

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-31>

УДК 65.014.1

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСФЕРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## PECULIARITIES OF FORMING THE TRANSFER POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISES

**Князь Святослав Володимирович**

доктор економічних наук, професор,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7236-1759>

**Русин-Гриник Роман Романович**

доктор філософії, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2895-6437>

**Викриач Максим Михайлович**

аспірант,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-3117-4437>

**Kniaz Svyatoslav, Rusyn-Hrynyk Roman, Vykrykach Maksym**  
Lviv Polytechnic National University

Трансферний потенціал є важливим елементом бізнес-стратегії торговельного підприємства, який суттєво впливає на його конкурентоспроможність. Особливості формування трансферного потенціалу торговельних підприємств можуть варіюватись залежно від рівня їх глобалізації та наявності міжнародних бізнес-операцій. У статті наведено та обґрунтовано основні особливості формування трансферного потенціалу торговельних підприємств. Доведено, що формування трансферного потенціалу може мати специфічні особливості в залежності від галузі і виду діяльності підприємства, а саме: якісна база освіти і навички, наявність кадрового резерву, здатність до інновацій, розвиток міжкультурної комунікації, підтримка від торговельних підприємств, використання сучасних технологій, внутрішня експертиза та розробка професійних стандартів. Загалом, формування трансферного потенціалу є важливим елементом успішної діяльності будь-якої торговельної підприємства, незалежно від її галузі та виду діяльності.

**Ключові слова:** трансферний потенціал, торговельні підприємства, інформаційні технології, трансферні відносини, бізнес-стратегії.

Transfer potential is an important element of a trading company's business strategy, which significantly affects its competitiveness. Features of the formation of the transfer potential of trade enterprises may vary depending on the level of their globalization and the presence of international business operations. The formation of the transfer potential of trade enterprises differs from the formation of the transfer potential of enterprises of other industries from the point of view of the process-structural approach. The article presents and substantiates the main features of the formation of the transfer potential of trade enterprises. It is proven that the formation of transfer potential can have specific features depending on the industry and the type of activity of the enterprise, namely: high-quality basic education and skills, the availability of personnel reserves, the ability to innovate, the development of intercultural communication, support from trading enterprises, the use of modern technologies, internal examination and development of professional standards. The formation of the transfer potential of trade enterprises requires the development of specific strategies that reflect the peculiarities of this industry, such as a wide range of goods and services, the need for rapid circulation of working capital, instability of demand, etc. The process of forming the transfer potential of trade enterprises should be focused on improving the efficiency of operations and maximizing profits, as well as ensuring the satisfaction of consumer needs. Considering the specifics of trade business, the process of formation of transfer potential should be flexible and fast in order to quickly respond to changes in demand and

market conditions. In general, the formation of transfer potential is an important element of the successful operation of any trade enterprise, regardless of its industry and type of activity. For this, it is necessary to have an effective system of interaction and communication with partners and consumers, develop internal expert potential and use modern information technologies.

**Key word:** transfer potential, trade enterprises, information technologies, transfer relations, business strategies.

**Постановка проблеми.** Сьогодні без перебільшення можна сказати, що учасниками трансферних відносин є вся фінансово-управлінська діяльність. Масовий потік інформації, фінансових і матеріальних ресурсів і виробництво готової продукції стали основним органом, що задовольняє економічні інтереси будь-якої організації. Відповідно, підприємства стикаються з появою значної кількості трансферних систем, які дозволяють суб'єктам господарювання легально, безпечно та економічно взаємодіяти. Однак досвід показує, що наявність цих систем у компанії та можливість отримувати достовірну інформацію про умові їх використання є необхідними, але недостатніми для успішного організаційного розвитку. Трансферний потенціал є важливим елементом бізнес-стратегії торговельного підприємства, який суттєво впливає на його конкурентоспроможність. Особливості формування трансферного потенціалу торговельних підприємств можуть варіюватись залежно від рівня їх глобалізації та наявності міжнародних бізнес-операцій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** ослідженням проблем трансферного потенціалу підприємства приділяється значна увага не тільки в Україні, а й у світі. Серед науковців [1–15], які займалися дослідженням поняття «трансфер» можна віднести Д. Маурі, Дж. Окслі, Б. Сільверман, А. Інзельт, Дж. Хілтон, Н. Мілосавлєвич, О. Шварова, Л. Коуї, Б. Боузман, К.-А. Двітя, Я.-А. Алі, Лу. Давей, В. Меріндоль, Е. Галліє, І. Капдевіла, С. Манчіні, J.L.C. Гонсалес, Є. Беспалий, А. Грищенко, К. Іванова, П. Мельник-Мельников, Т. Пятчаніна, А. Огородник, М. Мазур, О. Кам'янська, О. Смоляр, Ю. Зятдінов, А. Воронін, О. Примаков, І. Варламов, О. Дума, О. Розгон.

