

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-328-33>

УДК 339.1:330.341.1

БОКОВЕЦЬ Вікторія

Вінницький національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6315-4961>

e-mail: Bokovets.v@ukr.net

НЕТРЕБСЬКИЙ Вадим

Вінницький національний технічний університет

e-mail: netrebskyi@ukr.net

КАНАЩУК Максим

Вінницький фінансово-економічний університет

e-mail: kanaschukm@gmail.com

МАЛЕВИЧ Денис

Вінницький національний технічний університет

e-mail: malevich.denis@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ТОРГІВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

У статті розглянуто питання щодо застосування інноваційно-інформаційних технологій в управлінні торгівельними операціями, що є актуальною проблемою в сучасному бізнес-середовищі. Ця стаття присвячена розгляду та аналізу використання інноваційних інформаційних технологій у сфері управління торгівельними операціями з метою виявлення їх ефективності та можливих переваг для підприємств.

Ключові слова: інновації, інформаційні технології, торговельні операції, конкурентоспроможність, аналітика даних, штучний інтелект, блокчейн, IoT.

BOKOVETS Viktoriia, NETREBSKYI Vadym,

KANASHCHUK Maksym, MALEVYCH Denys

Vinnitsia National Technical University

APPLICATION OF INNOVATIVE INFORMATION TECHNOLOGIES IN TRADE OPERATIONS MANAGEMENT

Innovative information technologies are becoming increasingly essential to support competitiveness in the modern business world. This article examines the importance of their implementation in managing trade operations and their impact on enterprises.

Some of the key innovative technologies used in this field include advanced data analytics, artificial intelligence, blockchain, and the Internet of Things (IoT). They help optimize management processes, ensure secure transactions, and enhance supply chain efficiency.

Assessing the level of implementation of these technologies in enterprises plays a crucial role in determining their competitiveness. Some companies successfully integrate advanced solutions, while others encounter obstacles such as budget constraints or technological limitations.

Analyzing technology trends helps businesses adapt to market changes and develop strategies according to new opportunities. Understanding and anticipating future technological developments are key to successful adaptation.

Innovative information technologies play a significant role in managing trade operations. Understanding their potential and proper implementation can help enterprises succeed in the modern business environment.

In addition to their role in enhancing operational efficiency and competitiveness, innovative information technologies also offer opportunities for improving customer experiences and expanding market reach. Through personalized marketing strategies, real-time customer engagement, and seamless online transactions, businesses can create more value for their customers and build stronger relationships.

Keywords: innovations, information technologies, trade operations, competitiveness, data analytics, artificial intelligence, blockchain, IoT.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасних умовах глобалізації та постійних змін на ринку, підприємства зіштовхуються з рядом складних завдань у сфері управління торгівельними операціями. Однією з таких проблем є необхідність ефективного використання інформаційних технологій для оптимізації процесів та підвищення конкурентоспроможності. Тому варто проаналізувати сучасний стан застосування інноваційно-інформаційних технологій в управлінні торгівельними операціями та визначити ключові проблеми, що потребують уваги та розв'язання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми щодо використання інформаційних технологій в управлінні підприємством досліджували багато зарубіжних і вітчизняних науковців: Барановська Т.П., Козирев А.А., Лепейко Т.І., Мельник Л.Г.,

