

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
Том 18 • Номер 23 • декабрь 2017
ISSN 1994-6937
Russian Journal of Entrepreneurship
издательство Креативная экономика

Инновационный потенциал предприятия: сущность, структура, оценка

Устинова Л.Н. [1], *Сиразетдинов Р.М.* [1]
[1] Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Россия

АННОТАЦИЯ:

Тенденции формирования постиндустриального пространства диктуют необходимость поиска путей развития и роста ресурсной составляющей производства. Многие исследователи вопроса управления и развития инновационного потенциала рассматривают его как ключевой элемент построения многогранной сложной и устойчивой структуры. Инновация как понятие активно развивается как среди экономистов, теоретиков, исследователей, так и среди производственников, политиков, представителей бизнес-элиты, это термин, который получил широкую огласку с конца 19 века и по сей день является актуальным. В статье использовались методы и инструменты, позволяющие проводить комплексный анализ на основе систематизации и структурирования тематического материала: компилятивный, системный, а также избирательный, статистический, критический и аналитический подходы. Результатом проведенного исследования стали выводы относительно сущности и особенностей инновационного потенциала предприятия, которые представляют собой результат систематизации и обобщения ранее исследуемых параметров и критериев оценки инновационного потенциала. Ценностью представленной статьи в практическом применении является возможность выбора наиболее объективного метода оценки инновационного потенциала предприятия из представленных в статье.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновации, инновационный потенциал, развитие, управление.

Enterprise's innovative potential: essence, structure and assessment

Ustinova L.N. [1], *Sirazetdinov R.M.*[1]
[1] Kazan State University of Architecture and Engineering, Russia

Введение

Инновационный вектор развития играет стратегически важное значение как на микро-, так и на макроуровнях развития экономики. Исследователями доказана экономическая эффективность и целесообразность инновационных разработок и их внедрение на российских промышленных производствах, что является катализатором их роста и развития. Однако вопросы, связанные с повышением эффективности управления инновационными процессами и инновационным потенциалом на предприятиях, до сих остаются дискуссионными и однозначного мнения по ним не сложилось. Этот факт обуславливает актуальность исследования.

Целью исследования является рассмотрение теоретических аспектов инновационного потенциала, его сущности и структуры, а также выявление основных особенностей оценки инновационного потенциала предприятия.

Теоретические аспекты инновационного потенциала

Одним из ключевых существенных основ системы инновационного процесса является инновационный потенциал, выявляющий способность предприятия к модернизации и обновлению, определяющий техническое лидерство и классовое превосходство [9] *(Lapteva, 2014)*.

В традиционной теории инноваций принято выделять три вида составляющих инновационного потенциала: ресурсную, результативную и внутреннюю [2] *(Vcherashniy, Popov, 2009)*.

Данное выделение структурных характеристик инновационного потенциала базируется на методологическом подходе в исследованию инновационного потенциала как экономической категории [4] *(Gileva, Nizaev, 2006)*. Так, приверженцы ресурсного подхода считают необходимым обобщения комплекса накопленных ресурсов, включающих в себя кадровую, технологическую, финансовую и научную составляющие, что приведет к формированию особого отношения к трактовке инновационного потен-

ABSTRACT:

Tendencies to create postindustrial space dictate the need to find ways to develop and improve the resource component of production. Many researchers of management and development of innovative potential consider it as a key element in constructing multifaceted complex and stable structure. Innovation as a concept is actively developing both among economists, theoreticians, researchers, and among industrialists, politicians, representatives of the business elite; it is a term that has been widely publicized since the late 19th century and is still topical. In the article we use methods and tools that allow carrying out a comprehensive analysis based on the systematization and structuring of the thematic material, namely, compilation, system, selective, statistical, critical and analytical approaches. The study results in conclusions about the essence and features of the innovative potential of the enterprise, which are the result of systematization and generalization of the previously studied parameters and criteria for assessing innovation potential. The value of the paper in practical application is the possibility of choosing the most objective method for assessing enterprise's innovative potential from the ones presented in the article.

KEYWORDS: innovations, innovative potential, development, management.

