

УДК 338.24

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОРПОРАЦИИ

Тхабит А.Ф.

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»,
Махачкала, e-mail: a_f_aldawoodi@yahoo.com*

Статья посвящена трансформации понятия инновационного потенциала корпорации в зарубежной и отечественной экономической науке. Исследована методологическая сущность понятия «потенциал». Проанализированы структурно-институциональный, функциональный и ресурсный подходы к анализу понятия «инновационный потенциал» в современной экономической литературе. Проанализированы составные части инновационного потенциала корпорации. Дано определение инновационного потенциала как одного из системных свойств большой и сложной социально-экономической системы, позволяющего ей своевременно адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний. В работе приведены системные составляющие инновационного потенциала: 1. Способность системы к обоснованию и выработке востребованных обществом нововведений. 2. Способность системы к превращению нововведения в коммерческую ценность. 3. Способность системы к распространению инновационного продукта. Инновационный потенциал корпорации пребывает в трех возможных состояниях: неразвитый инновационный потенциал; нормально развитый инновационный потенциал; развитый инновационный потенциал. Состав инновационного потенциала корпорации определяется самой сущностью и процессом инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, потенциал, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная культура, социально-экономическая система, стратегическое управление

TO THE ISSUE OF CONCEPT OF INNOVATION POTENTIAL OF CORPORATION

Tkhabit A.F.

*Federal State Educational Institution of Higher Professional Education «Dagestan State University»,
Makhachkala, e-mail: a_f_aldawoodi@yahoo.com*

The article is devoted to transformation of the concept of innovative potential of corporations in foreign and domestic economics. Methodological essence of the concept «Potential» has been researched. Structural and institutional, functional and resource approaches to analysis of the concept «Innovative potential» in modern economic literature has been analyzed. Components of the innovative potential of corporation has been analyzed. The definition of innovative potential as one of the system properties of large and complex socio-economic system that allows it timely adapt to environmental changes through effective commercialization of new knowledge is given. The paper presents the system components of innovative potential: 1. Ability of the system to prove and develop innovations, demanded in society. 2. The system's ability to transform innovations into commercial value. 3. The system's ability to disseminate innovative product. Innovative potential of the corporation can be in three possible states: underdeveloped ability to innovate; normally developed innovative potential; developed innovative potential. Composition of innovative potential of corporation is determined by entity itself and by process of innovation.

Keywords: innovation, potential, innovative activity, innovative potential, innovative culture, social and economic system, strategic management

В настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Немногие предприятия России имеют сильный инновационный потенциал, но еще меньше могут эффективно его использовать. Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия и эффективности его использования. Ввиду этих причин исследование потенциала развития предприятия является актуальной задачей.

Сложность определения инновационного потенциала обусловлена различным пониманием данного термина учеными и отсутствием комплексных методических исследований в этой области. Раскрытие

сущности понятия «инновационный потенциал и развитие» целесообразно осуществлять через определение составных его категорий, то есть таких, как «потенциал», «инновации» и «развитие».

В конце 70-х – начале 80-х гг. XX столетия развернулась широкая научная дискуссия по различным аспектам понятия «потенциал», о его роли в обществе и экономической системе, об эффективности использования потенциала для предприятий и т.д. В большинстве работ отмечалась важность изучения проблем оценки потенциала и указывалось на существование значительных различий в определении самого понятия «потенциал», его сущности, состава и соотношения с другими экономическими категориями.

Так, в одном из авторитетных изданий – энциклопедии Britannica в статье, посвященной понятию «потенциал общества»

подчеркивается, что потенциал состоит из человеческих знаний и представлений, направленных на получение заданного результата. Таким образом, потенциал, прежде всего, связывается в этом определении с ресурсами (применительно к обществу – с человеческими).