Пушкар О.І., Уткін В.Б., Хамер М., Чампі Дж., Щедрін А.Н. тощо. Останні дослідження та публікації у галузі застосування інноваційно-інформаційних технологій в управлінні торгівельними операціями свідчать про зростаючу увагу до цього питання. Вони виявили, що ефективне використання цих технологій може сприяти збільшенню швидкості обробки даних, підвищенню точності прогнозування попиту, покращенню обслуговування клієнтів та оптимізації логістичних процесів. Однак, деякі дослідження також вказують на проблеми, пов'язані з інтеграцією нових технологій, високими витратами на їх впровадження та потребою у підготовці персоналу, тому необхідні додаткові дослідження та розвиток методів управління для оптимального використання інноваційно-інформаційних технологій в управлінні торгівельними операціями.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою цієї статті є ретельний аналіз сучасного стану застосування інноваційно-інформаційних технологій в управлінні торгівельними операціями, виявлення ключових проблем та переваг в їх використанні, а також формулювання рекомендацій для підприємств щодо оптимального впровадження таких технологій для підвищення ефективності бізнес-процесів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сфері управління торгівельними операціями використовуються різноманітні технології, спрямовані на поліпшення ефективності та результативності бізнесу. Customer Relationship Management (CRM) системи є однією з ключових технологій у цій галузі. Вони дозволяють підприємствам ефективно керувати відносинами з клієнтами, забезпечуючи персоналізоване обслуговування та оптимізацію продажів. CRM системи зберігають інформацію про клієнтів, їх історії покупок та контактні дані, що дозволяє створювати індивідуальний підхід до кожного клієнта. CRM – це певна ідеологія бізнесу у питанні побудови відносин із клієнтом. Але утилітарно це – певне програмне забезпечення, що автоматизує процес збору інформації про клієнта для подальшого аналізу [1].

Ще однією важливою технологією є системи автоматизації торгівлі. Вони спрощують рутинні операції, такі як керування запасами та обробка замовлень. Системи автоматизації дозволяють автоматизувати процеси замовлення та доставки товарів, що пришвидшує виконання замовлень та знижує ймовірність помилок.

Підприємства також активно використовують аналітичні інструменти для аналізу даних. Аналітика грає важливу роль у зборі та аналізі інформації про ринок, конкурентів та клієнтів. З найсучасніших є "BAS Управління торгівлею" – інструмент для підвищення ефективності бізнесу торгового підприємства. Рішення дозволяє: збільшити продуктивність праці всіх служб торгового підприємства, працювати з оперативною інформацією, яка відображає поточний стан підприємства, швидко і в зручній формі отримувати звіти для прийняття рішень на різних рівнях. [2]. Завдяки цим інструментам підприємства можуть виявляти тенденції на ринку, прогнозувати попит та адаптувати свої стратегії продажу та маркетингу. Аналітика дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення та забезпечувати більш ефективне управління торгівельними операціями.

Важливо відзначити, що впровадження технологій управління торгівельними операціями вимагає не лише технічних знань, але й глибокого розуміння бізнес-процесів та потреб клієнтів. Підприємства, які успішно використовують ці технології, зазвичай здатні швидко реагувати на зміни на ринку та ефективно конкурувати з іншими учасниками галузі.

Оцінка рівня впровадження інформаційних технологій у підприємствах є ключовим етапом для визначення їхньої ефективності та впливу на бізнес-процеси. Цей процес включає в себе ретельний аналіз існуючих інформаційних систем та програмного забезпечення, їхньої функціональності та можливостей. Такий огляд дозволяє з'ясувати, які технології вже використовуються на підприємстві, наскільки вони ефективні та як вони відповідають потребам бізнесу.

Далі важливо провести оцінку ефективності використання інформаційних технологій у різних аспектах діяльності підприємства. Це включає оцінку їхнього впливу на процеси виробництва, управління запасами, маркетинг та продажі, обслуговування клієнтів тощо. Під час цього аналізу вивчаються результати впровадження технологій, їхній внесок у підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства.

Важливо також оцінити компетентність персоналу у використанні інформаційних технологій. Це охоплює рівень навичок та знань співробітників у цій сфері, їхню готовність до використання нових програмних продуктів та технологій. Навички та знання персоналу впливають на ефективність використання інформаційних технологій та можуть бути ключовим чинником успіху у впровадженні нових рішень.[3]

Завершальним етапом оцінки є аналіз відповідності результатів використання інформаційних технологій стратегічним цілям підприємства. Цей аналіз дозволяє визначити, наскільки ефективно використані технології сприяють досягненню поставлених завдань та стратегічних цілей компанії.