Проте, на сьогодні, в науковій літературі не існує якогось єдиного формату тлумачення поняття «трансфер», «трансферний потенціал», «технічний трансфер», «трансфер інновацій» тощо. Це у свою чергу і окреслило мету написання статті.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Велика кількість наукових праць, які торкаються дослідження даного поняття не в повній мірі відображають осо-

бливості формування трансферного потенціалу торговельного підприємства.

**Формування цілей статті.** Метою написання статті є обґрунтування особливостей формування трансферного потенціалу торговельних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для торговельних підприємств трансферний потенціал пов'язаний з удосконаленням процесів продажу та реклами. Вони вивчають ринки та поведінку споживачів в різних країнах, щоб знайти нові можливості для розширення свого бізнесу та удосконалення продуктів.

Формування трансферного потенціалу торговельних підприємств відрізняється від формування трансферного потенціалу підприємств інших галузей з точки зору процесно-структурного підходу. Основні особливості формування трансферного потенціалу торговельних підприємств полягають у такому:

– відсутність виробництва є однією з основних особливостей торговельних підприємств, і це впливає на процес формування їхнього трансферного потенціалу. Оскільки торговельні підприємства не займаються виробництвом товарів, то їхня діяльність зосереджена на організації постачання та реалізації товарів, що вимагає високого рівня організації та ефективного взаємодії з постачальниками та покупцями. Перш за все, торговельні підприємства повинні забезпечувати стабільне постачання товарів для своїх клієнтів. Це означає, що формування трансферного потенціалу має базуватися на високорозвинутій логістичній системі, яка забезпечить оперативне отримання товарів від постачальників та їх доставку клієнтам. Також, торговельні підприємства повинні мати досить широкий асортимент товарів, що вимагає постійного пошуку нових постачальників та перевірки якості їхніх товарів. Організація реалізації товарів також є важливою складовою формування трансферного потенціалу торговельних підприємств. Оскільки торговельні підприємства не виробляють товарів, то їхня прибутковість залежить від ефективності реалізації товарів та здатності привернути нових клієнтів. Для цього важ-

ливо розробляти ефективну стратегію маркетингу та продажу, використовуючи сучасні інструменти та технології, такі як соціальні мережі, електронна комерція, програмні продукти для автоматизації процесів управління запасами та логістики. Торговельним підприємством змушені активно вивчати потреби ринку та споживачів, аналізувати тенденції та прогнозувати попит на товари, щоб підготуватися до постачання та реалізації необхідної кількості товарів. Окрім цього, важливо розвивати зв'язки з постачальниками та створювати стабільні партнерські відносини, щоб мати можливість отримувати необхідні товари вчасно та за прийнятними цінами. Також важливо забезпечувати якість товарів та послуг, що пропонуються, та робити все можливе для задоволення клієнтів. Для досягнення успіху у сфері торгівлі необхідно зосереджуватися на розвитку трансферного потенціалу, включаючи збільшення ефективності логістичних процесів, управління запасами та розробки інноваційних рішень;

