



<http://doi.org/10.35596/2522-9613-2022-28-2-5-13>

Оригинальная статья / Original paper

УДК: 338.3.01

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М. В. АПАНАСЕВИЧ

Белорусский государственный экономический университет (Минск, Республика Беларусь)

Поступила в редакцию 12 мая 2022

© Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, 2022

Аннотация. Успешность любой современной компании во многом определяется ее ориентированностью на развитие, а инновации становятся неотъемлемой частью ее деятельности. Выбор направления инновационного развития предопределяется имеющимся у нее потенциалом, а потому крайне важно понимание сущности указанной дефиниции. В статье рассмотрены сущность и содержание понятия «инновационный потенциал». Выделены распространенные подходы к его определению и методикам оценки, выявлены их преимущества и недостатки. Предложена авторская трактовка инновационного потенциала промышленного предприятия и представлена новая методика его оценки. Значимость данной статьи заключается в отсутствии на сегодняшний день подобной методики оценки инновационного потенциала. В отличие от существующих, предлагаемая автором методика позволяет: учитывать разную степень влияния структурных показателей на результирующий благодаря наличию коэффициентов весомости; минимизировать фактор субъективности при выставлении баллов; проводить всесторонний анализ состояния компании благодаря комплексной оценке показателей, структурные составляющие которых имеют различные величины измерения; на основе динамики показателей определять перспективы и формировать стратегии развития компании.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный потенциал, структура инновационного потенциала, методика оценки, промышленное предприятие.

Конфликт интересов. Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования. Апанасевич М. В. Разработка методики оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия. *Цифровая трансформация.* 2022; 28(2): 5-13.

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LEVEL OF INNOVATIVE POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

MARYIA V. APANASEVICH

Belarussian State Economic University (Minsk, Republic of Belarus)

Submitted 12 May 2022

© Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics, 2022

Abstract. The success of any modern company is largely determined by its focus on development, innovation becomes an integral part of its activities. The choice of innovative development's direction is predetermined

by the potential it has, and therefore it is extremely important to understand the essence of this definition. The article considers the essence and content of the concept of “innovation potential”. Common approaches to its definition and evaluation methods are highlighted, their advantages and disadvantages are revealed. The author’s interpretation of the innovative potential of an industrial enterprise is proposed and a new method of its assessment is presented. The significance of this article lies in the today’s absence of such a methodology for assessing the innovation potential. Unlike the existing ones, the new methodology proposed by the author allows to take into account different degrees of influence of structural indicators on the resulting one due to the presence of weighting coefficients; to minimize the subjectivity factor when scoring; to conduct a comprehensive analysis of the company’s condition through a comprehensive assessment of indicators, the structural components of which have different measurement values; to determine the prospects based on the dynamics of indicators and to form strategies for the company’s development.

Keywords: innovative development, innovative potential, structure of innovation potential, evaluation method, industrial enterprise.

Conflict of interests. The author declares no conflict of interests.

For citation. Apanasevich M. V. Development of the Methodology for Assessing the Level of Innovative Potential of an Industrial Enterprise. *Digital Transformation*. 2022; 28(2): 5-13.

Введение

Сегодня одним из ключевых условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы современного предприятия является его инновационная активность. Согласно «золотому правилу инновационной деятельности», сформулированному Нехорошевой Л. Н., в современных условиях не рисковать более рискованно, чем рисковать, разрабатывая новые виды продукции и технологии, т.к. отсутствие инновационного развития приведет к потере конкурентоспособности продукции и, в конечном счете, уходу компании с рынка [1].

Необходимость инновационного развития предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности компании. В свою очередь, это вызывает потребность в теоретическом осмыслении сущности инновационного потенциала, выявлении факторов, определяющих его уровень и влияющих на его изменения.

В современных экономических условиях каждая компания формирует собственную инновационную политику, определяющую направления реализации инновационных преобразований. При этом в процессе стратегического планирования должно быть учтено множество факторов, включающих в себя как внутренние особенности производства, так и влияние внешней среды его функционирования.