JEL Classification: M21, O31, O32, O33 **Received: 01.12.2017 / Published: 16.12.2017**

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Ustinova L.N. (Buro.ustinova@mail.ru)

CITATION:

Ustinova L.N., Sirazetdinov R.M. (2017) Innovatsionnyy potentsial predpriyatiya: suschnost, struktura, otsenka [Enterprise's innovative potential: essence, structure and assessment]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 18. (23). – 3751-3764. doi: 10.18334/rp.18.23.38616

циала как способности и готовности предприятия к осуществлению инноваций [18] *(Yashin, Murashova, Karlina, 2013)*.

Согласно данному подходу, инновационный потенциал предприятия составляют ресурсы материального и нематериального характера, которые определяют инновационные возможности предприятия. Такой подход был достаточно широко распространен в период зарождения самого термина «инновация» (*рис. 1*).

Следует отметить, что, несмотря на то, что данный подход является достаточно распространенным, он обладает рядом недостатков. Так, например, на наш взгляд, отождествление терминов «инновационный потенциал» и «ресурсы» не совсем корректно. Величина ресурсов не всегда эквивалентна инновационному потенциалу. Более того, было бы логично предположить, что с увеличением ресурсов должен возрастать и инновационный потенциал. Однако практика показывает, что это не

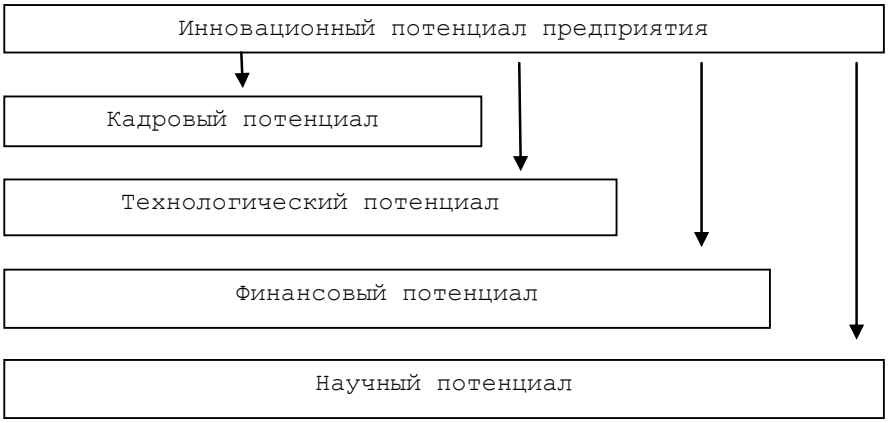


Рисунок 1. Ресурсный подход к структуре инновационного потенциала
Источник: [8] *(Lapteva, 2013)*

ОБ АВТОРАХ:

Устинова Лилия Нурулловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экспертиза и управления недвижимостью» (Buro.ustinova@mail.ru)

Сиразетдинов Рустем Маратович, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Экспертиза и управления недвижимостью», директор Института экономики и управления в строительстве (rustem.m.s_1999@mail.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Устинова Л.Н., Сиразетдинов Р.М. Инновационный потенциал предприятия: сущность, структура, оценка // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 23. – С. 3751-3764. doi: 10.18334/rp.18.23.38616

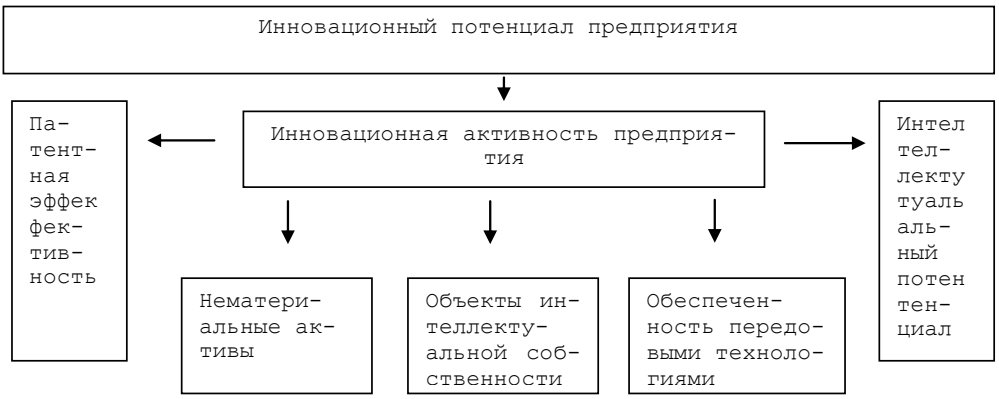


Рисунок 2. Результативный подход к структуре инновационного потенциала предприятия
Источник: [6] *(Gorbunov, Matveev, 2002)*

всегда так [7]. Существуют предприятия с колоссальными ресурсами и низким уровнем инновационного потенциала. И наоборот, есть организации с высоким уровнем инновационного потенциала и незначительными ресурсами.