– велика кількість постачальників. Відсутність власного виробництва змушує торговельне підприємство залежати від постачальників, які забезпечують їхню діяльність товарами. У зв'язку з цим, формування трансферного потенціалу має свої особливості. Однією з основних проблем, що виникає при співпраці з багатьма постачальниками, є складність управління запасами. Торговельні підприємства ведуть облік і здійснюють контроль за багатьма видами товарів від різних постачальників, що може стати дуже складним і часом непередбачуваним. Також, відсутність власного виробництва призводить до залежності від окремих постачальників, що може створювати додаткові ризики для бізнесу, особливо в умовах змін на ринку. Крім того, залежність від окремих постачальників може впливати на структуру трансферного потенціалу. При співпраці з багатьма постачальниками типовими є проблеми з відслідковуванням якості товарів, що впливає на репутацію торговельного підприємства. Тому, важливо обрати надійних постачальників та забезпечувати високу якість товарів, що пропонується для продажу. Для забезпечення ефективного управління запасами та співпраці з постачальниками, торговельні підприємства використовують сучасні технології. Наприклад, системи управління запасами, які дозволяють автоматизувати процеси контролю запасів та планувати закупівлі допомагають знизити ризики, пов'язані з неповними

поставками від постачальників. Також, електронні платформи та системи електронного документообігу сприяють швидкому і зручному обміну даними між торговельним підприємством та його постачальниками, що сприяє ефективнішому управлінню поставками та запасами. Однак, велика кількість постачальників також може стати проблемою для формування трансферного потенціалу торговельного підприємства. Зокрема, йдеться про проблеми з координацією постачальників, визначенням оптимальних рівнів запасів, управлінням ризиками від надмірної залежності від окремих постачальників тощо. Тому, для успішного формування трансферного потенціалу, торговельні підприємства повинні ретельно аналізувати свої поставки та робити вибір на користь таких постачальників, які готові співпрацювати та допомагати підприємству у досягненні його цілей. Також, для ефективного формування трансферного потенціалу торговельні підприємства використовують системи електронного моніторингу та аналізу даних про попит на товари та рівень їх популярності, що дозволяє їм зорієнтуватися на потреби споживачів та забезпечити належний рівень запасів та поставок. Важливо також уважно вивчати конкурентну ситуацію на ринку та аналізувати дії конкурентів, щоб бути готовим до реагування на будь-які зміни на ринку та забезпечувати стабільність бізнесу. Отже, можна дійти висновку, що формування трансферного потенціалу торговельних підприємств є складним і має свої особливості порівняно з іншими галузями. Відсутність власного виробництва та велика кількість постачальників роблять його структуру складнішою. Для ефективного формування трансферного потенціалу торговельним підприємствам доцільно активно використовувати сучасні технології управління запасами, маркетингу та продажу. Важливим є також побудова ефективної логістичної системи та розвивати партнерські відносини з постачальниками. Для досягнення високого рівня конкуренції торговельні підприємства повинні постійно працювати над диверсифікацією номенклатури та асортименту товарів та покращенням якості обслуговування клієнтів. Окрім цього, розвиток цифрових технологій у сфері торгівлі може дати нові можливості для формування трансферного потенціалу та покращення конкурентоспроможності підприємств;

– розмір мережі. Багато компаній мають значну кількість структурних підрозділів,

що вимагає використання складних структур управління трансферним потенціалом. За останні десятиліття зростання мереж торговельних підприємств суттєво збільшило значення ефективного управління трансферним потенціалом. Це створило необхідність вдосконалення систем інформаційної підтримки, що дозволяють керувати трансферним потенціалом торговельних підприємств. Однією з головних проблем при управлінні трансферним потенціалом у великих торговельних мережах є розподіл товарів між різними магазинами та філіями торговельні підприємства. Це стосується як міжрегіонального, так і міжмагазинного розподілу товарів. Оптимальне розподілення товарів дозволяє забезпечити належний запас товарів в кожному магазині, зменшити витрати на логістику та збільшити продажі. Управління трансферним потенціалом торговельних підприємств повинно включати в себе керування запасами товарів, контроль якості, планування та прогнозування продажів. Крім того, важливо мати ефективну систему моніторингу та аналізу даних щодо продажів, попиту та інших факторів, що впливають на трансферний потенціал торговельні підприємства. Ще однією важливою задачею є забезпечення зручного та швидкого доступу до інформації для керівництва та працівників підприємства. Для цього використовуються різноманітні інформаційні системи, такі як системи бухгалтерського обліку, системи управління взаємовідносинами з постачальниками та клієнтами, системи аналізу даних та багато інших. Важливою складовою таких систем є моніторинг за різними аспектами діяльності підприємства, такими як продажі, запаси, фінансовий стан та інші. Це дозволяє швидко виявляти проблеми та приймати ефективні рішення для їх вирішення. Для ефективного управління трансферним потенціалом великої мережі торговельних підприємств важливо мати єдину систему управління, яка забезпечує координацію роботи всіх структурних підрозділів. Така система повинна забезпечувати збір та аналіз даних з усіх підприємств мережі, що дозволяє визначати загальну картину діяльності підприємства та виявляти проблемні місця. Також важливо мати єдині стандарти для управління запасами та логістики, що дозволяє забезпечити оптимальне використання ресурсів та ефективність роботи всієї мережі. Зважаючи на велику кількість постачальників, торговельним підприємствам необхідно встановлювати партнерські від-