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского – мощь, сила [8], возможность, способность, существующая в скрытом виде и способная проявиться при определенных условиях. В этимологическом словаре русского языка отмечается происхождение слова «потенциальный» как заимствованного в XIX веке из французского языка, где *potentiel* с латинского *potentialis* производного от *potens* «могущий» буквально означает «могущий быть» [14]. В Большой Советской Энциклопедии термин «потенциал» трактуется как «...средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [13]. Известны и другие определения, например, «потенциал – это совокупность факторов, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата».

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал» позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. В работах, посвященных исследованию теории потенциалов, применяют широкий класс определений потенциала [7], среди которых выделяют:

- экономический потенциал;
- оборонный потенциал;
- интеллектуальный потенциал;
- научно-технический потенциал;
- кадровый потенциал;
- производственный потенциал и др.

При этом основная масса публикаций по теории потенциалов посвящена анализу именно экономического и/или производственного потенциала, под которым в общем виде понимают способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно развиваться при оптимальном использовании имеющихся экономических ресурсов.

Важно отметить, что термины «потенция» и «потенциал», происходящие от одного и того же латинского слова – сила, мощь, с точки зрения методологии менеджмента, существенно различаются между собой.

«Потенция» определяется невыявленными, нераскрывшимися, несформированными и неовеществленными возможностями. Превратиться же в реальные возможности (то есть в «потенциал») они могут только в процессе экономической деятельности. «Потенциал» же характеризуется возможностями реальными, конкретными, фиксированными, сформированными в процессе какой-либо экономической деятельности и в настоящее время не реализованными по каким-либо причинам, но находящимися в готовом и реальном виде.

Для этих двух понятий общими элементами являются ресурсы, позволяющие реализовать имеющиеся возможности. Однако понятие «потенция» включает такие ресурсы, которые создают скрытые возможности. Понятие «потенциал» подразумевает наличие ресурсов, обладающих действительными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться в общественном производстве.

В частности в современном словаре Макмиллана приводится следующее определение: «...потенциальный объем производства – максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства» [9]. То есть при характеристике перспективных возможных параметров развития необходимо использовать такие понятия, как потенциальные возможности, потенциальный уровень и т.п. В случае описания достигнутых уровней, сложившихся ситуаций необходимо использовать термин «потенциал».

Кроме того, содержание понятия «потенциал» применительно к социально-экономической системе (хозяйственной деятельности) включает в себя два компонента:

– объективный – это совокупность различного рода ресурсов, обладающих реальной возможностью участвовать в какой-либо деятельности (производственной, инновационной и т.п.);

– субъективный – это способности работников (трудовых коллективов) к использованию ресурсов и созданию определенных материальных благ и услуг, а также способности управленческого аппарата предприятия, отрасли, экономической системы в целом к оптимальному использованию имеющихся ресурсов.

После выяснения методологической сущности понятия «потенциал» перейдем к анализу теоретических аспектов понятия «инновационный потенциал».

Известно, что инновация в соответствии с Международными стандартами – это ко-

нечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Именно это определение и является основой для обоснования сущности понятия «инновационный потенциал».

Понятие «инновационного потенциала», обеспечивающего рост системы за счет нововведений, впервые было введено ученым К. Фрименом в 70–80-х годах XX столетия. В частности он считал, что нововведение представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств.

Практический аспект понятия «инновационный потенциал» нашел свое отражение в работах П. Друкера, где он исследует источники развития современной промышленности [2]. В частности, Друкер отмечал, что инновации начинаются с анализа имеющегося потенциала с целью его эффективного использования.

Принимая во внимание сказанное, необходимо подчеркнуть, что потенциал предприятия является первоосновой инновационного развития. Поэтому методологической базой сущности инновационного потенциала является понятие «потенциал», который имеет специфические особенности с учетом целевой направленности, то есть обеспечения заданного (желаемого) уровня инновационной активности предприятия.

Понятие «инновационный потенциал» явилось концептуальным отражением феномена инновационной деятельности. Оно обосновывалось и уточнялось в ходе методологических, теоретических и эмпирических исследований, а сравнительно недавно введено в число понятий экономической науки как экономическая категория. Однако научная общественность до сих пор не выработала достаточно точного определения понятия «инновационный потенциал», его составных частей, механизма формирования.