Рассмотрим результативный подход к структуре инновационного потенциала предприятия (*рис. 2*).

Некоторые исследователи подходят к решению вопроса с позиции ресурсных характеристик потенциала, состоящих из совокупности использованных и неиспользованных ресурсных возможностей, которые способны активизировать деятельность предприятия для достижения желаемых целей. Так, например, согласно Лисину Б., «инновационный потенциал включает в себя неиспользованные, недоиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей» [10]. На наш взгляд, такое определение подчеркивает неоднозначность в понимании сущности и структуры инновационного потенциала.

Сторонники результативного подхода основываются на первостепенной роли результата как показателя эффективности деятельности предприятия в области инновационной деятельности, считая, что достигнутый уровень инновационного потенциала обусловлен конкретными экономическими показателями [11] *(Mingaleva, Platynyuk, 2011)*. Однако стоит отметить, что результат инновационной деятельности предприятия, выступая показателем инновационного потенциала, не всегда способен отразить прямую зависимость с возможностями предприятия создания инноваций. Кроме того, инновационная активность предприятия может быть обусловлена совокупностью причин иного характера, а результат может является следствием воздействия внешних факторов.

Подход к структурированию инновационного потенциала предприятия на основе внутреннего профиля представляет собой комплексное системное видение сущности

инновационного потенциала как возможности наращивания и воспроизводства инноваций, поскольку включает в себя не только набор определенных отдельно взятых ресурсов или результатов, но и учитывает характер взаимосвязей между процессами и результатами этих процессов, между условиями и характером возможности воспроизводства инноваций [13] *(Plotnikov, Litoninskiy, 2012)*.

Таким образом, согласно данному направлению, инновационный потенциал - это не только имеющиеся ресурсы для обеспечения инновационной деятельности, но и система взаимосвязанных элементов (*рис. 3*).

Инновационный потенциал, с одной стороны, представляет собой научно-технический потенциал, интеллектуальный, а с другой стороны, является частью экономического потенциала, что предполагает наличие однородных с этими системами признаков. Являясь частью экономического потенциала, инновационный потенциал способствует созданию общих предпосылок воспроизводственного процесса, общих условий экономического роста и развития, выступает существенным признаком, определяющим его экономическую природу [14] *(Fomchenkova, 2005)*.

Признание важности влияния интеллектуального капитала на инновационный потенциал предприятия в такой же мере важно, в какой на нее оказывает влияние и другие факторы. Модель содержит совокупность разнородных по составу, характеру взаимодействия элементов, формирующих стоимость предприятия. Кроме того, сложность категории ИП заключается еще и в том, что взаимодействие элементов между собой носит нелинейную зависимость и каждый из элементов структуры играет разную роль в формировании инновационной среды предприятия [15] *(Shakhovskaya, 2012)*.

В традиционной теории инноваций в вопросе структурирования инновационного потенциала сделан акцент на профессиональной компетенции персонала как основе инноваций, в его составе выделен такой элемент, как компетенции и креативность [19] *(Clayton, 2001)*. Основополагающим условием успешного осуществления стратегии

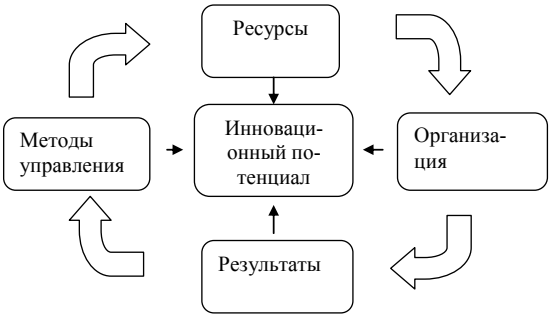


Рисунок 3. Внутренний подход к структуре инновационного потенциала предприятия
Источник: [12] *(Nikolaev, 2011)*

инновационного прорыва является формирование инновационного потенциала индивида, однако осуществление инновационного прорыва затрудняется тем, что инновационный потенциал отдельно взятой личности формируются индивидуально, в своих временных рамках и условиях, в зависимости от индивидуально-типологических особенностей [17] *(Yakhontova, 2003)*.