носини з найбільш ефективними постачальниками та регулярно оцінювати їх роботу. Важливо мати єдині стандарти для вибору постачальників, що дозволяє забезпечити якість товарів та послуг, а також ефективність роботи всієї мережі. Отже, управління трансферним потенціалом вимагає від торговельних підприємств побудови складної системи управління, що враховує особливості їх розміру, кількості постачальників та орієнтації на ринок. Необхідно використовувати сучасні інструменти та технології, такі як програмні засоби управління логістикою та запасами, електронна комерція, соціальні мережі, щоб підтримувати ефективну комунікацію з постачальниками та споживачами. Крім того, важливо мати достовірну та швидку доступність до інформації для керівництва та робітників підприємства. Наявність великої кількості постачальників та складної мережі структурних підрозділів також потребує розробки чіткої стратегії управління трансферним потенціалом та управління взаємовідносинами з постачальниками. Успішне формування трансферного потенціалу дозволить підприємству торгівлі підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку та забезпечувати ефективне задоволення потреб споживачів;

– інтеграція з інформаційними системами. Управління трансферним потенціалом є важливим елементом стратегії бізнесу торговельних підприємств, оскільки вони мають велику кількість постачальників та розгалужену мережу структурних підрозділів. Ці особливості вимагають використання сучасних інформаційних технологій для ефективного управління трансферним потенціалом. Інтеграція з інформаційними системами – це процес, що дозволяє торговельним підприємствам підключати свої системи до систем постачальників та інших партнерів. Це важливо з двох причин. По-перше, це дозволяє торговельним підприємствам отримувати своєчасну та точну інформацію про запаси товарів на складах постачальників, що дозволяє їм планувати замовлення і запаси. По-друге, інтеграція з інформаційними системами забезпечує автоматизацію процесів, таких як замовлення, оплата та доставка товарів, що зменшує ризик помилок та збільшує ефективність управління трансферним потенціалом. Інформаційні технології, такі як електронна пошта, електронний обмін даними, технології хмарних обчислень та автоматизація процесів, дозволяють торговельним підприємствам

ефективно взаємодіяти з постачальниками та іншими партнерами, зменшуючи витрати на обробку даних та забезпечуючи швидку реакцію на зміни в ринкових умовах. Крім того, інформаційні технології дозволяють торговельним підприємствам зберігати та аналізувати великі обсяги даних, що забезпечує більш точне та швидке прийняття рішень. Наприклад, за допомогою систем управління запасами, електронних каталогів та програмного забезпечення для аналізу даних, підприємства можуть в реальному часі відслідковувати рівень запасів та ефективно планувати їх замовлення. Також інформаційні системи дозволяють автоматизувати процеси замовлення та доставки товарів, що сприяє зниженню витрат та покращенню якості обслуговування клієнтів. Інтеграція з інформаційними системами є важливим елементом формування трансферного потенціалу торговельних підприємств. Для успішної інтеграції необхідні сучасні технології та комп'ютерна мережа, яка забезпечує швидкий та безперебійний обмін даними. Важливо також забезпечити взаємодію з постачальниками та іншими партнерами у ланцюжку постачання. Інформаційна система має бути гнучкою та адаптованою до потреб торговельного підприємства, щоб забезпечити ефективне управління трансферним потенціалом. Отже, інтеграція з інформаційними системами є необхідною умовою для формування та управління трансферним потенціалом торговельних підприємств. Сучасні технології дозволяють забезпечувати швидкий та точний обмін даними, зберігати великі обсяги інформації та аналізувати її в режимі реального часу. Це допомагає торговельним підприємствам ефективно управляти своїм бізнесом та забезпечувати стабільність у роботі;