Целью написания данной статьи является рассмотрение сущности инновационного потенциала промышленного предприятия, выявление его структуры и определение ключевых элементов, анализ подходов к его оценке различных авторов и предложение авторской методики оценки инновационного потенциала. Выбор направления инновационного развития субъекта хозяйствования зависит от его перспектив (кадровых, технологических, рыночных и пр.) и основывается на имеющемся у него потенциале как показателе, отражающем возможности реализации изменений.

В статье [2] были проанализированы различные подходы к определению сущности инновационного потенциала и предложена авторская формулировка данной дефиниции. Автор определяет инновационный потенциал (ИП) как способность предприятия к инновационному развитию, которая, в свою очередь, основывается на эффективности инновационной деятельности и обуславливается совокупностью условий и средств, создающих определенную возможность для ее осуществления. В статьях [2, 3] были определены и проанализированы методики оценки ИП различными авторами и выделены три группы подходов – ресурсные, результативные и целевые.

При ресурсном подходе рассматривается и оценивается «вход» системы управления компанией, т.к. предполагается, что для успешного развития компания должна иметь все необходимые для этого ресурсы. Так, Ковалев В. В. [4, гл. 5] предлагает методику оценки потенциала предприятия по показателям финансовых и имущественных активов, которые

представлены в бухгалтерской отчетности. На основе учитываемых показателей анализируется ликвидность и платежеспособность компании, ее финансовая устойчивость, которая, по мнению автора, и определяет потенциал предприятия. Согласно Матвейкину В. Г. [5], инновационный потенциал компании определяет ее способность к развитию через инновационно-инвестиционную деятельность. Измерение ИП предполагает анализ совокупности материальных, интеллектуальных, научно-технических, финансовых и информационных ресурсов, состояние которых оценивается экспертами.

Ресурсный подход позволяет оценить состояние ресурсной базы, своевременно выявить недостачу ресурсов, необходимых для инновационной деятельности. В то же время, оценивается только текущее состояние предприятия и не учитывается эффективность использования ресурсов, что не способствует решению задач по стратегическому планированию. При результативном подходе потенциал рассматривается как отражение конечного результата реализации имеющихся ресурсов и возможностей и предполагает оценку эффективности инновационной деятельности и связанных с ней процессов, в ходе реализации которых создается инновационный продукт.

Общий потенциал развития предприятия Сычева М. И. [6] базируется на трех потенциалах его составляющих: финансовой, производственной и маркетинговой. Для их измерения используются статистические данные деятельности предприятия за 5 лет: вычисляется оценка средних математических ожиданий, средних квадратических отклонений, коэффициентов вариации, ошибок средних значений, медиан, асимметрий и эксцессов, их ошибок; строится доверительный интервал; осуществляется оценка закона распределения, на основе которой производится временное прогнозирование и корреляционно-регрессионный анализ показателей. Полученные уравнения регрессии представляют собой зависимость результативных показателей эффективности работы предприятия от влияющих на него производственно-экономических факторов. В результате оптимизации полученных значений потенциалов и сведения их в единую модель выводится общий показатель потенциала развития предприятия.

Методика Зинченко В. Я. [7] предполагает набор вопросов, анализ ответов на которые дает возможность произвести функциональную оценку индикаторов, характеризующих преимущества, слабые стороны и риски в инновационной деятельности компании. На основе полученной информации производится интегральная оценка инновационной восприимчивости, активности и конкурентоспособности. Комплексная оценка инновационного потенциала строится на основе функциональных и интегральных оценок и включает в себя описание областей преимуществ и зон рисков инновационной деятельности промышленного предприятия.

Результативный подход включает в себя результирующие показатели производственной деятельности компании, позволяющие оценить эффективность использования ее активов. Тем не менее, многие методики данного подхода перегружены показателями производственной деятельности, что приводит к излишней их трудоемкости.

Целевой подход основывается на анализе сопоставимости текущих характеристик набора показателей требуемым. Оцениваемые показатели представляют собой комбинацию ресурсных и результативных, определенных под конкретный проект. Цуканова Н. Е. [8] предлагает комбинированную оценку инновационного потенциала компании. Показателями инновационной активности у нее выступают: 1) кадровая обеспеченность инновационной деятельности; 2) доля оборудования, связанного с инновационными внедрениями; 3) доля нематериальных активов в составе внеоборотных активов компании; 4) обеспеченность финансовыми средствами для инвестирования в инновационные проекты. Автор полагает, что оценка совокупности данных показателей позволяет определить готовность предприятия к осуществлению инновационной деятельности параллельно с текущей производственной.

