

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ДОЛОБАНЬКО Артем,

аспірант кафедри
економічної теорії, підприємництва та торгівлі,
Хмельницький національний університет
e-mail: dolobanko@gmail.com

ГОНЧАР Василь

аспірант кафедри
економічної теорії, підприємництва та торгівлі,
Хмельницький національний університет
<https://orcid.org/0009-0001-5707-089X>
e-mail: goncharukr@ukr.net

ПАЩЕНКО Володимир

аспірант кафедри
економічної теорії, підприємництва та торгівлі,
Хмельницький національний університет
<https://orcid.org/0009-0006-1398-4960>
e-mail: p_vladimit@ukt.net

У статті розглянуто сутність інноваційного потенціалу. Проаналізовано основні методи оцінки інноваційного потенціалу, що розроблені вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Виявлено їх ключові характеристики та недоліки. Охарактеризовано основні підходи до методів оцінки інноваційного потенціалу.

Зроблено висновок про те, що кожен із існуючих методів ідентифікації та оцінювання інноваційного потенціалу підприємства - має свої переваги і недоліки, виділити найкращий підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства на сьогоднішній день не можна. Вибір методу залежить від цілей оцінки, розмірів підприємства, доступності необхідної інформації та інших факторів. Однак результати оцінки повинні сприяти ефективному управлінню інноваційною діяльністю та підтримання підприємства на конкурентоспроможному рівні.

Ключові слова: інноваційний потенціал, складові інноваційного потенціалу, методи оцінки, показники оцінки, промислове підприємство.

INNOVATION POTENTIAL AND METHODS OF ITS ASSESSMENT IN BUSINESS MANAGEMENT

DOLOBANKO Artem, **GONCHAR** VasyI, **PASHCHENKO** Volodymyr

Khmelnytskyi National University

At present, when the prevailing type of development of industrial enterprises and the main option for responding to the challenges of modernity is innovative, the problem of assessing their innovative potential is becoming increasingly relevant. In the conditions of modern market risks, the innovative policy of industrial enterprises is the main tool in the competitive struggle, which makes it possible to provide conditions for the full realization of the needs of potential consumers and the exit of business structures from the need to do business in wartime. It is worth noting that the greatest success is achieved by those enterprises that implement innovative activities, are engaged in the manufacture of completely new or significantly improved products, introduce new equipment and ensure a continuous process of managing innovative activity.

But, despite the increased attention to the complex of problems associated with innovative and investment activities at enterprises, the issues of assessing both innovative potential and the impact of the implementation of innovative projects and investments in new equipment on the economic indicators of enterprises remain insufficiently studied. The methods for assessing the impact of developing and producing new products described in the economic literature do not take into account the lost profit in the production of new products. And traditional methods for assessing investments in new equipment often delay its introduction into production, thereby narrowing the boundaries of the use of technologies in entrepreneurial activity.

The article examines the essence of innovative potential. The main methods for assessing innovative potential, developed by domestic and foreign economists, are analyzed. Their key characteristics and shortcomings are identified. The main approaches to methods for assessing innovative potential are characterized.

It is concluded that each of the existing methods for identifying and assessing the innovative potential of an enterprise has its own advantages and disadvantages, and it is impossible to single out the best approach to assessing the innovative potential of an enterprise today. The choice of method depends on the objectives of the assessment, the size of the enterprise, the availability of necessary information and other factors. However, the results of the assessment should contribute to the effective management of innovative activities and maintaining the enterprise at a competitive level.

Key words: innovative potential, innovative potential components, evaluation methods, performance evaluation, industrial enterprise.