– конкуренція. Сьогодні ринок торговельних послуг є дуже конкурентним та динамічним, що ставить перед підприємствами торгівлі ряд завдань та викликів. Зокрема, для того, щоб успішно функціонувати та зберігати своє місце на ринку, торговельні підприємства повинні мати високий рівень трансферного потенціалу. Однією з найважливіших особливостей формування трансферного потенціалу є конкуренція. Сучасний ринок торгівлі характеризується високою конкуренцією, що означає, що торговельні підприємства повинні постійно удосконалювати свої технології, забезпечувати якісний сервіс та пропонувати конкурентоспроможні ціни. З метою забезпечення конкурентної переваги, торговельні

підприємства повинні розвивати свій трансферний потенціал, що є складною та багатоаспектною задачею. Однією з важливих складових трансферного потенціалу є досвід та знання працівників. Успішне підприємство торгівлі повинно мати команду професіоналів, які володіють необхідними знаннями та навичками для ефективної роботи з постачальниками, клієнтами та іншими партнерами. Крім того, забезпечення постійного навчання працівників є ключовим фактором успіху в умовах конкуренції. Ще однією важливою складовою трансферного потенціалу є технології та інформаційні системи. Сьогодні на ринку торговельних послуг успішні підприємства використовують свій трансферний потенціал для створення конкурентної переваги і збільшення своєї частки на ринку.

Незважаючи на те, що формування трансферного потенціалу може мати специфічні особливості в залежності від галузі і виду діяльності підприємства, є кілька спільних аспектів, які є важливими для всіх підприємств:

1. Потрібна якісна базова освіта і навички. Для ефективного трансферу знань і навичок між різними галузями необхідно мати певний рівень загальної базової освіти і навичок, які можуть бути застосовані у будь-якій галузі.

2. Наявність кадрового резерву. Торговельні підприємства повинні забезпечувати підготовку своїх співробітників, щоб мати достатньо кваліфікованих фахівців для ефективного трансферу знань і навичок в майбутньому.

3. Здатність до інновацій. Трансфер знань і навичок з однієї галузі в іншу може сприяти інноваціям і покращенню процесів в торговельні підприємства.

4. Розвиток міжкультурної комунікації. Трансфер знань і навичок відбувається часто між різними країнами та культурами, тому важливо розвивати навички міжкультурної комунікації.

5. Підтримка від торговельних підприємств. Торговельні підприємства повинні забезпечувати підтримку співробітникам, які беруть участь у процесі трансферу знань і навичок, і надавати необхідні ресурси і засоби для досягнення цієї мети.

6. Використання сучасних технологій. Сучасні технології можуть значно полегшити процес трансферу знань і навичок, забезпечуючи ефективну взаємодію зі своїми партнерами, клієнтами та споживачами. Для досягнення цієї мети необхідно мати відповідну

організаційну культуру та комунікаційні навички, що дозволяють вести переговори, вирішувати конфлікти та встановлювати стосунки на взаємовигідних умовах.

7. Формування трансферного потенціалу передбачає наявність внутрішньої експертизи та розробку професійних стандартів, що сприяють передачі знань та навичок між співробітниками підприємства. Також важливо використовувати сучасні інформаційні технології та програмні засоби, що дозволяють ефективно передавати та зберігати знання та досвід.

**Висновки.** Формування трансферного потенціалу торговельних підприємств потребує розробки специфічних стратегій, що відображають особливості цієї галузі, таких як широкий асортимент товарів і послуг, потреба у швидкому обігу оборотних коштів, нестійкість

попиту тощо. Процес формування трансферного потенціалу торговельних підприємств повинен бути орієнтований на підвищення ефективності діяльності і максимізацію прибутку, а також на забезпечення задоволення потреб споживачів. Зважаючи на специфіку торговельного бізнесу, процес формування трансферного потенціалу повинен бути гнучким та швидким, щоб оперативно відповідати на зміни у попиті та ринкових умовах.