Согласно разработанным нормативам предлагает измерять инновационный потенциал Горбунов В. Л. [9]. В качестве элементов структуры ИП он выделяет: 1) кадровый потенциал; 2) техническое оснащение, его готовность к проведению НИОКР и выпуску инновационной продукции; 3) условия работы с инвесторами; 4) маркетинг инновационной продукции; 5) финансовое положение; 6) контроль качества на предприятии; 7) интеллектуальную собственность. Каждая составляющая определяется набором показателей, оцениваемых по шкале от 0 до 5 баллов. Согласно специально разработанным критериям, эксперт производит выбор наиболее соответствующих, с его точки зрения характеристик, и, на основе присвоения баллов, осуществляет оценку потенциала компании. Автор также отмечает, что, по желанию, методика

может быть дополнена весовыми коэффициентами, однако на итоговую оценку влияет эксперт, который имеет возможность корректировать вычисленный показатель. Интегральная оценка инновационного потенциала представляет собой итоговую таблицу, в которой представлены результаты мониторинга по каждому элементу его структуры.

Целевой подход позволяет проанализировать меру готовности предприятия к реализации инновационного проекта на основе характеристики ресурсов и эффективности их использования. Однако в подобных методиках отсутствует возможность выведения комплексного показателя состояния ИП, сопоставимого на горизонтальном и вертикальном уровнях.

С точки зрения автора, наибольший интерес по своим исходным предпосылкам и перспективам представляет результативный подход. В то же время, Шутилин В. Ю. отмечает, что сдерживающим фактором развития и практической реализации концепции потенциала в рамках стратегического управления является отсутствие единого понимания категории потенциала. В монографии [10] им сделан вывод о том, что единственной точкой соприкосновения мнений различных авторов является выделение в составе потенциала ресурсной и возможностной детерминант. «Исходя из этимологической сути, потенциал изменчив во времени, поскольку является носителем как ресурсной, так и инструментальной компоненты, характеризующей способность системы к трансформации ресурсов в возможности. Наличие этих компонент служит внутренним источником динамики».

Если ресурсы могут быть оценены как количественно, так и качественно, то возможности оценки в абсолютных показателях затруднительны. Методика измерения инновационного потенциала должна представлять собой комбинацию расчетных и оценочных методов и основываться на динамике структурных показателей, поскольку наличие и степень развития элементов инновационного потенциала предприятия определяют текущую готовность и будущую степень эффективности освоения новых технологий.

Представление инновационного потенциала промышленного предприятия через человеческую, производственную и репутационную составляющие позволяет осуществить не только его оценку, но также более детальный анализ, облегчить планирование и контроль, выявить узкие места и, при необходимости, своевременно вносить коррективы в деятельность предприятия.

Каждая составляющая ИП включает шесть показателей, являющихся ключевыми при оценке потенциала компании. Структурные элементы человеческого, производственного и репутационного потенциала представлены на рис. 1.



Рис. 1. Структура инновационного потенциала
Fig. 1. Structure of innovation potential

Уровень человеческого потенциала (ЧП) определяется стабильностью кадрового ядра

компании, наличием в его структуре обученных мотивированных сотрудников, обладающих требуемым уровнем подготовки, квалификации, производительности их труда и размером инвестиций, вкладываемых в развитие человеческого капитала (ЧК) компании.

Производственный потенциал (ПП) позволяет оценить технико-технологический уровень производства, а также инновационную активность и интеллектуальное обеспечение производственной деятельности – внутреннюю составляющую интеллектуального капитала, включающую в себя такие показатели, как объекты интеллектуальной собственности (ОИС) и производственный капитал (ПК) компании.

На формирование репутационного потенциала (РП) оказывает влияние взаимодействие компании с другими участниками рынка. Репутационный потенциал характеризует финансовую независимость компании и ее положение на рынке, востребованность ее продукции на внутреннем рынке и за рубежом на основе показателей рентабельности продаж, внешней составляющей интеллектуального капитала – репутационного капитала (РК) и объемов экспорта продукции (в том числе инновационной). В статье [11] была исследована сущность интеллектуального капитала и его роль в инновационном развитии организации. При определении интеллектуального капитала была выделена его трехэлементная структура, включающая человеческий, производственный и организационный капиталы.