Оцінка рівня впровадження інформаційних технологій у підприємствах є складним та багатоаспектним процесом, який вимагає комплексного підходу. Вона дозволяє визначити ефективність використання технологій та їхній внесок у досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Аналіз тенденцій розвитку технологій в управлінні торгівельними операціями є ключовим аспектом стратегічного планування для підприємств у сучасному бізнес-середовищі. Постійна зміна технологічного ландшафту вимагає від організацій постійного вдосконалення та адаптації своїх підходів до управління торгівельними операціями.

Однією з основних тенденцій є зростання використання штучного інтелекту (ШІ) в управлінні торгівельними операціями. ШІ використовується для аналізу великих обсягів даних, прогнозування попиту, персоналізації обслуговування клієнтів та автоматизації бізнес-процесів. Технології машинного навчання та глибокого навчання дозволяють підприємствам отримувати цінну картину з даних та приймати швидкі та точні рішення[5].

Іншою важливою тенденцією є зростання використання інтернету речей (IoT) в роздрібній торгівлі. Сенсори та зв'язані з IoT пристрої дозволяють збирати дані з різних точок продажу, відслідковувати рух товарів та контролювати запаси. Це дозволяє підприємствам оптимізувати управління запасами, покращувати обслуговування клієнтів та забезпечувати більш ефективну ланцюгову логістику.

Також спостерігається зростання використання блокчейн-технологій у сфері торгівлі. Блокчейн дозволяє створювати безпечні, децентралізовані системи запису даних, що забезпечують високий рівень безпеки та недоступність для змін. Це дозволяє забезпечувати автентифікацію продуктів, відстежування походження товарів та управління логістикою.

Не можна оминати увагою і розвиток мобільних технологій в управлінні торгівельними операціями. Зростання використання мобільних додатків та платформ для покупок онлайн, реалізація програм лояльності та маркетингових акцій через мобільні пристрої дозволяє підприємствам досягати більшого охоплення аудиторії та підвищувати залученість клієнтів.

Аналіз тенденцій розвитку технологій в управлінні торгівельними операціями дозволяє підприємствам бути впевненими, що вони залишаються на передових позиціях у своїй галузі. Стеження за цими тенденціями та їх впровадження допомагає забезпечити конкурентні переваги та збільшити ефективність бізнесу.

Визначення проблем, з якими зіштовхуються підприємства при впровадженні нових технологій, є важливим кроком для успішного інтегрування інновацій у бізнес-процеси. Однією з найпоширеніших проблем є фінансові обмеження, пов'язані з високими витратами на придбання та впровадження нових технологій. Багато підприємств стикаються з викликом знайти достатні ресурси для фінансування проектів з модернізації та автоматизації.

Іншою поширеною проблемою є нестача кваліфікованих кадрів та обмежена компетентність персоналу. Впровадження нових технологій часто вимагає спеціалізованих знань та навичок, які можуть бути відсутні у наявному персоналі підприємства. Недостатня підготовка та низький рівень технічної грамотності можуть ускладнювати процес впровадження та експлуатації нових технологій[6].

Також важливо враховувати проблеми з інтеграцією нових технологій з існуючими інформаційними системами та процесами управління. Непрацюючі інтеграції можуть призвести до втрати даних, збоїв у роботі систем та загального зниження продуктивності. Це може стати перешкодою для успішного впровадження нових технологій та спричинити фінансові втрати.

Крім того, підприємства часто стикаються з проблемами стосовно безпеки даних та конфіденційності. Впровадження нових технологій може збільшити ризик вразливості перед кібератаками та несанкціонованим доступом до конфіденційної інформації. Недостатні заходи забезпечення безпеки можуть стати загрозою для діяльності підприємства та його репутації.

Важливо враховувати проблеми культурної та організаційної зміни, які часто виникають під час впровадження нових технологій. Опір з боку співробітників, нестача відкритості до змін та відсутність підтримки від керівництва можуть ускладнювати процес адаптації до нових технологічних рішень.

Тому можемо відзначити, що визначення та усунення проблем, з якими зіштовхуються підприємства при впровадженні нових технологій, є важливим кроком для успішного переходу до цифрової трансформації. Вирішення цих проблем дозволить підприємствам максимізувати вигоди від інновацій та забезпечити стабільний розвиток у сучасному бізнес-середовищі.