ДОЛОБАНЬКО, А., ГОНЧАР, В., & ПАЩЕНКО, В. (2023). ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ. *Development Service Industry Management*, (3), 207–212. [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3\(31\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3(31))

DOLOBANKO, A., GONCHAR, V., & PASHCHENKO, V. (2023). INNOVATION POTENTIAL AND METHODS OF ITS ASSESSMENT IN BUSINESS MANAGEMENT. *Development Service Industry Management*, (3), 207–212. [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3\(31\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3(31))

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В даний час, коли переважаючим типом розвитку промислових підприємств і головним варіантом реагування на виклики сучасності є інноваційний, все більшу актуальність набуває проблема оцінки їх інноваційного потенціалу. В умовах сучасних ринкових ризиків інноваційна політика промислових підприємств є головним інструментом в конкурентній боротьбі, яка дає можливість забезпечити умови для реалізації у повному обсязі потреб потенційних споживачів та виходу бізнес-структур із необхідності ведення бізнесу в умовах війни. Варто зазначити, що найбільшого успіху досягають ті підприємства, які впроваджують інноваційну діяльність, зайняті виготовленням абсолютно нової або значно удосконаленої продукції, впроваджують нову техніку і забезпечують безперервний процес управління інноваційною активністю.

Але, незважаючи на посилену увагу до комплексу проблем, пов'язаних з інноваційно-інвестиційною діяльністю на підприємствах, недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки як інноваційного потенціалу, так і впливу реалізації інноваційних проектів та інвестицій у нову техніку на економічні показники підприємств. Описані в економічній літературі методи оцінки впливу освоєння та виробництва нової продукції не враховують втрачену вигоду при виробництві нової продукції. А традиційні методи оцінки інвестицій у нову техніку нерідко затримують впровадження її у виробництво, тим самим звужують межі використання технологій у підприємницькій діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій

Сутність оцінки інноваційного потенціалу полягає у створенні передумов та умов ефективного управління інноваційною діяльністю. Важливою умовою ефективного управління є створення адекватного керованого об'єкту інформаційно-аналітичної бази і механізму її функціонування, а також рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень з розвитку та відтворення інноваційного потенціалу [1; 7, с. 255]. Роль інновацій в економічному розвитку суспільства обґрунтував у своїх роботах ще Шумпетер Й. Також вагомий внесок у розробку стратегій інвестиційного та інноваційного розвитку зробили такі науковці: Гринчуцький В., Друкер П., Бузько І., Войнаренко М., Геєць В., Ілляшенко С., Краснокутська Н., Лапко О., Микитюк П., Череп А., Чумаченко М. та інші науковці.

Метою оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства є можливість визначення напрямів інноваційного розвитку, що забезпечують можливості переходу підприємства на випуск конкурентоспроможної продукції, істотно підвищивши свою стійкість і гнучкість по відношенню до змін у зовнішньому середовищі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на велику кількість досліджень по заданій проблемі, можна сказати, що досі не було розроблено єдиної, універсальної методики, яка дозволяла б найбільш точно, об'єктивно оцінити інноваційний потенціал промислового підприємства. Це пов'язано з тим, що саме поняття інноваційного потенціалу є відносно новим, існують суперечності щодо визначення його змісту і структури, а також методів його оцінки.

Отже, метою нашої роботи є дослідження особливостей методів оцінки інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу

В науковій літературі визначення інноваційного потенціалу мають широке охоплення: починаючи від вузьких (наприклад, оцінка річного обсягу виробленої інноваційної продукції) і закінчуючи всеосяжними (пов'язані з оцінкою соціально-економічної системи). Найчастіше зустрічаються визначення, акцент в яких робиться на складну, комплексну структуру поняття. Наприклад, Грабовецький Б. Є. [1, с. 44] дає таке визначення: інноваційний потенціал підприємства - це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей забезпечити сприйняття і реалізацію нововведень, тобто одержання інновацій.

На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства визначається як здатність підприємства забезпечувати такий рівень оновлення своєї діяльності (вироблених товарів і послуг), який необхідний для завоювання або утримання конкурентних позицій в умовах ринку. Здатність підприємства забезпечувати достатній рівень інноваційної активності без порушення стабільності виробництва окреслюється існуванням

і об'єднанням ряду принципів, які є об'єктами періодичного моніторингу, підсумки якого лягають в основу реалізації інноваційного управління виробництвом.

