівня розвитку його інноваційного потенціалу, оскільки саме оцінка інноваційного потенціалу дає можливість визначити ключові переваги підприємства, рівень інноваційності його продукції та використовуваних технологій, що закладають основу конкурентних переваг.

Питання сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства знайшли відображення в роботах таких науковців, як: А. Гриньов, В. Гурочкіна, В. Захарченко, О. Іванілов, Н. Краснокутська, Ю. Левченко, П. Микитюк, Л. Федулова, В. Чабан та інших. Проте досить широке коло питань, які пов'язані з чітким визначенням поняття «інноваційний потенціал», структури та рівнів інноваційного потенціалу на підприємствах потребують більш глибокого вивчення.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.

Передумовою досягнення інноваційного розвитку підприємства є здійснення ним інноваційної діяльності, що означає спроможність нарощувати й активно використовувати організаційно-економічні, техніко-технологічні та інші інноваційні можливості, що складають інноваційний потенціал.

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій. Зовсім недавно воно увійшло до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. У наукових працях цей термін уживається, як правило, операційно, під час вирішення інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлено специфічні визначення, які недостатньо співвідносяться. Іноді поняття «інноваційний потенціал» отожднюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом.

У широкому розумінні поняття «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, виконання завдань реалізації можливостей

будь-якої соціальної системи у певній сфері.

Ефективна реалізація потенціалу підприємства характеризує готовність його до стабільної виробничої діяльності та сприйняття інновацій як таких. Саме інновації в усіх сферах стали нормою XXI ст. У загальному вигляді під інноваційним потенціалом найчастіше розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності. Проте постає питання, що є первинним джерелом досліджуваного явища «інноваційний потенціал» чи «інноваційний розвиток»?

Інноваційний потенціал доцільно визначати як здатність до зміни, покращанню, прогресу, це джерело розвитку. П. Микитюк зазначає, що інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [6]. Таким чином, інноваційний потенціал, на його думку, можна розглядати як статичну величину, простий набір ресурсів, що не відповідає ознакам інновативності. До того ж, навіть наявність усіх необхідних ресурсів не гарантує інноваційного розвитку, значить, крім сукупності активів, інноваційний потенціал повинен мати внутрішню рушійну силу, яка б забезпечувала спрямування ресурсів на результативний інноваційний розвиток.

В. Верба та І. Новиков визначають інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому [1]. У такому трактуванні позитивним є акцент на необхідних умовах приведення ресурсів до інноваційного розвитку, хоча не деталізується, які це умови, тому таке визначення потребує уточнення, оскільки інноваційний потенціал має відмінні від інших видових проявів потенціалу особливості.

Л. Федулова. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [11]. Таке визначення є цікавим із позиції нетрадиційного підходу до визначення потенціалу, оскільки немає категоричної позиції: потенціал це ресурси чи можливості. Але воно є вузькозастосовуваним, оскільки передбачає не загальну оцінку потенціалу, а лише його відповідність конкретному проекту.

Л. Шульгіна наголошує, що інноваційний потенціал містить



невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [13]. Але таке визначення містить неточність, оскільки не тільки інноваційний потенціал містить приховані можливості.

В. Чабан характеризує інноваційний потенціал підприємства як наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на прийняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [12]. Таке визначення акцентує увагу на тому, що інноваційний потенціал є тим підґрунтям, на підставі якого розробляються, впроваджуються на підприємстві нововведення, які надалі зможуть задовольнити потреби суб'єктів господарювання. Але економічні цілі суб'єктів господарювання не завжди є інноваційними. Тому, на нашу думку, визначаючи інноваційний потенціал необхідно обов'язково акцентувати увагу на результаті інновацій, обмежуючи розвиток «псевдо інновацій».

Л. Мартюшева та В. Калишенко відзначають, що в наукових публікаціях категорія інноваційний потенціал вживається часто, але однозначне трактування відсутнє. У багатьох дослідженнях автори концентрують увагу на вивченні окремих сторін потенціалу, іноді поняття «інноваційний потенціал» ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом. Вони пропонують своє визначення категорії інноваційний потенціал як сукупності організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [9]. Таке визначення потребує уточнення в контексті наголосу на організаційній та інтелектуальній складовій, оскільки розглядати їх як ресурси або фактори недостатньо. Вони є тими рушійними силами, що забезпечують процес трансформації ресурсів і прихованих можливостей в інноваційну діяльність, результатом якої і повинно бути задоволення нових потреб суспільства за умови дифузії інновацій.