Профессиональные компетенции, необходимые человеку или (и) группе для эффективного выполнения своих должностных функций, взаимосвязаны с креативностью, то есть творческими способностями специалистов, позволяющие справляться с динамично обновляющимися задачами рыночной экономики и возрастающими запросами и потребностями людей в новой продукции. Предприимчивость – это, прежде всего, качество и характеристики, дающие возможность продвигать нововведения, внедрять их в практику, противодействовать консервативному большинству, негативно или индифферентно относящемуся к разработке инноваций. Инновационные потенциалы личности и группы возникают на пересечении всех трех кругов и требуют интеграции «слагаемых» в целое.

Предпосылкой возникновения в структуре ИП такой категории, как «интеллектуальная собственность», стала созданная в 1967 году в Стокгольме Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), которая обеспечила дальнейший рост и развитие данной категории. Кроме того, объективными предпосылками возникновения категории интеллектуальной собственности в составе ИП стала необходимость предприятий в юридической защите результатов интеллектуальной деятельности. Так, технические решения, ноу-хау, касающиеся производства, технологии или иного процесса совершенствования товаров требовали защиты для обеспечения не только правовой, но и экономической безопасности производства. Патентное право обеспечивало владельцу монопольную возможность использования ОИС, повышая конкурентные преимущества на рынке [1] *(Volynkina, 2007)*.



Рисунок 4. Структура инновационного потенциала
Источник: [17] *(Yakhontova, 2003)*.

На наш взгляд, одной из приоритетных задач в рамках вопроса воспроизводства интеллектуального потенциала предприятия является задача трансформации той части человеческого капитала в виде знаний, опыта, навыков, которая представляет собой ценность для производственного, управленческого или иного процесса предприятия в настоящее время и в будущем. Данная трансформация представляет собой процесс автономизации знаний в материально-вещественную форму, при которой происходит ее обособление от носителя и переход в самостоятельную форму существования на определенных условиях.

Инновационный потенциал предприятия представляет собой синтез нескольких видов ресурсов интеллектуального, финансового, управленческого, технического характера, которые в совокупности обеспечат предприятию возможность создания и реализации инноваций. Интеллектуальная составляющая процесса создания инноваций выделена в виде ИП и, на основании рассмотренной нами ранее природы ИП, позволяет сделать вывод об основополагающей роли ИП в вопросе формирования инноваций. Процессы, продукты, технологии, упаковка, схемы реализации продукции являются результатом использования человеческого капитала как части интеллектуального потенциала. Если речь идет о привлечении сторонних компаний для осуществления интеллектуальной деятельности, то в данном случае установление взаимовыгодных связей и коммуникаций с ними также является частью ИП как элемента рыночного потенциала. Конечным результатом инновационной деятельности становятся объекты интеллектуальной собственности, которые способны увеличивать балансовую стоимость предприятия, а также генерировать дополнительный поток прибыли в результате использования их как внутри предприятия, так и на условиях лицензионного договора с третьими лицами.

Западная теория инноваций признает важность и значимость оценки инновационного потенциала в вопросе управления инновациями и модель управления ИП строит на основе структурирования этапов решения задач от анализа внешней среды до оценки конечных результатов, при этом важное значение уделяется вопросу оценки имеющегося ИП [21] *(Westley, Mintzberg, 2005)*.

Вопросам управления инновационным потенциалом уделено достаточно большое внимание в российских и зарубежных изданиях. Однако наиболее актуальной проблемой в управлении инновационным потенциалом предприятия является отсутствие единого общепринятого подхода к его оценке. В целом, подходы к оценке инновационного потенциала как обязательного этапа управления ИП можно разделить на три группы: количественные, качественные и смешанные (комбинированные) [20].

Количественные методы подразумевают использование математического инструментария при обработке значительного количества индикаторных показателей, основанных на их интерпретирующем свойстве [5] *(Golichenko, 2004)*.