Потенціал підприємства умовно можна розділити на дві складові, а саме: готовність підприємства вести стабільну господарську діяльність і одночасно готовність підприємства до інновацій, впровадження інноваційних проєктів. Від ступеня розвитку інноваційного потенціалу підприємства залежить можливість виробництва нових конкурентоспроможних товарів, послуг, а також розвиток інноваційної активності підприємства

Розвиток інноваційного потенціалу спочатку вимагає розвитку усіх сфер. Саме цей фактор дозволяє сказати, що інструментом для оцінки інноваційного потенціалу має стати діагностика внутрішніх ресурсів підприємства. Внутрішній потенціал складається:

- проєктної сфери, яка спрямована на діяльність виробництва, а також результатів його роботи у вигляді вироблених продуктів або послуг;
- функціональної сфери, що відповідає за ресурсне та управлінське перетворення в продукти і послуги;
- організаційної сфери, яка представлена структурою, технологічним процесом, а також організаційною культурою;
- управлінська сфера складається з загального керівництва підприємства, а також самого стилю управління [2; 4; 6].

Основною характеристикою внутрішнього потенціалу є цілеспрямоване здійснення інноваційної діяльності, тобто вміння системи, ґрунтуючись на комерційному принципі, показувати високі результати ресурсного показника для створення та розповсюдження різноманітних нововведень. У відповідності з тим, які ставляться основні завдання оцінки внутрішнього потенціалу, можуть використовуватися різні методики. Наприклад, детальна або діагностична. Детальна оцінка може застосовуватися на стадії становлення інновації, а також підготовки проєкту її втілення і включення у виробничий процес. Діагностична оцінка може використовуватися при відсутності фахівців, які можуть проводити системний аналіз, обмеження термінів, а також відсутність інформаційної складової по підприємстві.

На нашу думку, обидві методики мають безліч недоліків, серед яких:

- суб'єктивність експертних оцінок — фахівці не рідко уникають крайнощів в оцінках, тому часто використовуються усереднені показники;
- достовірність необхідних даних можна піддати критиці чинності необ'єктивної їх оцінки;
- відсутність сталого поняття нормативної моделі, що базується на оцінці фахівця [3; 5].

Проаналізувавши інші відомі методики оцінки інноваційного потенціалу підприємства, основою якого є промисловість, можна зробити висновок про те, що їх розділяють на дві систематизовані групи — ресурсна і структурна. Ресурсна група орієнтується на показник достатності того або іншого ресурсу, який відповідає за інноваційну діяльність. Розвиток методики, заснованої на цьому показнику і аналізі витрат, які пов'язані як із самою розробкою, так і використанням нових або прогресуючих технологій допоможе реалізувати створену стратегію інноваційного розвитку. Суттєвим недоліком методики, заснованої на аналізі одного або декількох ресурсів, є залишення без уваги інших ресурсних сфер. Так, наприклад, під час оцінки фінансових ресурсів або роботи з персоналом і технологічним оснащенням не береться до уваги можливість інвестувати або нарощувати інноваційний потенціал підприємства [1].

Таким чином, ґрунтуючись на двох виявлених методах оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства, ми віддаємо перевагу структурному методу, де виділяється кожна сфера інноваційного потенціалу.

Нами було проведено аналіз різних підходів до визначення поняття інноваційного потенціалу та методів його оцінки. Основними недоліками існуючих методів оцінювання інноваційного потенціалу можна вважати:

- запропоновані науковцями методи оцінювання комплексно не враховують вплив інших складових крім інноваційної на сукупний потенціал підприємства;
- значною мірою визначається ймовірнісна величина та отримання необ'єктивних оцінок експертів при застосуванні експертного методу оцінювання; є складність формування такої групи експертів, яка могла б об'єктивно оцінити переваги і недоліки запропонованих показників для оцінки інноваційного потенціалу;
- мають місце труднощі проведення самої процедури експертного опитування;
- фінансова звітність не завжди є джерелом об'єктивної оцінки реального стану підприємства;
- витрати не завжди пропорційні результату інноваційної діяльності [1].

На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства – це органічне поєднання наявних і потенційних ресурсів, можливостей і здатностей, що забезпечують його інноваційний розвиток.