Несмотря на подобие структур интеллектуального капитала и инновационного потенциала следует отметить, что, в отличие от интеллектуального капитала, отражающего имеющиеся у компании интеллектуальные активы в виде величин ЧК, ПК и РК, инновационный потенциал позволяет исследовать эффективность их использования и, с учетом влияния внешних и внутренних факторов, оценить перспективы ведения инновационной деятельности и развития компании в целом. Представление инновационного потенциала через человеческую, производственную и репутационную составляющие позволяет осуществить не только его оценку, но также более детальный анализ, облегчить планирование и контроль, выявить узкие места и, при необходимости, своевременно вносить коррективы в деятельность компании. Наличие и степень развития элементов инновационного потенциала компании предопределяют текущую готовность и будущую степень эффективности освоения новых технологий.

Как было отмечено ранее, каждая составляющая ИП включает шесть показателей, являющихся, по мнению автора, ключевыми при оценке потенциала компании. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия возможно только при условии развития составляющих его компонент.

Анализ возможностей и перспектив развития основывается на темпах роста. Уровень инновационного потенциала пребывает в постоянной динамике, причем изменения могут происходить как в сторону повышения, так и в сторону снижения, а потому все показатели, входящие в состав инновационного потенциала, будут рассматриваться в динамике, что позволит оценить не просто статический показатель, но и его развитие. Оценка будет производиться на основе балльной шкалы. Для уменьшения субъективности шкала максимально стандартизирована.

Алгоритм измерения будет представлять собой совокупность следующих действий.

1. Определение текущих показателей, входящих в состав отдельного потенциала. На первом этапе собираются данные, полученные по показателям за текущий год.
2. Определение соответствующих показателей предыдущего периода.
3. Вычисление цепных темпов роста. На третьем этапе вычисляется процентное изменение показателя в текущем году по отношению к предыдущему.
4. Сопоставление текущих показателей динамики с соответствующими показателями предыдущего периода.

Вычисленный на третьем этапе коэффициент сопоставляется с коэффициентом предыдущего периода. Результатом такого сопоставления выступает их разность, положительное или отрицательное значение которой характеризует вектор направленности изменений. С точки зрения автора, именно сравнение значений динамики позволяет оценить потенциал исходных показателей.

5. Определение вектора направленности изменений и присвоение им баллов:

- а) если динамика увеличивается, показателю присваивается 3 балла;
- б) если увеличение составляет больше 5 %, показателю присваивается 5 баллов;
- в) если отношение практически неизменно в сравнении с предыдущим периодом,

но динамика положительная, показателю присваивается 1 балл;

г) если отношение практически неизменно в сравнении с предыдущим периодом, но динамика отрицательная, показателю присваивается –1 балл;

д) если динамика уменьшается, показателю присваивается –3 балла;

е) если уменьшение составляет больше 5 %, показателю присваивается –5 баллов;

ж) если значение показателя за отчетный период равно 0, показателю присваивается –5 баллов;

з) если значение показателя за отчетный и предыдущий периоды равно 0, показателю присваивается –1 балл;

и) если значение показателя за предыдущий период равно 0, показателю присваивается 5 баллов.

6. Анализ полученных значений, выявление причин недополученных баллов.

7. Корректировка балльных значений с учетом коэффициентов весомости.

Полученные показатели корректируются с учетом их влияния на инновационную деятельность компании. Степень влияния оценивается с помощью корреляционного анализа, отражающего тесноту взаимосвязи показателей, составляющих определенный вид потенциала, с результирующим показателем.

В качестве результирующего выступает показатель, на значение которого в наибольшей степени влияют изменения отдельного потенциала. Так, автор предлагает определять коэффициенты весомости для составляющих человеческого потенциала исходя из их корреляции с объемом инновационной продукции, приходящейся на одного человека; для составляющих производственного потенциала – с производительностью труда; для репутационного – с выручкой от реализации, приходящейся на человека. С точки зрения автора, каждый результирующий показатель должен быть рассмотрен исходя из расчета на человека, поскольку такие показатели позволяют учесть роль человеческого фактора в формировании потенциала компании. Коэффициент весомости присваивается отдельному показателю исходя из соотношения его коэффициента корреляции с суммой всех коэффициентов корреляции, входящих в состав конкретного потенциала.

$$k_{vi} = k_{ki} / \sum_{i=1}^n k_{ki}, \quad (1)$$

где k_{vi} – коэффициент весомости i -го показателя; k_{ki} – коэффициент корреляции i -го показателя.