Качественные методы представляют собой подходы, основанные на выявлении качественных характеристик инновационного потенциала на основе показателей,



Рисунок 5. Блок-схема управления инновационным потенциалом предприятия
Источник: [16] *(Shlyakhto, 2008)*

отражающих эффективность деятельности предприятия по ключевым элементам потенциала: основным фондам, оборотным активам, торгово-технологическим процессам, маркетинговым, управленческим и трудовым ресурсам.

Смешанные методы оценки базируются на сочетании количественных и качественных методов. Их совместное применение позволяет устранить некоторые недостатки, выявляемые в ходе раздельного применения методов.

Многие авторы в вопросе оценки инновационного потенциала предприятия предлагают дифференцировать и группировать показатели в зависимости от их функциональности на: кадровые, затратные, показатели технического оснащения, показатели нематериальных активов, показатели обновляемости продукции и т.д. Каждая группа в своем составе еще содержит ряд показателей, характеризующих ту или иную особенность инновационного процесса.

Так, например, в работе «Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия» Шляхто И.В. предлагает в рамках кадровой группы показателей учитывать возраст специалистов, занятых в инновационных проектах, однако, на наш взгляд, необходимость включения данного показателя в оценку инновационного потенциала предприятия кажется весьма спорным, поскольку возрастные особенности могут проявляются как с лучшей, так и худшей стороны, выступать как достоинством, так и недостатком. Возраст в вопросе возможности генерации новых идей, формирования основы инноваций носит относительный характер влияния [16] *(Shlyakhto, 2008)*.

Галиева Г.Ф. в рамках системы показателей инновационной активности предлагает использовать количество участий предприятия в выставках, семинарах, конферен-

циях, что само по себе не информативно без установления причинно-следственных связей с результатами инновационной деятельности предприятия [3] *(Galieva, 2010)*.

По мнению автора, в вопросе состава и структуры индикаторов инновационного потенциала предприятия целесообразно представлять необходимое и достаточное количество показателей, которые бы в полной мере характеризовали возможности предприятия инновационного роста и развития.

Факторами, определяющими возможность организации проводить инновационную деятельность, ее масштаб и глубину, выступают в первую очередь интеллектуальный потенциал персонала предприятия, научно-технические возможности предприятия, финансовые ресурсы, производственная база. Поэтому укрупнено можно представить функциональные группы, формирующие инновационный потенциал предприятия, как: интеллектуальный потенциал (научно-исследовательский потенциал) и материально-технический.

Основные особенности оценки инновационного потенциала предприятия

Интеллектуальный потенциал предприятия формируется на основе человеческого потенциала, характеристиками которого выступают образование, квалификация, опыт сотрудников, уровень когнитивности, способность к инновационной деятельности и т.д. Очевидно, что если предприятие обладает сотрудниками с высоким уровнем образования, стремлением к саморазвитию и самореализации, активно повышающими свой интеллектуальный уровень, то установление инновационного вектора развития на предприятии произойдет успешнее, и процесс инновационной деятельности будет более результативным, чем на предприятии, где качественный и количественный состав не соответствует требуемому уровню, где нет мотивации и постоянная текучесть кадров. Кроме того, интеллектуальный потенциал как составная часть инновационного потенциала предприятия должен отражать объем созданных на предприятии научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, объектов интеллектуальной собственности, объем нематериальных активов предприятия как результатов интеллектуальной деятельности. Кроме того, высокий интеллектуальный уровень персонала предприятия может быть неэффективен при неграмотном управлении им, в этой связи некоторые исследователи выделяют управленческую компоненту в виде отдельного организационно-управленческого потенциала. Способность топ-менеджмента таким образом воздействовать на сотрудников, чтобы все подразделения, звенья, отделы работали слаженно, а результат инновационной деятельности был максимально эффективен, также является высокой ценностью для предприятия. Однако очевидно, что интеллектуальная составляющая в виде потенциала возможностей может быть реализована в том случае, если материально-техническая база также соответствует требуемому уровню. В первую очередь речь идет о технической готовности предприятия к инновациям: наличие необходимых площадей и оборудования, уровня автоматизации производства, периодичности обновления технического

и технологического оборудования, модернизация производства. Финансовые возможности предприятия в вопросе управления инновационным развитием предприятия также должны быть учтены и соотнесены с инвестициями в развитие предприятия. Индикаторами оценки финансовых возможностей могут выступить показатели рентабельности производства, показатели собственного капитала, удельный вес заемных средств, уровень платежеспособности и финансовой устойчивости.