Узагальнюючи наявні підходи вчених, складовими інноваційного потенціалу підприємства вважаємо наступні:

1. Ринкова. Відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються ринковим середовищем. За аналізом переважна більшість ідей нових

товарів генерується на основі потреб ринку, але ж і більшість інноваційних прорахунків спричиняється саме ринковими чинниками.

2. Інтелектуальна. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей, задумів, новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність фахівців, здатних до продукування нових знань і втілення їх в інновації, які відповідають потребам ринку.

3. Кадрова. Характеризується чисельністю персоналу, зайнятого у НДДКР, його розподілом за фаховою підготовкою, підрозділами тощо. Кадрова складова забезпечується фаховою підготовкою персоналу підприємства на рівні, що відповідає сучасному розвитку науки і техніки. Ця складова занадто мірою визначає систему менеджменту, її гнучкість, адаптивність.

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

5. Інформаційна. Відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. Характеризується наявністю комплексу технічних програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, що призначений для автоматизації процесу виконання завдань управління підприємством у різних сферах діяльності.

6. Інтерфейсна складова. Характеризує можливість приведення у відповідність різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу (ступінь надійності взаємодії з суб'єктами інноваційного процесу).

7. Науково-дослідна складова. Характеризує наявність заділу результатів науково-дослідних робіт достатнього для генерації нових знань, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і оцінки можливості використання новацій у виробництві нової продукції. Очевидним є те, що рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й безпосереднім та опосередкованим впливом середовища господарювання. Підприємства мають концентрувати увагу не тільки на внутрішніх справах, але й виявляти та враховувати у своїй діяльності можливі зміни зовнішнього середовища.

Особливість вітчизняного підприємництва, тільки підступає до оволодіння інноваційного бізнесу, не дає в повній мірі (без відповідного пристосування) застосовувати діючі в розвинених державах методики оцінки інноваційного потенціалу, так як велика кількість загальноживаних там показників інноваційної активності (обсяг витрат на власні та зовнішні дослідження і розробки, патентно-ліцензійні стратегії, витрати на придбання ліцензій та структура ліцензійних платежів, розміри і джерела позикового капіталу, динаміка охоплення основних і суміжних ринків і т. п.) або взагалі не відстежуються вітчизняними організаціями, або володіють другорядним значенням порівняно із звичними для господарської роботи, показниками валових витрат, обсягів виробництва, прибутку і т. п.

Внаслідок новизни питання оцінки інноваційного потенціалу та зазначеної вище вітчизняної специфіки виникає необхідність розробки критеріїв оцінки і процедур їх використання, що відповідають нашим умовам.

Наука і практика пропонують досить методик оцінки інноваційного потенціалу підприємства, що відрізняються набором показників, що мають різну розмірність. Так, Труш І. [8] пропонує загальну оцінку інноваційного потенціалу (ІП) проводити на основі бальної оцінки часткових показників за формулою:

$$ІП = \sum_{i=1}^n q_i \sum_{a=1}^t q_a R_a, (1)$$

де q_i – коефіцієнти значущості загальних показників (складові інноваційного потенціалу);

n – число загальних показників;

q_a – коефіцієнти значущості часткових показників;

R_a – індекси приватних показників.

А. Касич та П. Микитюк для кількісної оцінки інноваційного потенціалу пропонує ввести дворівневу систему для нормування різномірності індивідуальних показників, на основі яких розраховується загальний рівень інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяє визначити його рейтинг серед сукупності галузевих підприємств [6, с.139]:

$$n = 2 \frac{-a}{b} (2)$$

де n – оцінюваний коефіцієнт;

b – один з показників інноваційного потенціалу підприємства;

a – дані про еталонний об'єкт (відповідний показник, усереднений по групі підприємств або значення цього показника у базовому році).

На думку ряду авторів, оцінку інноваційного потенціалу підприємства як інтегральної системної характеристики можна провести за розрахунком інноваційної сприйнятливості, інноваційної активності та конкурентоспроможності.