Виявлення переваг інформаційних технологій у вирішенні конкретних завдань управління торгівельними операціями відіграє важливу роль у покращенні ефективності та результативності бізнесу. Однією з головних переваг є здатність технологій до автоматизації рутинних операцій та процесів, що дозволяє звільнити час та ресурси для стратегічного аналізу та прийняття рішень. Наприклад, використання програмного забезпечення для автоматизації управління запасами дозволяє підприємствам ефективно контролювати рівень запасів, уникнути необхідності ручного ведення обліку та оптимізувати процеси замовлення товарів.

Ще однією перевагою є можливість збільшення точності та швидкості прийняття рішень за допомогою аналітики даних. За допомогою спеціалізованих програм та алгоритмів аналізу даних,

підприємства можуть отримувати цінну до того ж, повну картину щодо попиту, витрат та інших ключових показників, що дозволяє зробити обґрунтовані рішення щодо асортименту товарів, ціноутворення та маркетингових стратегій.

Також інформаційні технології дозволяють підприємствам покращити взаємодію з клієнтами та підвищити їхню задоволеність. Використання CRM-систем для управління відносинами з клієнтами дозволяє збирати, аналізувати та використовувати дані про клієнтів для персоналізації обслуговування, підтримки клієнтів та створення ефективних маркетингових кампаній[7].

Ще однією важливою перевагою є збільшення прозорості та контролю над бізнес-процесами. Інформаційні системи управління дозволяють підприємствам отримувати реальний час інформацію про стан різних аспектів їхньої діяльності, що дозволяє швидко реагувати на зміни в умовах ринку та приймати обґрунтовані рішення.

Крім того, інформаційні технології можуть допомагати підприємствам підвищити ефективність комунікації та співпраці внутрішньої команди та зовнішніх партнерів. Використання спеціалізованих платформ для спільної роботи, обміну документами та спілкування дозволяє зменшити час, витрачений на адміністративні процедури, та збільшити продуктивність робочих груп.

Тепер чітко розуміємо, що виявлення переваг інформаційних технологій у вирішенні конкретних завдань управління торговельними операціями підкреслює важливість інноваційних підходів у сучасному бізнесі. Максимізація вигод від впровадження технологій дозволяє підприємствам підтримувати конкурентоспроможність та досягати успіху в динамічному бізнес-середовищі.

Стратегія впровадження інформаційних технологій на підприємстві визначається з урахуванням його потреб, особливостей галузі та загальної стратегії розвитку. Однією з ключових стратегій є поетапне впровадження, яке дозволяє підприємству поступово адаптуватися до нових технологій та зменшує ризик негативних наслідків. Наприклад, розпочати з впровадження базових систем управління та поступово переходити до більш складних та інтегрованих рішень.

Іншою стратегією є стратегія інтенсивного впровадження, яка передбачає швидке впровадження нових технологій у всіх аспектах діяльності підприємства. Ця стратегія підходить для ситуацій, коли підприємство потребує радикальних змін для забезпечення конкурентоспроможності або реагування на швидкі зміни в ринкових умовах.

Крім того, стратегія модульного впровадження передбачає розділення проекту на окремі модулі або етапи, що можуть впроваджуватися незалежно один від одного. Цей підхід дозволяє підприємству зосередитися на конкретних завданнях та швидко досягати результатів, навіть якщо впровадження в цілому займе більше часу.

Однією з важливих стратегій є також стратегія залучення зацікавлених сторін, яка передбачає активну участь співробітників та керівництва у процесі впровадження технологій. Залучення зацікавлених сторін забезпечує більшу підтримку проекту, збільшує ймовірність успіху та сприяє швидкому адаптуванню до змін.

Стратегія фазового впровадження передбачає поділ процесу впровадження на фази зі своїми конкретними цілями, завданнями та термінами виконання. Цей підхід дозволяє керівництву та співробітникам більш чітко розуміти процес впровадження та кроки, необхідні для досягнення поставлених цілей.