8. Вычисление конкретного потенциала путем суммирования всех его скорректированных показателей:

$$\text{ЧП} = \sum_{i=1}^n x_{qi} \cdot k_{qvi}, \quad (2)$$

где ЧП – человеческий потенциал, баллов; x_{qi} – показатель, входящий в состав человеческого потенциала, баллов; k_{qvi} – коэффициент весомости показателя человеческого потенциала.

$$\text{ПП} = \sum_{i=1}^n x_{pi} \cdot k_{pvi}, \quad (3)$$

где ПП – производственный потенциал, баллов; x_{pi} – показатель, входящий в состав производственного потенциала, баллов; k_{pvi} – коэффициент весомости показателя производственного потенциала.

$$\text{РП} = \sum_{i=1}^n x_{ri} \cdot k_{rvi}, \quad (4)$$

где РП – репутационный потенциал, баллов; x_{ri} – показатель, входящий в состав репутационного потенциала, баллов; k_{rvi} – коэффициент весомости показателя репутационного потенциала.

$$\text{ИП} = \text{ЧП} + \text{ПП} + \text{РП}, \quad (5)$$

где ИП – инновационный потенциал, баллов.

Из представленной методики расчета следует, что итоговые значения человеческого, производственного и репутационного потенциалов будут находиться в интервале $[-5;5]$; таким образом, значение интегрального показателя инновационного потенциала будет находиться в интервале $[-15;15]$. Поскольку показатель инновационного потенциала способствует определению возможностей и перспектив развития компании, автор полагает наличие отрицательных показателей необходимым условием оценки ИП, значения которых могут означать степень потенциальной неготовности к осуществлению инновационного проекта.

Автором разработана таблица интерпретации показателя инновационного потенциала, позволяющая определить потенциальную готовность компании к реализации стратегии развития.

Таблица 1. Интерпретация интегрального показателя инновационного потенциала
Table 1. Interpretation of the innovation potential's integral indicator

Значение ИП	Текущая характеристика
$[-15; -12]$	Потенциал определяется как критический. Значения всех структурных показателей падают ускоряющимися темпами. Необходимо принятие кардинальных мер по развитию элементов ИП, проведение реорганизации на всех уровнях.
$(-12; -3)$	Потенциал определяется как кризисный. Динамика большинства показателей ориентирована на снижение. Подобное состояние ИП свидетельствует об отсутствии условий для успешного протекания инновационного процесса.
$[-3; 0]$	Потенциал определяется как неудовлетворительный. Динамика ряда структурных показателей находится в стагнации. Уровень ИП недостаточен для обеспечения конкурентных преимуществ новой продукции компании.
$(0; 3]$	Потенциал определяется как удовлетворительный. Большая часть показателей сохраняет имеющуюся динамику: ее снижение у отдельных показателей компенсируется ее увеличением у других. Состояние ИП дает возможность повышать уровень инновационности продукции.
$(3; 12]$	Потенциал определяется как хороший. Большинству показателей присуща положительная динамика, однако существует вероятность наличия отрицательных значений. Подобный уровень ИП позволяет обеспечивать устойчивость уровня инновационного развития.
$(12; 15]$	Потенциал определяется как отличный. Значения всех структурных показателей растут ускоряющимися темпами. Состояние ИП свидетельствует о высокой эффективности ведения инновационной деятельности.

Преимущества предложенной методики в том, что ее применение позволяет:

- проводить всесторонний анализ состояния компании благодаря комплексной оценке показателей, структурные составляющие которых имеют различные величины измерения;
- оценивать потенциальную готовность предприятия к осуществлению инновационного проекта и вероятность эффективности его реализации;
- на основе динамики показателей определять перспективы и формировать стратегии развития компании;
- минимизировать фактор субъективности при выставлении баллов;
- учитывать разную степень влияния структурных показателей на результирующий;
- сравнивать показатели между компаниями отрасли.