Зачастую инновационный потенциал воспринимается как научно-технический задел в форме открытий, изобретений, исследований, а также как научно-технический уровень разработок, позволяющий решать новые задачи или, что по сути то же самое, инновационный потенциал – это экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот [3].

Однако с этим мнением можно согласиться лишь частично, потому что инновационный потенциал является более глубоким понятием, в основе которого лежит комплексное ресурсное обеспечение. Отсюда выдвигается такое определение – инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов.

Во многих исследованиях авторы концентрируют свои усилия на анализе отдельных сторон инновационного потенциала, поэтому часто встречаются определения, совершенно не согласованные между собой и не ориентированные на методологическую сущность данного понятия.

Так, например, группа авторов во главе с В.Н. Баранчевым [1] даёт определение инновационного потенциала организации как меру готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели организации, то есть меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций. А.Г. Поршневу в своей работе [11] рассматривает инновационный потенциал организации как меру готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть меру готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений. Б.К. Лисин и В.Н. Фридлянов [5] дают следующее определение: инновационный потенциал предприятия – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций. Группа исследователей во главе с М.Н. Титовой [10] считает, что инновационный потенциал – это способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры. Б.А. Патеев [6] считает, что инновационный потенциал предприятия – это совокупность информационных, технико-технологических, интеллектуальных, пространственных, финансовых, организационно-управленческих, правовых и предпринимательских ресурсов, образующих единую систему появления и развития в ней идей, обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг

в соответствии с целью и стратегий предприятия. С.В. Кортов [4] под инновационным потенциалом понимает комплекс ресурсов, содержащий кадры, материально-техническую базу, финансы, менеджмент и т.д., достаточный для осуществления полного инновационного цикла и удовлетворения установленных потребностей в инновациях. Т.Ю. Савченко [4] считает, что инновационный потенциал предприятия определяется воздействием общественных факторов: знаниями, опытом, а также общим уровнем развития производства и культуры.

Ряд авторов пытаются определить инновационный потенциал с системных позиций. Так, например, Д.С. Андрианов [14] считает, что категорию «инновационный потенциал» вполне можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (а именно от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Ряд исследователей считают, что инновационный потенциал предприятия, научно-технической организации – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций, образующих единую систему появления и развития в ней идей и обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия. В то же время это «мера готовности» предприятия осуществлять стратегию, ориентированную на внедрение новых продуктов. Вместе с тем инновационный потенциал включает, наряду с технологическим прогрессом институциональные формы, сопряженные с механизмами научно-технического развития, инновационную культуру общества, восприимчивость его к нововведениям [1, 11].

Для анализа понятия «инновационный потенциал» в современной экономической литературе отечественными учёными используются разные научные подходы:

– структурно-институциональный подход – вычленяет структуру инновационной деятельности с точки зрения системы ин-

ституциональных субъектов, осуществляющих инновационную деятельность, а также экономические связи с внешними для нее сферами – наукой и производством;

– функциональный подход – выявляет временные закономерности инновационного процесса: производство инновационного продукта, его обмен, распределение, потребление и возобновление цикла инновационного процесса;

– ресурсный подход – основывается на возможности использования каждого единичного хозяйственного ресурса в инновационном процессе.

Отсюда проистекают и разные представления о составе и структуре инновационного потенциала. Проанализируем некоторые из них.

Согласно [14] инновационный потенциал предприятия (научно-технической организации) состоит из четырех частей.

1. Задел научно-технических (технологических) собственных и приобретенных разработок и изобретений. Причем здесь учитывается также возможность и способность предприятия или организации найти и приобрести права на использование необходимых ему разработок, а также заказать новые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по интересующей их тематике.

2. Состояние инфраструктурных возможностей самого предприятия, организации, обеспечивающих прохождение новшеством всех этапов инновационного цикла, превращение его в нововведение или инновацию.