Звісно стратегія впровадження інформаційних технологій на підприємстві повинна бути адаптована до його конкретних потреб, ресурсів та стратегічних цілей. Вибір оптимальної стратегії дозволить підприємству максимізувати вигоди від інновацій та забезпечити успішне впровадження нових технологій.

При виборі оптимальних рішень щодо впровадження технологій на підприємстві, важливо керуватися деякими принципами, які допоможуть забезпечити успішну імплементацію та максимізувати вигоди від нових інновацій.

По-перше, важливо аналізувати потреби та специфіку підприємства. Це означає, що перед впровадженням будь-яких технологій слід ретельно вивчити потреби бізнесу, його цілі, особливості та специфіку діяльності. Наприклад, якщо підприємство працює в галузі роздрібної торгівлі, йому можуть бути потрібні технології для автоматизації і управління складами та лояльністю клієнтів.

По-друге, важливо враховувати потенційні вигоди та ризики. Перед прийняттям рішення про впровадження конкретної технології, слід уважно оцінити очікувані вигоди, такі як підвищення ефективності, зниження витрат або покращення якості обслуговування, а також ризики, пов'язані з можливими проблемами інтеграції, безпеки даних або оплати.

По-третє, важливо проводити пілотні проекти та тестування. Перед повним впровадженням технології на всьому підприємстві рекомендується спробувати її в дії на обмеженому обсязі або в конкретному відділенні. Це дозволить виявити можливі проблеми та вдосконалити процеси до широкого масштабу впровадження.

По-четверте, важливо забезпечити необхідний рівень підтримки та навчання персоналу. Впровадження нових технологій часто потребує зміни у робочих процесах та навичках персоналу. Тому

важливо забезпечити достатню підтримку та навчання для співробітників, щоб вони могли ефективно використовувати нові інструменти та системи.

По-п'яте, важливо мати чіткий план впровадження та контролювати його виконання. Розробка детального плану впровадження, який включає в себе кроки, терміни виконання та відповідальних осіб, допоможе забезпечити структурований та організований процес впровадження технологій.

Отже вибір оптимальних рішень щодо впровадження технологій на підприємстві вимагає уважного аналізу, оцінки ризиків та врахування потреб бізнесу. Дотримання вищезазначених принципів допоможе забезпечити успішне впровадження та максимальну вигоду від нових інновацій[8].

Рекомендації щодо підготовки персоналу та управління змінами під час впровадження інформаційних технологій є ключовим елементом успішної імплементації новацій на підприємстві:

По-перше, необхідно провести аналіз потреб персоналу у навчанні та підготовці до впровадження нових технологій. Це може включати в себе ідентифікацію навичок та знань, які будуть необхідні для ефективного використання нових інструментів та систем.

Далі, важливо розробити програму навчання, яка охоплює всі необхідні аспекти використання нових технологій. Це може включати в себе тренінги, вебінари, онлайн-курси та інші форми навчання, які дозволять персоналу оволодіти необхідними навичками та знаннями.

Крім того, важливо забезпечити підтримку та наставництво під час процесу впровадження. Нові технології можуть стати викликом для деяких співробітників, тому важливо мати механізми для вирішення проблем та надання допомоги.

Для успішного управління змінами під час впровадження інформаційних технологій також важливо створити комунікаційну стратегію. Це включає в себе регулярне спілкування з персоналом, пояснення цілей та очікувань від впровадження та відкритий діалог щодо потенційних питань та проблем.

Також варто залучити ключових зацікавлених сторін до процесу впровадження. Це можуть бути керівники відділів, представники співробітників та інші зацікавлені сторони, які можуть допомогти забезпечити підтримку та відповідність впровадженню технологій з потребами бізнесу.

У підсумку, рекомендації щодо підготовки персоналу та управління змінами під час впровадження інформаційних технологій включають аналіз потреб персоналу, розробку програми навчання, надання підтримки та наставництва, розробку комунікаційної стратегії та залучення ключових зацікавлених сторін до процесу. Це допоможе забезпечити успішне впровадження нових технологій та максимізувати їхню користь для підприємства.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Впровадження інноваційно-інформаційних технологій у управлінні торгівельними операціями має великий потенціал для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств. Аналіз сучасного стану застосування технологій, їхнього рівня впровадження та тенденцій розвитку показує, що ця галузь стабільно розвивається і пристосовується до вимог сучасного ринку.