Отже, аналіз поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його визначення, але проаналізувавши їх можна виділити основні:

Перший підхід полягає у зосередженні на вивченні окремих аспектів інноваційного потенціалу, прибічники якого А. Гриньов та В. Гурочкіна наводять його специфічні визначення, які слабо співвідносяться між собою і часто ототожнюються з поняттям наукового, інтелектуального, творчого і

науково-технічного потенціалів [2; 3]. Такий підхід, є необґрунтованим і потребує коригування з урахуванням специфіки і особливостей розвитку інноваційних процесів.

Другий підхід – ресурсний. Його представники: В. Захарченко, Н. Корсікова та М. Меркулов [4]. У цьому випадку інноваційний потенціал розглядається як впорядкована сукупність ресурсів, що забезпечує здійснення інноваційної діяльності суб'єктом ринку. Підхід до розгляду потенціалу лише як сукупності ресурсів є обмеженим. Використання ресурсів завжди є цілеспрямованим і певним чином організованим для реалізації потреб суспільства й суб'єктів господарювання. До інноваційного потенціалу також має належати поняття, яке характеризує внутрішню можливість самого інноваційного середовища, у якому перебуває підприємство, здійснювати цілеспрямовану діяльність із залучення конкретних господарських ресурсів, з їхньої раціональної переробки для формування інноваційного продукту. Слід враховувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на інноваційний потенціал, такі, як державна інноваційна політика, політика кредитних установ, конкурентні стратегії споживачів, постачальників, фінансових посередників, зміни у вподобаннях споживачів тощо. Разом з тим використання ресурсного підходу має свої позитивні сторони, оскільки він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів (виділити сильні та слабкі сторони).

Третій підхід тісно пов'язаний з ресурсними характеристиками потенціалу і являє собою сукупність можливостей використання продуктивної сили ресурсу (представники: О. Іванілов, О. Таряник) [5]. Тобто з точки зору змістовної функції тут ідеться про використані і невикористані (приховані) ресурсні можливості, які може бути задіяно для досягнення кінцевих цілей економічних суб'єктів. З точки зору структурної характеристики, інноваційний потенціал – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових та інших можливостей, що забезпечують сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій.

Четвертий підхід (представники: П. Микитюк, Н. Краснокутська) [6; 7]. У ньому акумулюються вищерозглянуті позиції, а інноваційний потенціал розглядається як ступінь здатності і готовності економічного суб'єкта здійснювати інноваційну діяльність. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу для формування



інноваційної активної економіки.

Інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, реалізація яких призводить до покращання й оптимізації виробництва, дає можливість створювати та впроваджувати новації з метою досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства. Таким чином забезпечується його поступальний розвиток. Отже, інноваційний потенціал, з одного боку, інтегрує в собі ресурси, з іншого – дає поштовх до їх розвитку у подальшому.

Інноваційний потенціал органічно пов'язує в собі основні потенційні можливості підприємства щодо здійснення інноваційного розвитку. З метою досягнення високого рівня інноваційного розвитку підприємству необхідно не лише мати сукупність усіх матеріальних і нематеріальних активів, а і необхідні ефективні рішення, вміння, навички та в на решті – інтуїція.

Розвиваючись інноваційним шляхом, суб'єкт господарювання змушений удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру збутової мережі і систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку. Одночасно з цим відбувається перебудова організаційних структур управління, здобувають досвід його робітники, фахівці і керівники, налагоджується система зв'язків з економічними контрагентами, створюється і зміцнюється імідж і т.п., тобто зростає його інноваційний потенціал.

За умов ефективної реалізації усіх основних складових інноваційного потенціалу (наукової, виробничо-технологічної, маркетингової, кадрової, матеріально-технічної, фінансової, інформаційної та ін.) підприємство посилює свої позиції на ринку та досягає сталого розвитку. В даному контексті процес «ефективна реалізація» і є саме певним рівнем інноваційного розвитку підприємства. Ці дві категорії в основі мають інновації, проте одна з них являється ресурсами та можливостями, а інша процесами. Розмежування цих двох категорій є вкрай важливим з огляду на формування системи забезпечення безпеки інноваційного потенціалу, так як мають бути враховані всі етапи реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.

Огляд та систематизація існуючих досліджень свідчить про складну та багатогранну структуру інноваційного потенціалу підприємства [8; 10] (рис. 1).

1. Ринковий потенціал. Відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються

ринковим середовищем. Переважна більшість ідей нових товарів генерується на основі потреб ринку, але ж і більшість інноваційних прорахунків спричиняється саме ринковими чинниками.



Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу підприємства

2. Інтелектуальний потенціал. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей, задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність фахівців не лише з високою фаховою підготовкою, а й здатних до продукування нових орієнтованих знань і втілення їх в інновації, які відповідають потребам ринку.

3. Кадровий потенціал. Характеризує можливості персоналу і робітників підприємства застосувати нові знання та технології, організаційні й

управлінські рішення, виконати розробку і виготовити нову інноваційну продукцію. Кадрова складова забезпечується фаховою підготовкою персоналу підприємства на рівні, що відповідає сучасному розвитку науки і техніки. Ця складова значною мірою визначає систему менеджменту, її гнучкість, адаптивність.

4. Техніко-технологічний потенціал. Відображає здатність оперативно переорієнтовувати виробничі потужності підприємства і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам. Ця складова характеризує відповідність матеріально-технічного стану підприємства, наявність резервів чи можливості їхнього швидкого отримання, гнучкість обладнання і технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб.

5. Інформаційний потенціал. Відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. У складі інформаційного потенціалу можна окремо виділити інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу виконання завдань управління підприємством у різних сферах діяльності. Інформація і здобуті через неї знання реалізуються в нових засобах праці, технологіях, професійному досвіді робітників, рівні організації виробничих одиниць, що свідчить про її тісний взаємозв'язок з іншими складовими потенціалу підприємства.

6. Фінансовий потенціал. Відображає відповідність фінансового стану, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності і системи ефективного управління фінансами підприємства щодо забезпечення стійкої інноваційної діяльності на усіх етапах інноваційного циклу.

7. Мотиваційний потенціал. Характеризує можливість підприємства щодо приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільство загалом тощо. Особливо важливим є формування належної системи мотивації суб'єктів інноваційного процесу, де велику роль відіграє можливість формування спонукальних мотивів споживання і виробництва нової продукції, оскільки відсутність зацікавленості споживачів і виробників унеможливує успіх будь-якої інноваційної продукції.

8. Комунікаційний потенціал. Характеризує наявність комунікаційних зв'язків, які відображають рівень визначеності та ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розповсюдження і збуту, споживачами інноваційної продукції.

9. Науково-дослідний потенціал. Відображає наявність створеного резерву результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможності проведення досліджень з метою перевірки ідей, новацій і можливості їхнього використання у виробництві нової продукції.

Можлива декомпозиція структури інноваційного потенціалу на два інноваційних потенціали – продуктовий і технологічний. Продуктовий і технологічний інноваційні потенціали мають однакову структуру, до якої входять два основні елементи: ресурси (матеріально-технічні, фінансові, організаційно-управлінські) і процеси (виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, маркетингові, науково-дослідні), які у поєднанні можуть прискорити інноваційний розвиток з можливостями підприємства.

Розглянута вище сукупність складових інноваційного потенціалу дає можливість дійти таких висновків:

- складові інноваційного потенціалу характеризують ресурси та здатність підприємства до реалізації мети інноваційної діяльності;
- аналіз інноваційного потенціалу за складовими надає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки, виробництва і просування на ринок конкретних інновацій;
- результати таких оцінок мають стати основою для розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, сприятливих для підприємства у певних ринкових ситуаціях.

В табл. 1 наведені рівні інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяють визначити здатність підприємства впроваджувати нові технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності.

Від рівня інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і упроваджуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Таблиця 1

Рівні інноваційного потенціалу підприємства

Джерела покриття витрат	Коротка характеристика рівня інноваційного потенціалу підприємства	Визначена стратегія інноваційного розвитку
Високі інноваційні можливості		
Власні засоби	Висока забезпеченість власними ресурсами. Реалізацію стратегій інноваційного розвитку підприємство може здійснювати без зовнішніх запозичень	Лідер – освоєння нових технологій
Середні інноваційні можливості		
Власні Засоби + Довгострокові кредити	Нормальна фінансова забезпеченість виробництва необхідними ресурсами. Для ефективного залучення нових технологій до господарського обороту необхідне використання деякого об'єму позикових засобів	Послідовник або лідер – освоєння нових або поліпшуючих технологій
Низькі інноваційні можливості		
Власні Засоби + довгострокові і короткострокові кредити і позики	Задовільна фінансова підтримка поточних виробничих запасів і витрат. Для реалізації стратегій інноваційного розвитку потрібне залучення значних фінансових коштів із зовнішніх джерел	Послідовник – освоєння поліпшуючих технологій
Нульові інноваційні можливості		
–	Дефіцит або відсутність джерел формування витрат	–

Дані сформовано за [5; 7; 8; 9]

ВИСНОВКИ З ТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства – це складна динамічна система генерування, накопичення і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових та інших результатів діяльності підприємства в інноваційні продукти на основі здійснення безперервного процесу управління; основа цілісної системи потенціалу підприємства, в якій він взаємодіє з іншими складовими (кадровим, науково-технічним, технологічним потенціалами тощо) як їх комплексна характеристика і джерело розвитку.