Таким образом, расчет показателя инновационного потенциала дает возможность компании оперативно оценить свои возможности и готовность к реализации инновационных проектов, а также своевременно выявить «слабые места» и принять меры по их устранению, что увеличит эффективность ведения инновационной деятельности, обеспечит развитие компании и повышение ее конкурентоспособности.

Заключение

В настоящее время инновационный потенциал определяет возможности и перспективы развития предприятия и обуславливается наличием благоприятных условий, степенью подготовленности персонала и средств производства. Инновационный потенциал (ИП) – это способность предприятия к развитию, которая основывается на эффективности его деятельности. ИП составляют человеческий, производственный и репутационный

потенциалы, включающие в себя по шесть показателей, являющихся, по мнению автора, ключевыми при оценке инновационного потенциала компании.

Наличие и степень развития элементов инновационного потенциала предприятия определяют текущую готовность и будущую степень эффективности освоения новых технологий. Таким образом, можно сделать вывод, что оценка инновационного потенциала промышленного предприятия является необходимым этапом стратегического анализа и управления.

Изучив различные источники, автор предлагает методику измерения инновационного потенциала, которая представляет собой комбинацию расчетных и оценочных методов и основывается на результативном подходе, а именно – на динамике структурных показателей, поскольку наличие и степень развития элементов инновационного потенциала предприятия определяют текущую готовность и будущую степень эффективности освоения новых технологий.

Предлагаемая методика расчета, с точки зрения автора, охватывает все ключевые показатели процессов, влияющих на эффективность функционирования и дальнейшего развития предприятия. Систематическая оценка инновационного потенциала обеспечивает комплексный взгляд на предприятие, позволяющий определить его сильные стороны и своевременно выявить слабые места, а также создать на этой основе соответствующий план перспективного развития.

Список литературы

1. Нехорошева, Л. Н. Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие / Л. Н. Нехорошева и др. – Минск : УО «БГАТУ», 2013.
2. Апанасевич, М. В. Теоретические аспекты инновационного потенциала промышленного предприятия. / М. В. Апанасевич. // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XLVI международной научно-практической конференции. – М. : МЦНО, 2021. – № 1(46). – С. 44–49.
3. Апанасевич, М. В. Обзор методик оценки инновационного потенциала предприятия / М. В. Апанасевич // Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем: сб. ст. по материалам XLIII Международной научно-практической конференции «Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем». – М. : Интернаука, 2021. – № 1(41). – С. 28–35.
4. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ТК Велби, Проспект, 2007. – С. 19–21, 383–397.
5. Матвейкин, В. Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минтко, В. П. Таров. – М.: Машиностроение, 2007. – С. 7–12.
6. Сычев, М. И. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия / М. И. Сычев // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 5. – С. 87–94.
7. Зинченко, В. И. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Зинченко, В. А. Монастырский, Е. П. Губин, А. Б. Пушкаренко, Г. И. Тюльков // Российский журнал менеджмента. – 2003. – №5. – С. 58–63.
8. Цуканова, Н. Е. Методы оценки инновационного потенциала производственных предприятий / Н. Е. Цуканова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2012. – №3. – С. 236–242.
9. Горбунов, В. Л. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В. Л. Горбунов, П. Г. Матвеев // Инновации. – 2002. – №8. – С. 67–69.
10. Шутилин, В. Ю. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества машиностроительного комплекса Республики Беларусь на современном этапе: ключевые индикаторы и тренды развития: монография / В. Ю. Шутилин. – Минск : БГЭУ, 2016.
11. Апанасевич, М. В. Оценка интеллектуального капитала промышленной компании: принципиальные подходы и инструменты / М. В. Апанасевич // Новая экономика – 2021. – №1 (77). – С. 12–20.