3. Внешние и внутренние факторы, отражающие взаимодействие инновационного потенциала с другими частями совокупного потенциала промышленного предприятия, научно-технической организации и влияющие на успешность осуществления инновационного цикла.

4. Уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом предприятия, организации, его готовности и способности к реализации новшеств в виде инноваций.

Некоторые исследователи, считая инновационную деятельность из функций предприятия, представляют структуру инновационного потенциала в виде единства трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые сосуществуют одновременно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя материально-технические,

информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

Результативная составляющая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). В связи с этим она выступает своего рода целевой характеристикой инновационного потенциала и способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной).

Внутренняя составляющая представляет собой «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, то есть определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств.

В большинстве случаев состав инновационного потенциала предприятия представляется в виде набора ресурсов с разной степенью их детализации. Так, например, в работе состав инновационного потенциала представлен как совокупность:

- части трудовых ресурсов, занятых инновационной деятельностью, в их количественно-качественной определенности;
- новых комбинаций природных ресурсов;
- современных производственных фондов и технологий предприятий;
- институциональной компоненты в виде норм и правил осуществления инновационной деятельности;
- форм предприятий, осуществляющих инновационные процессы;
- информации в форме знаний, навыков и умения индивида, а также полученные им сведения от природной и социальной среды.

Другая группа исследователей считает, что в состав инновационного потенциала необходимо включить следующую совокупность ресурсов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности:

- интеллектуальные (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);
- материальные (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
- финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);
- кадровые (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере мар-

кетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);

- инфраструктурные (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);

- дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в том числе зарубежными, ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Последняя трактовка состава инновационного потенциала аналогична предыдущей, но ресурсы представлены в более систематизированном и агрегированном виде.

Инновационный потенциал представляет собой одно из системных свойств большой и сложной социально-экономической системы, позволяющее ей своевременно адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний.

При этом под социально-экономической системой, прежде всего, понимается промышленное предприятие, но допустимо его применение и для систем более высокого уровня (отрасли, национальной экономической системы в целом).

С учетом такой трактовки можно сделать вывод о том, что инновационный потенциал как свойство системы имеется у любого предприятия, но пребывает в трех возможных состояниях:

- неразвитый инновационный потенциал – не ориентированный на адаптацию к изменениям внешней среды (имеются разрозненные ресурсы, не объединенные единой направленностью);
- нормально развитый инновационный потенциал, позволяющий осуществлять такие изменения, которые обеспечивают выживаемость бизнеса в конкурентной борьбе (осуществляется своевременная модификация продукции, обновляется техническая и технологическая база, внедряются современные методы управления и т.п.);
- развитый инновационный потенциал, предоставляющий возможность предприятию занять инновационно-активную позицию, быть лидером на рынке товаров, в отрасли и т.п.

Состав же инновационного потенциала промышленного предприятия определяется самой сущностью инновационной деятельности – создание нового и его коммерциализация. Этот процесс можно представить в виде следующей обобщенной схемы (рисунок).

Разработка инновационного продукта

Производство инновационного продукта

Распространение инновационного продукта

Обобщенный процесс инновационной деятельности предприятия

Опираясь на данное представление инновационного процесса, инновационный потенциал корпорации должен включать в себя следующие системные составляющие:

- 1) способность системы к обоснованию и выработке целесообразных (востребованных обществом) нововведений;
- 2) способность системы к превращению нововведения в коммерческую ценность;
- 3) способность системы к распространению инновационного продукта.

На это прямо и/или опосредованно указывают и ряд отечественных исследователей. Так, например, Л.В. Фомченкова [13] считает, что характерной чертой современных инновационных процессов на предприятии является тесная взаимосвязь стратегического и инновационного управления. Это связано с тем, что инновации должны определять главное направление развития предприятия. Однако в современной теории стратегического управления инновационные стратегии относятся к стратегиям функционального уровня, что не позволяет рассматривать инновации как главный конкурентный ресурс и важный фактор развития предприятия в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: Юнити, 1999.
2. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009.
3. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А.. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3.
4. Кортон С.В. Оценка инновационной активности технического вуза: методические рекомендации. – СПб., 2004.
5. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н., Инновационный потенциал как фактор развития Межгосударственное социальное-экономическое исследование // Инновации. – 2002. – № 7.
6. Патева Б.А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; Тамбовский гос. технический университет. – Тамбов, 2002.