Будь-яка з наведених методик має право на існування, але, на нашу думку, у випадку застосування традиційних підходів, більш доцільно використовувати системно-діагностичний підхід. В основу покладено метод експертних оцінок з умовою, що при аналізі найбільш важливих параметрів (фінансово-економічних) будуть розраховані коефіцієнти:

$$III = (3)$$

де III – інноваційний потенціал підприємства;

n – число складових інноваційного потенціалу підприємства;

R_i – складова інноваційного потенціалу підприємства;

k_i – ваговий коефіцієнт складової інноваційного потенціалу, визначається експертним шляхом.

Порівняльний аналіз методик, окреслених в економічній літературі, показує на їх різноманітність, як у методологічному обґрунтуванні структури дослідження, так і за методом оцінки інноваційного потенціалу. Одні науковці та спеціалісти воліють використовувати бальні, здебільшого експертні методи оцінки факторів, інші застосовують для цієї цілі статистичні, кількісні дані. Однак, зважаючи на те, що ряд факторів, що визначають інноваційний потенціал підприємства, не піддається кількісному виміру, в деяких методиках використовується змішаний варіант.

Прикладом використання переважно експертних оцінок може служити методика, запропонована в роботах Р. А. Фатхутдінова, А. А. Бовіна, І. Труш. Основою даної методики оцінки інноваційного потенціалу є діагностика або аналіз внутрішнього середовища підприємства. Діагностуючі елементи включають в себе продуктивний сектор, функціональний сектор, ресурсний сектор, організаційний сектор, сектор управління.

Автори виділяють два можливих підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства –по елементний та діагностичний.

Поелементний підхід застосовується в основному на стадії обґрунтування інноваційного проекту. Результатом застосування елементного підходу є визначення готовності та здатності підприємства до реалізації інновації.

Діагностичний підхід застосовується для інтегральної оцінки поточного стану підприємства відносно всіх або групи вже реалізованих інноваційних проектів.

Дані методики мають, на нашу думку, ряд недоліків:

- як показує практика, експертні оцінки є значною мірою суб'єктивними і зазвичай «згладжують» або «стискають» реальний розкид характеристик: експерти інстинктивно «тягнуться» до середини заданої шкали і уникають крайніх оцінок;

- у багатьох методиках в якості приватних показників розглядаються показники, які не можна визначити з достатньою мірою достовірності та обґрунтованості;

- зведення часткових показників до інтегральних найчастіше проводиться методами «суми балів» або «суми рангових місць», часто такі методи оцінки поєднуються з розрахунками вагових коефіцієнтів значимості часткових показників, у цьому випадку суб'єктивні бальні оцінки збільшуються не менш суб'єктивною їх значущістю;

- не завжди зрозуміло, що представляє собою нормативна модель, на якій базується експертна оцінка;

- необхідно залучення кваліфікованих фахівців, що володіють необхідними навичками в роботі з подібними методиками, що ускладнює подальше застосування даних методик внутрішніми користувачами [7; 8].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що кожен з представлених методів має свої переваги і недоліки, виділити найкращий підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства на сьогоднішній день не можна. Вибір методу залежить від цілей оцінки, розмірів підприємства, доступності необхідної інформації та інших факторів. Однак результати оцінки повинні сприяти ефективному управлінню інноваційною діяльністю та підтримання підприємства на конкурентоспроможному рівні.

За результатами проведеного порівняльного аналізу можна виділити ряд загальних недоліків, притаманних розглянутим методиками:

- різноспрямованність при тлумаченні поняття «інноваційний потенціал» підприємства, визначення його складових;

- недостатня обґрунтованість принципів відбору факторів для оцінки сукупних показників інноваційного потенціалу підприємства;

- всі методики охоплюють різне число показників з різним ступенем деталізації і конкретизації;

- показники, об'єднані в групи для характеристики того або іншого компонента інноваційного потенціалу, не завжди відповідають його змісту;

- переважне використання бальних, переважно експертних оцінок, що породжує високий рівень суб'єктивізму підсумкової оцінки.