Загалом, формування трансферного потенціалу є важливим елементом успішної діяльності будь-якої торговельної підприємства, незалежно від її галузі та виду діяльності. Для цього необхідно мати ефективну систему взаємодії та комунікації з партнерами та споживачами, розвивати внутрішній експертний потенціал та використовувати сучасні інформаційні технології.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Mowery, D. C., Oxley, J. E., Silverman, B. S., 1996. Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal* 17, 77–91. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250171108>
2. Annamária Inzelt, Jan Hilton (1999). *Technology Transfer: From Invention to Innovation* URL: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-94-015-9145-4>
3. Мілосавлевич, Н., Шварова, О. та Коуї, Трансфер технологій у Республіці Молдова 2019-2020, *Офіс публікацій Європейського Союзу, Люксембург*, 2021, doi:10.2760/30427, JRC126057.
4. Barry Bozeman (2000). Technology transfer and public policy: a review of research and theory. *Research Policy*, Volume 29, Issues 4–5, Pages 627–655, DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00093-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00093-1)
5. Dwitya K. Amry, Ali J. Ahmad, Dawei Lu. (2021). The new inclusive role of university technology transfer: Setting an agenda for further research. *International Journal of Innovation Studies*, Volume 5, Issue 1, Pages 9–22, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijis.2021.02.001>
6. Mérindol, V., Gallié, E. & Capdevila, I. (2018). Technology-transfer offices and academic open labs as different types of organizational intermediaries in science-society relationships. *Gestion* 2000, 35, 125–144. DOI: <https://doi.org/10.3917/g2000.352.0125>
7. Mancini, S., González, J.L.C. (2021). Role of Technology Transfer, Innovation Strategy and Network: A Conceptual Model of Innovation Network to Facilitate the Internationalization Process of SMEs. *Technology and Investment* 12, 82–128. DOI: <https://doi.org/10.4236/ti.2021.122006>
8. Беспалий Є. А. (2022). Вплив кризи на трансфер технологій та інновацій у світовій економіці. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки*, № 4 (67). URL: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2274>
9. Грищенко А.А. *Транснаціональний фактор у економічному зростанні транзитивних країн. Монографія* Київ : Видавництво імені М. П. Драгоманова, 2006. 314 с.
10. Іванова К.Ю. (2020). Інтереси учасників трансферу технологій та механізм їх забезпечення. *Право та інноваційне суспільство*. № 2 (15). DOI: [https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-2\(15\)-18](https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-2(15)-18)
11. Melnyk-Melnykov, P. G., Piatchanina, T.V., Ohorodnyk, A.N., Mazur M.G. (2019). Analysis of foreign tech transfer offices experience for the effective tech transfer system formation in the Ukrainian scientific institutions. *Science, technologies, innovation*, 62–69. DOI: <https://doi.org/10.35668/2520-6524-2019-3-07>
12. О. Кам'янська, Л. Смоляр (2017). Національні системи управління трансфером технологій провідних країн світу. *Ефективна економіка*, № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5540>
13. Ziatdinov Y. K., Voronin A. M., Permiakov O. Y., Varlamov I.D. (2015). Pareto-optimal region of mass-trajectory parameters of transformer aviation system. *Modern information technologies in the sphere of security and defence* № 2(23). URL: [https://dSPACE.nau.edu.ua/bitstream/NAU/30193/1/sit\\_2\\_23-2015.pdf](https://dSPACE.nau.edu.ua/bitstream/NAU/30193/1/sit_2_23-2015.pdf)
14. Дума О. І. Академічний трансфер технологій: механізми реалізації та європейський досвід. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.203>

15. Rozghon, O., 2022. Technology transfer mechanism and its implementation in the innovation process. *Law and innovations*, 22–30. DOI: [https://doi.org/10.37772/2518-1718-2022-1\(37\)-3](https://doi.org/10.37772/2518-1718-2022-1(37)-3)