7. Популярная экономическая энциклопедия / под общ. ред. А.Д. Некипелова. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.

8. Россия в цифрах. 2009: Крат.стат.сб. // Росстат. – М., 2009.

9. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М., 1997.

10. Титова М.Н. и др. Методология менеджмента трансфера новых технологий и наноматериалов: монография. – СПб.: СПГУТД, 2010.

11. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: ИФРА-М, 2009.

12. Ферафонтон М.В. Концептуальные подходы к оценке роли инноваций в стратегическом управлении и некоторые аспекты выбора инновационной стратегии предприятия // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2010. – № 6. – С. 102–109.

13. Фомченкова Л.В. Кто на новенького? (Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия) // Российское предпринимательство. – 2005. – № 8.

14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Прогресс, 1982.

References

1. Gunin V.N., Baranchev V.P., Ustinov V.A., Ljapina S.Ju. Upravlenie innovacijami: 17-modul'naja programma dlja menedzherov «Upravlenie razvitiem organizacii». Modul' 7. M.: Juniti, 1999

2. Druker Piter F. Biznes i innovacii. M., OOO «I.D. Vil'jams», 2009.

3. Korobejnikov O.P., Trifilova A.A., Korshunov I.A. Rol' innovacij v processe formirovanija strategii predpriyatij // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. no. 3. 2000.

4. Kortov S.V. Ocenka innovacionnoj aktivnosti tehničeskogo VUZa (metodicheskie rekomendacii). SPb, 2004.

5. Lisin B.K., Fridljanov V.N., Innovacionnyj potencial kak faktor razvitija Mezhsudarstvennoe social'no-jekonomicheskoe issledovani, Innovacii no. 7, 2002.

6. Pateev B.A. Jefferktivnost' razvitija promyshlennogo predpriyatija v sisteme innovacij: Avtoref. diss. ... k.je.n.: 08.00.05 / B.A. Pateev; Tambovskij gos. tehničeskij universitet. Tambov, 2002.

7. Populjarnaja jekonomicheskaja jenciklopedija. / Pod obshh. red. A.D. Nekipelova. M.: Bol'shaja Rossijskaja jenciklopedija, 2001.

8. Rossija v cifrah. 2009: Krat.stat.sb. // Rosstat-M., 2009.

9. Slovar' sovremennoj jekonomičeskij teorii Makmillana. M., 1997.

10. Titova M.N. i dr. Metodologija menedzhmenta transfera novyh tehnologij i nanomaterialov. Monografija. SPb.: SPGUTD, 2010.

11. Upravlenie organizaciej / Pod red. A.G. Porshneva, Z.P. Rumjancevoj, N.A. Salomatina. M.: IFRA-M, 2009.

12. Ferafontova M.V. Konceptual'nye podhody k ocenke roli innovacij v strategičeskom upravlenii i nekotorye aspekty vybora innovacionnoj strategii predpriyatija // Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. 2010. no. 6. pp. 102–109.

13. Fomchenkova L.V. Kto na noven'kogo? (Formirovanie i realizacija innovacionnogo potenciala promyshlennogo predpriyatija). Rossijskoe predprinimatel'stvo no. 8, 2005.

14. Shumpeter J. Teorija jekonomičeskogo razvitija / Per. s nem. V.S. Avtonomova, M.S. Ljubskogo, A.Ju. Chepurenkova. M.: Progress, 1982.

Рецензенты:

Магомедов А.Г., д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет» Министерства образования и науки, г. Махачкала;

Османов М.М., д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет» Министерства образования и науки РФ, г. Махачкала.

Работа поступила в редакцию 15.05.2014.