Сформульовані недоліки розглянутих методик дозволяють запропонувати ряд напрямків щодо вдосконалення оцінки інноваційного потенціалу підприємства:

- оцінювані фактори повинні визначати безпосередньо інноваційний потенціал підприємства, його компоненти;
- необхідно звести до мінімуму використання експертних оцінок, вагових коефіцієнтів, що дозволить знизити рівень суб'єктивізму;
- набір показників необхідно обмежити невеликим числом, але при цьому він повинен забезпечувати досить повне охоплення компонентів інноваційного потенціалу підприємства;
- для кожного показника необхідно розробити критеріальні значення, переважно засновані на даних офіційної державної статистики та похідних від них розрахункових даних.

Література

1. Грабовецький Б. Є. Оцінка порівняльної важливості напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б. Є. Грабовецький, Т. М. Білявко // Економіка розвитку. – 2016. – № 1 (53). – С. 44-53.
2. Борисяк О., Барна С. Методичний підхід до оцінювання рівня інвестиційного розвитку енергетичних компаній. Наукові записки Львівського університету бізнесу і права. 2020. Вип. 25. С. 10-17.
3. Брич В.Я., Пуцентейло П.Р., Костецький Я.І., Гунько С.І. Smart-спеціалізація як драйвер системи інноваційного регіонального розвитку. Інноваційна економіка. 2022. №1. С.17-23.
4. Варналій З. С., Романюк М. В. Стратегічні пріоритети. - 2017. - № 4. - С. 5-15. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2017_4_3
5. Гончар О.І. Інноваційність - сучасна умова розвитку підприємницького потенціалу / О.І. Гончар, В.В. Хачатрян // Підприємництво і торгівля : зб. наук. пр. - Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2018. - Вип. 23 - С. 77 - 81.- Режим доступу : <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/issue/view/3>
6. Касич А. О., Микитюк П. П. Сучасні механізми розвитку інновацій в будівельній галузі. Вісн. Терноп. нац. екон. універ. 2020. Вип. 1. С. 134-147.
7. Сиротинська Н. М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н. М. Сиротинська // Економічний простір. – 2021. – 55. – с. 255-260.
8. Труш І.М. Напрямки підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2020. Вип. 4. С. 138-149.

References

1. Hrabovetskyi B. Ye. Otsinka porivnialnoi vazhlyvosti napriamiv innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva na osnovi metodu ekspertnykh otsinok Delfi / B. Ye. Hrabovetskyi, T. M. Biliavko // Ekonomika rozvytku. – 2016. – № 1 (53). – S. 44.
2. Borysiak O., Barna S. Metodychni pidkhid do otsiniuvannia rivnia investytsiinoho rozvytku enerhetychnykh kompanii. Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu i prava. 2020. Vyp. 25. S. 10-17.
3. Brych V.Ia., Putsenteilo P.R., Kostetskyi Ya.I., Hunko S.I. Smart-spetsializatsiia yak draiver systemy innovatsiinoho rehionalnoho rozvytku. Innovatsiina ekonomika. 2022. №1. S.17-23.
4. Varnalii Z. S., Romaniuk M. V. Stratehichni priorytety. - 2017. - № 4. - S. 5-15. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2017_4_3
5. Gonchar O.I. Innovatsiinnost - suchasna umova rozvytku pidpriemnytskoho potentsialu / O.I. Honchar, V.V. Khachatryan // Pidpriemnytstvo i torhivlia : zb. nauk. pr. - Lviv : vyd-vo Lvivs-koho torhovelno-ekonomichnoho universytetu, 2018. - Vyp. 23 - S. 77 - 81.- Rezhym dostupu : <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/issue/view/3>
6. Kasych A. O., Mykytiuk P. P. Suchasni mekhanizmy rozvytku innovatsii v budivel'ni haluzi. Visn. Ternop. nats. ekon. univer. 2020. Vyp. 1. C. 134-147.
7. Syrotynska N. M. Sutnist innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv / N. M. Syrotynska // Ekonomichniy prostir. – 2021. – 55. – s. 255-260.
8. Trush I.M. Napriamky pidvyshchennia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv. Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. 2020. Vyp. 4. S. 138-149.