References

1. Nehorosheva, L.N. Teoriya i praktika jekonomiki i upravlenija innovacijami: uchebno-metodicheskoe posobie. [Theory and practice of economics and innovation management] / L. N. Nehorosheva [i dr.]. Minsk : BGATU, 2013. (In Russ).
2. Apanasevich, M. V. Teoreticheskie aspekty innovacionnogo potenciala promyshlennogo predpriyatija. Nauchnyj forum: Jekonomika i menedzhment: sb. st. po materialam XLVI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii [Scientific Forum: Economics and Management: A Collection of Articles on the

- Materials of the XLVI International Scientific and Practical Conference]. – M. : MCNO, 2021. – No 1(46). – P. 44–49. (In Russ.).
3. Apanasevich, M. V. Obzor metodik ocenki innovacionnogo potenciala predpriyatija. / M. V. Apanasevich // Voprosy upravlenija i jekonomiki: sovremennoe sostojanie aktual'nyh problem: sb. st. po materialam XLIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Voprosy upravlenija i jekonomiki: sovremennoe sostojanie aktual'nyh problem». [Issues of Management and Economics: Current State of Actual Problems: Based on the Materials of the XLIII International Scientific and Practical Conference "Management and Economics: Current State of Actual Problems"]. – M. : Internauka, 2021. – No 1(41). – P. 28–35. (In Russ.).
 4. Kovalev, V. V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebnik [Analysis of the economic activity of the enterprise]. / Kovalev, V. V., Volkova O. N. – M. : TK Velbi, Prospekt, 2007. – P. 19–21, 383–397. (In Russ.).
 5. Matvejkin, V. G., Dvoreckij, S. I., Mintko, L.V., Tarov, V. P. Innovacionnyj potencial: sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija. [Innovative potential: current state and development prospects], M. : Mashinostroenie. 2007. – 284 p. – P. 7–12. (In Russ.).
 6. Sychev, M. I. Metodicheskie podhody k ocenke jekonomicheskogo potenciala predpriyatija. / M. I. Sychev // Voprosy jekonomiki i prava. [Issues of Economics and Law]. – 2014. – No 5. – P. 87–94. (In Russ.).
 7. Zinchenko, V. I. Principy razrabotki i primenenija metodiki kompleksnoj ocenki innovacionnogo potenciala promyshlennogo predpriyatija. / V. I. Zinchenko, V. A. Monastyrnij, E. P. Gubin, A. B. Pushkarenko, G. I. Tjul'kov. // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. [Russian Journal of Management]. – 2003. – No. 5. – P. 58–63. (In Russ.).
 8. Cukanova, N. E. Metody ocenki innovacionnogo potenciala proizvodstvennyh predpriyatij. / N. E. Cukanova // Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. [Proceedings of Tula State University. Economic and legal sciences]. – 2012. – No 3. – P. 236–242. (In Russ.).
 9. Gorbunov, V. L. Metodika ocenki innovacionnogo potenciala predpriyatija. Innovacii. [Innovation]. – 2002. – No 8. – P. 67–69. (In Russ.).
 10. Shutilin, V. Ju. Konkurentnyj potencial i konkurentnye preimushhestva mashinostroitel'nogo kompleksa Respubliki Belarus' na sovremennom jetape: kljuचेvye indikatory i trendy razvitija: monografija [Competitive potential and competitive advantages of the machine-building complex of the Republic of Belarus at the present stage: key indicators and development trends: monograph] / V. Ju. Shutilin. – Minsk : BGJeU, 2016. – 223 p. (In Russ.).
 11. Apanasevich, M. V. Ocenka intellektual'nogo kapitala promyshlennoj kompanii: principial'nye podhody i instrumenty / M. V. Apanasevich // Novaya ekonomika [New Economy], 2021. – No 1 (77). – P. 12–20.

Сведения об авторе

Апанасевич М. В., аспирант Белорусского государственного экономического университета, специалист Центра системного анализа Белорусского государственного экономического университета.

Information about the author

Apanasevich M. V., Postgraduate at the Belarusian State Economic University, Specialist of the Center for System Analysis of Belarus State Economic University.

Адрес для корреспонденции

220070, Республика Беларусь,
г. Минск, пр. Партизанский, 26,
Белорусский государственный
экономический университет
e-mail: maryiap31@gmail.com
Апанасевич Мария Викторовна

Address for correspondence

220070, Republic of Belarus,
Minsk, Partizansky Ave., 26,
Belarus State Economic University
e-mail: maryiap31@gmail.com
Apanasevich Maryia Viktorovna