## REFERENCES:

1. Mowery, D.C., Oxley, J.E., Silverman, B.S., 1996. Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal*, 17, 77–91. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250171108>
2. Annamária Inzelt, Jan Hilton (1999). Technology Transfer: From Invention to Innovation. URL: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-94-015-9145-4>
3. Milosavlyevych, N., Shvarova, O. ta Kouyi, Transfer tekhnolohiy u Respublitsi Moldova 2019-2020, [Technology Transfer in the Republic of Moldova 2019-2020]. Ofis publikatsiy Yevropeys'koho Soyuzu, Lyuksemburh, 2021, doi: 10.2760/30427, JRC126057.
4. Barry Bozeman (2000). Technology transfer and public policy: a review of research and theory. *Research Policy*, Volume 29, Issues 4–5, Pages 627–655. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00093-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00093-1)
5. Dwitya K. Amry, Ali J. Ahmad, Dawei Lu. (2021). The new inclusive role of university technology transfer: Setting an agenda for further research. *International Journal of Innovation Studies*, vol. 5, Issue 1, pp. 9–22. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijis.2021.02.001>
6. Mérindol, V., Gallié, E. & Capdevila, I. (2018). Technology-transfer offices and academic open labs as different types of organizational intermediaries in science-society relationships. *Gestion 2000*, 35, 125–144. DOI: <https://doi.org/10.3917/g2000.352.0125>
7. Mancini, S., González, J.L.C. (2021). Role of Technology Transfer, Innovation Strategy and Network: A Conceptual Model of Innovation Network to Facilitate the Internationalization Process of SMEs. *Technology and Investment*, 12, 82–128. DOI: <https://doi.org/10.4236/ti.2021.122006>
8. Bepalye Ye. A. (2022). Vplyv kryzy na transfer tekhnolohiy ta innovatsiy u svitoviy ekonomitsi [The impact of the crisis on the transfer of technologies and innovations in the world economy], *Naukovi pratsi Mizhrehional'noyi Akademiyi upravlinnya personalom. Ekonomichni nauky*, № 4 (67). URL: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2274>
9. Hryshchenko A.A. (2006) Transnatsional'nyy faktor u ekonomichnomu zrostanni tranzitivnykh krayin [The transnational factor in the economic growth of transitive countries]. Monohrafiya K.: Vydavnytstvo imeni M. P. Drahomanova, 314 p.
10. Ivanova K. Yu. (2020). Interesy uchasnykiv transferu tekhnolohiy ta mekhanizm yikh zabezpechennya [Interests of technology transfer participants and the mechanism of their provision]. *Pravo ta innovatsiyne suspil'stvo*, № 2 (15). DOI: [https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-2\(15\)-18](https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-2(15)-18)
11. Melnyk-Melnykov, P.G., Piatchanina, T.V., Ohorodnyk, A.N., Mazur M.G. (2019). Analysis of foreign tech transfer offices experience for the effective tech transfer system formation in the Ukrainian scientific institutions. *Science, technologies, innovation*, 62–69. DOI: <https://doi.org/10.35668/2520-6524-2019-3-07>
12. O. Kam'yans'ka, L. Smolyar (2017). Natsional'ni systemy upravlinnya transferom tekhnolohiy providnykh krayin svitu [National technology transfer management systems of the world's leading countries]. *Efektivna ekonomika*, № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5540>.
13. Ziatdinov Y.K., Voronin A.M., Permiakov O.Y., Varlamov I.D. (2015). Pareto-optimal region of mass-trajectory parameters of transformer aviation system. *Modern information technologies in the sphere of security and defence* № 2(23) URL: [https://dSPACE.nau.edu.ua/bitstream/NAU/30193/1/sit\\_2\\_23-2015.pdf](https://dSPACE.nau.edu.ua/bitstream/NAU/30193/1/sit_2_23-2015.pdf)
14. Duma O. I. (2021). Akademichnyy transfer tekhnolohiy: mekhanizmy realizatsiyi ta yevropeys'kyy dosvid [Academic technology transfer: implementation mechanisms and European experience]. *Efektivna ekonomika*. doi: 10.32702/2307-2105-2021.11.203
15. Rozghon, O., 2022. Technology transfer mechanism and its implementation in the innovation process. *Law and innovations*, 22–30.. DOI: [https://doi.org/10.37772/2518-1718-2022-1\(37\)-3](https://doi.org/10.37772/2518-1718-2022-1(37)-3)