Складові інноваційного потенціалу характеризують ресурси та здатність підприємства до реалізації мети інноваційної діяльності. Аналіз інноваційного потенціалу за складовими надає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки, виробництва і просування на ринок конкретних інновацій. Результати таких оцінок мають стати основою для розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, сприятливих для підприємства у певних ринкових ситуаціях..

REFERENCES:

- [1] Verba, V.A., Novikova, I.V. (2003) Metody`chni rekomendaciyi z ocinky` innovacijnogo potencialu pidpry`yemstva [Methodical recommendations for assessing the innovative potential of the enterprise]. Problems of science. (3), 22–31. [In Ukrainian].
- [2] Gry`n`ov, A.V. (2003) Ocinka innovacijnogo potencialu pidpry`yemstva [Assessment of the innovative potential of the enterprise]. Problems of science. (12), 12–17. [In Ukrainian].
- [3] Gurochkina, V.V. (2015) Innovacijny`j potencial pidpry`yemstva : sutnist` ta sy`stema zaxy`stu [Innovative potential of the enterprise : essence and system of protection]. Economy : the realities of time. Scientific journal. (5), 51–57. [In Ukrainian].
- [4] Zaxarchenko, V.I., Korsikova, N.M., Merkulov, M.M. (2012) Innovacijny`j menedzhment : teoriya i prakty`ka v umovax transformaciyi ekonomiky` : navch. posib. [Innovation management : theory and practice in the conditions of economic transformation]. Ky`yiv : Centr uchbovoyi literatury. 448 s. [In Ukrainian].
- [5] Ivanilov, O.S., Taryany`k, O.M. (2004) Innovacijny`j potencial pidpry`yemstva [Innovative potential of the enterprise]. Economics, finance, law. (12), 5–7. [In Ukrainian].
- [6] Innovacijny`j rozvy`tok pidpry`yemstva [Innovative development of the enterprise] : Navchal`ny`j posibny`k / Za red. P.P. My`ky`tyuka (2015). Ternopil : PP «Pry`nter Inform». 224 s. [In Ukrainian].
- [7] Krasnokuts`ka, N.V. (2003) Innovacijny`j menedzhment [Innovation management]. Ky`yiv : KNEU. [In Ukrainian].
- [8] Levchenko, Yu.G. (2012) Sutnist` ta skladovi innovacijnogo potencialu pidpry`yemstva [The essence and components of the innovative potential of the enterprise]. Scientific works of NUHT. (43), 57–61. [In Ukrainian].
- [9] Martysheva, L.S., Kaly`shenko, V.O. (2002) Innovacijny`j potencial pidpry`yemstva yak ob`yekt ekonomichnogo doslidzhennya [Innovative potential of the enterprise as an object of economic research]. Finance of Ukraine. (10), 61–65. [In Ukrainian].
- [10] Petrovy`ch, J.M., Prokopy`shy`n-Rashkevych, L.M. (2010) Innovacijny`j potencial upravlinnya organizaciyeyu [Innovative potential of organization management] : monografiya. L`viv : Vy`davny`ctvo L`vivs`koyi politexniki`.184 s. [In Ukrainian].
- [11] Fedulova, L.I., Kolosh, M.O. (2007) Innovacijny`j potencial pidpry`yemstva yak faktor zabezpechennya rezul`taty`vnosti restruktury`zaciyi [Innovative potential of the enterprise as a factor in ensuring the effectiveness of restructuring]. Scientific works of IAPM. (3), 46–52. [In Ukrainian].
- [12] Chaban, V.G. (2006) Innovacijny`j potencial pidpry`yemstva ta jogo ocinka [Innovative potential of the enterprise and its evaluation]. Finance of Ukraine. (5), 142–148. [In Ukrainian].
- [13] Shul`gina, L.M., Yuxy`menko, V.V. (2011) Suchasni koncepciyi strategichnogo upravlinnya innovacijny`m rozvy`tkom pidpry`yemstva [Modern concepts of strategic management of innovative development of the enterprise]. Marketing and innovation management. (3), 79–84. [In Ukrainian].