Заключение

Любое производственное предприятие – это сложный структурированный механизм взаимосвязанных элементов, функций и процессов. От того, насколько правильно и эффективно будет построено данное взаимодействие систем, зависит конечный результат всей деятельности в целом. Инновации и нововведения позволяют оптимизировать данные процессы, при этом не требуя значительного капитала. Важность формирования базы, которая послужит основой для поиска, развития и внедрений новых идей и предложений, представляет собой задачу стратегического характера не только на мезо-, но и на макроуровне.

Сформулируем основные особенности сущности и оценки инновационного потенциала предприятия:

1. Инновационный потенциал предприятия – это прежде всего возможности предприятия для создания, развития и реализации инноваций. Инновационный потенциал состоит из совокупности отдельных элементов, каждый из которых оказывает влияние на результирующий признак. Инновационный потенциал выступает отдельным объектом управления в структуре стратегического управления предприятием.

2. При оценке инновационного потенциала целесообразно использовать необходимое и достаточное количество индикаторов, с которыми зафиксированы причинно-следственные связи между показателем и результатом деятельности предприятия, дифференцируемые в группы.

3. Построение метода оценки инновационного потенциала предприятия целесообразно производить исходя из «базового» уровня показателей, относительного которого будет определяться качественное значение фактической величины. Поскольку изменение базового уровня показателей оценки приводит к изменению фактической величины, его установление должно быть обоснованным в соответствии с целью проведения оценки.

4. Выявленный инновационный потенциал отдельно взятого предприятия представляет собой относительную величину, которая может быть информативной в разрезе сравнительного отраслевого анализа предприятий.

ИСТОЧНИКИ:

1. Волынкина М.В. Правовая сущность термина «инновация» // Инновации. – 2007. – № 1. – с. 5-18.

2. Вчерашний Н.П., Попов С.В. Анализ инноваций - ориентира научно-технического развития // Научно-техническая информация. Серия 1. – 2009. – № 2. – с. 19-22.
3. Галиева Г.Ф. Экономические проблемы развития инновационной экономики // Финансы и кредит. – 2010. – № 23. – с. 27-31.
4. Гилева Т.А., Низаев А.Р. Инновационный потенциал предприятия: структура, оценка, формирование // Актуальные вопросы управления в социальных и экономических системах: Межвузовский сборник научных трудов. Ч. II. Уфа, 2006. – с. 213-218.
5. Голиченко О.Г. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – с. 16-35.
6. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г. Методика оценки инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2002. – № 8. – с. 67-69.
7. Кравченко С., Кладченко И. Исследование сущности инновационного потенциала. Masters. [Электронный ресурс]. – URL: http://masters.donntu.edu.ua.
8. Лаптева Е.А. Классификация факторов развития инновационного потенциала предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9. – с. 495-498.
9. Лаптева Е.А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий // Управление экономическими системами. – 2014. – № 8.
10. Лисин Б., Фридлянов Б. Инновационный потенциал как фактор развития (Межгосударственное социально-экономическое исследование). Masters. [Электронный ресурс]. – URL: http://masters.donntu.edu.ua.
11. Мингалева Ж.А., Платынюк И.И. Оценка уровня инновационного развития предприятия // Креативная экономика. – 2011. – № 4(52).
12. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 2. – с. 57-63.
13. Плотников А.Н., Литонинский С.Н. Анализ методов оценки инновационного потенциала предприятия и направления их совершенствования // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 7. – с. 248-263.
14. Фомченкова Л.В. Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2005. – № 8.
15. Шаховская А.А. Расчет показателя производительности труда при инновационной деятельности // Российское предпринимательство. – 2012. – № 20(218). – с. 67-72.
16. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2008. – № 1(19). – с. 109-115.
17. Яхонтова Е.С. Управление ценностями как элемент управления человеческими ресурсами компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – с. 8-14.
18. Яшин С.Н., Мурашова Н.А., Карлина С.Д. Совершенствование методики оценки уровня инновационной активности промышленных предприятий на основе ана-

лиза показателей статистической и финансовой отчетности // Финансы и кредит. – 2013. – № 18(546). – с. 11-20.
19. Clayton M. Christinsen, Assessing Your Organization's Innovation Capabilities // Leader to Leader. – 2001. – № 21.
20. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005. 192
21. Westley F., Mintzberg H. Visionary leadership and strategic management // Strategic Management Journal. – 2005. – p. 32.