Проте, для успішного впровадження технологій необхідно враховувати ряд викликів та проблем, з якими стикаються підприємства. Це включає в себе необхідність адаптації до швидко змінюючогося технологічного середовища, розробку ефективних стратегій впровадження та забезпечення підтримки та навчання персоналу.

Незважаючи на це, переваги від впровадження інформаційних технологій управління торгівельними операціями значно переважають його виклики. Підприємства, які успішно впроваджують нові технології, можуть очікувати покращення ефективності, зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності та збільшення задоволеності клієнтів.

Отже, інноваційно-інформаційні технології мають великий потенціал для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємств у галузі управління торгівельними операціями. Однак успішне впровадження та використання цих технологій вимагає глибокого розуміння вимог бізнесу, адаптивності до змін, а також відповідного навчання та підтримки персоналу. Здатність підприємств адаптуватися та ефективно використовувати інноваційні технології буде визначальним фактором для їхнього успіху у майбутньому.

Література

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. CRM-система як ефективний інструмент розвитку готельного бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. Серія : Економічні науки. 2017. № 4. С. 51–56.
2. <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-mass/bas-trade-management/>
3. Чернявська М. К. Сутність інновацій торговельного підприємства / М. К. Чернявська // Науковий вісник *Мукачівського державного університету*. Серія: Економіка, 2017. – Випуск 1(7). – С. 102–106.
4. Pozniakova O. & Pryimakova Y. (2020) Innovative business models in tourism: joint consumption. Collection of scientific papers, 18-20. DOI: <https://doi.org/10.36074/24.04.2020.v1.04>.

5. <https://lemon.school/blog/it-i-biznes-yak-tehnologiyi-vplyvayut-na-rozvytok-suchasnyh-pidpryyemstv>
6. Боковець В.В. Шляхи підвищення інноваційної активності сучасних підприємств /В.В. Боковець // *Науковий, виробничо-практичний журнал: Регіональна бізнес-економіка та управління*. Вінниця: ВФЕУ. 2019. Вип.4(64). С.12 -19.
7. Боковець В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності організації в сучасних умовах. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*. Volume 9, No. 1/2021. P. 12-15.
8. Федулова Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств / Л. І. Федулова // *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 10. С. 195-205.

References

1. Hanushchak-Yefimenko L.M. (2017).CRM-systema yak efektyvnyi instrument rozvytku hotelnoho biznesu v Ukraini. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizainu*. Seriya : Ekonomichni nauky. no. 4. pp. 51–56.
2. <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-mass/bas-trade-management/>
3. Cherniavska M. K. Sutnist innovatsii torhovelnoho pidpryyemstva (2017). / М. К. Чернявська // *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu*. Seriya: Ekonomika. Vypusk 1(7). pp. 102–106.
4. Pozniakova O. & Pryimakova Y. (2020) Innovative business models in tourism: joint consumption. *Collection of scientific papers*, 18-20. DOI: <https://doi.org/10.36074/24.04.2020.v1.04>.
5. <https://lemon.school/blog/it-i-biznes-yak-tehnologiyi-vplyvayut-na-rozvytok-suchasnyh-pidpryyemstv>
6. Bokovec V.V.(2019) Shliakhy pidvyshchennia innovatsiinoi aktyvnosti suchasnykh pidpryyemstv /V.V. Bokovets // *Naukovyi, vyrobnycho-praktychnyi zhurnal: Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*. Vinnytsia: VFEU. no.4(64). pp.12 -19.
7. Bokovets V.V.(2021) Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti orhanizatsii v suchasnykh umovakh. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*. Vypusk 9, no. 1/2021. pp. 12-15.
- 8.Fedulova L. I.(2019).Kontseptualni zasady formuvannia innovatsiinoi systemy pidpryyemstv / L. I. Fedulova // *Aktualni problemy ekonomiky*. no.10. pp. 195-205.