REFERENCES:

Clayton M. (2001). Christinsen, Assessing Your Organization's Innovation Capabilities Leader to Leader. (21).

Fomchenkova L.V. (2005). Formirovanie i realizatsiya innovatsionnogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [Creation and implementation of innovative potential of industrial enterprise]. Russian Journal of Entrepreneurship. (8). (in Russian).

Galieva G.F. (2010). Ekonomicheskie problemy razvitiya innovatsionnoy ekonomiki [Economic issues of development of innovative economy]. Finance and credit. (23). 27-31. (in Russian).

Gileva T.A., Nizaev A.R. (2006). Innovatsionnyy potentsial predpriyatiya: struktura, otsenka, formirovanie[Innovative potential of the enterprise: structure, assessment, formation] Topical issues of management in social and economic systems. 213-218. (in Russian).

Golichenko O.G. (2004). Rossiyskaya innovatsionnaya sistema: problemy razvitiya [The Russian Innovation System: Problems of Development]. Voprosy Ekonomiki. (12). 16-35. (in Russian).

Gorbunov V.L., Matveev P.G. (2002). Metodika otsenki innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya[Methodology for assessing the enterprise's innovative potential]. Innovations. (8). 67-69. (in Russian).

Lapteva E.A. (2013). Klassifikatsiya faktorov razvitiya innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya[Classification of factors of innovative potential development of the enterprise]. Journal of Economy and Entrepreneurship. (9). 495-498. (in Russian).

Lapteva E.A. (2014). Problemy otsenki innovatsionnogo potentsiala promyshlennyh predpriyatiy [Problems of assessment of innovative potential of industrial enterprises]. Management of economic systems. (8). (in Russian).

Mingaleva Zh.A., Platynyuk I.I. (2011). Otsenka urovnya innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya [Assessment of the level of innovative development of the enterprise]. Creative economy. (4(52)). (in Russian).

Nikolaev A. (2011). Innovatsionnoe razvitie i innovatsionnaya kultura [Innovative development and innovative culture]. Theoretical and Practical Aspects of Management. (2). 57-63. (in Russian).

Plotnikov A.N., Litoninskiy S.N. (2012). Analiz metodov otsenki innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya i napravleniya ikh sovershenstvovaniya [The analysis of methods for assessing innovative potential of the enterprise and direction of their improvement]. Problems of modern economics. (7). 248-263. (in Russian).

Shakhovskaya A.A. (2012). Raschet pokazatelya proizvoditelnosti truda pri innovatsionnoy deyatelnosti[Calculation of labor productivity indicator in innovative activities]. Russian Journal of Entrepreneurship. (20(218)). 67-72. (in Russian).

Shlyakhto I.V. (2008). Otsenka innovatsionnogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [Assessment of the innovative potential of industrial enterprise]. Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. (1(19)). 109-115. (in Russian).

Vcherashniy N.P., Popov S.V. (2009). Analiz innovatsiy - orientira nauchno-tekhnicheskogo razvitiya [Analysis of innovation: the benchmark of scientific and technological development]. Nauchno-tekhnicheskaya informatsiya. Seriya 1. (2). 19-22. (in Russian).

Volynkina M.V. (2007). Pravovaya suschnost termina «innovatsiya» [The legal essence of the term "innovation"]. Innovations. (1). 5-18. (in Russian).

Westley F., Mintzberg H. (2005). Visionary leadership and strategic management Strategic Management Journal. 32.

Yakhontova E.S. (2003). Upravlenie tsennostyami kak element upravleniya chelovecheskimi resursami kompanii [Values management as an element of human resources management company]. Management in Russia and abroad. (4). 8-14. (in Russian).

Yashin S.N., Murashova N.A., Karlina S.D. (2013). Sovershenstvovanie metodiki otsenki urovnya innovatsionnoy aktivnosti promyshlennyh predpriyatiy na osnove analiza pokazateley statisticheskoy i finansovoy otchetnosti [Improving a technique for assessing the level of innovative activity of industrial enterprises on the basis of the analysis of indicators of the statistical and financial reporting]. Finance and credit. (18(546)). 11-20. (in Russian).