

**SCI-CONF.COM.UA**

**INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF SCIENCE, TECHNOLOGY  
AND EDUCATION**



**PROCEEDINGS OF IV INTERNATIONAL  
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE  
JANUARY 18-20, 2024**

**VANCOUVER  
2024**

# **INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND EDUCATION**

Proceedings of IV International Scientific and Practical Conference  
Vancouver, Canada  
18-20 January 2024

**Vancouver, Canada  
2024**

## UDC 001.1

The 4<sup>th</sup> International scientific and practical conference “Innovative development of science, technology and education” (January 18-20, 2024) Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2024. 700 p.

## ISBN 978-1-4879-3792-8

The recommended citation for this publication is:

*Ivanov I. Analysis of the phaunistic composition of Ukraine // Innovative development of science, technology and education. Proceedings of the 4th International scientific and practical conference. Perfect Publishing. Vancouver, Canada. 2024. Pp. 21-27. URL: <https://sci-conf.com.ua/iv-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-innovative-development-of-science-technology-and-education-18-20-01-2024-vankuver-kanada-arhiv/>.*

### Editor

**Komarytskyy M.L.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor*

Collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern science development.

**e-mail:** [vancouver@sci-conf.com.ua](mailto:vancouver@sci-conf.com.ua)

**homepage:** <https://sci-conf.com.ua/>

©2024 Scientific Publishing Center “Sci-conf.com.ua” ®

©2024 Perfect Publishing ®

©2024 Authors of the articles

96. *Аренович Б. М.* 582  
ВПЛИВ ВІЙНИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ  
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
97. *Бурсиннікова Н. В.* 587  
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ  
ПОТЕНЦІАЛУ: ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ
98. *Варламова М. Л., Рибак К. Г.* 597  
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН  
МАГРИБУ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
99. *Добрунік Т. П., Кубік В. Д.* 607  
ПРИБУТОК В ОБЛІКОВО-ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ  
ПІДПРИЄМСТВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
100. *Кулявець О. С., Савченко М. В., Кулявець В. Г.* 615  
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
101. *Нестеренко С. С., Перепелиця Д. П.* 619  
ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ, КОНТРОЛЬ  
ПОКАЗНИКІВ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ
102. *Олійник В. А., Проценко О. В., Савченко М. В.* 624  
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ  
ПЕРСОНАЛУ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМСТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ
103. *Панасейко І. М., Архірейська Н. В., Панасейко С. М.,  
Вінніченко К. О.* 628  
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ІНТЕРПАЙП  
НТЗ»: ОЦІНКА ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ
104. *Полянська А. С., Павлів В. Б., Деделюк О. В., Гриців В. В.,  
Хомин А. Ю.* 635  
ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ  
ПОСЛУГ
105. *Ткаченко І. П., Безлюдько Є. О.* 641  
КОРЕЛЯЦІЙНИЙ ЗВ'ЯЗОК МІЖ ЗМІНОЮ МАТЕРІАЛОВІДДАЧІ  
ТА ОБСЯГОМ ВИРОБНИЦТВА ВИПУСКУ (РЕАЛІЗАЦІЇ)  
ПРОДУКЦІЇ
106. *Ткаченко І. П., Маслов І. В.* 645  
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА ТА  
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
107. *Ткаченко М. І., Бойченко К. С.* 651  
ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ  
БІЗНЕСУ
108. *Томашевська О. В., Савченко М. В.* 656  
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ  
УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.34:303.22

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ПОТЕНЦІАЛУ:  
ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ**

**Бурсицькова Наталія Вікторівна**

д.е.н., професор

Вінницький національний технічний університет

м. Вінниця, Україна

**Анотація:** мета публікації полягає у висвітленні деяких теоретико-методичних аспектів результативності діяльності промислових підприємств з урахуванням їхніх потенціалів. Для оцінювання управлінської ситуації стосовно результативності діяльності промислових підприємств та для визначення дієвості управління запропоновано модель оцінювання складових результативності з урахуванням потенціалів, яка ґрунтується на значеннях змін відповідних показників.

**Ключові слова:** потенціал, результативність, управління, процес, діяльність, підприємство.

**Вступ.** Функціональні можливості промислових підприємств визначаються їхнім потенціалом, успішне використання якого сприяє їхній результативній діяльності. В сучасних умовах у діяльності підприємств повною мірою не враховують весь спектр їхніх потенційних можливостей. Повосне відновлення економіки потребуватиме вишукування та задіювання усього діапазону потенційних можливостей (які є джерелом утворення доданої вартості) діяльності промислових підприємств. Мають актуалізуватися питання результативності різноманітних процесів (економічних, соціальних, екологічних, політичних та ін.) в діяльності підприємств, потенціал яких дозволить покращувати функціонування та розвиток цих підприємств як складних, стохастичних, емерджентних, синергетичних, цілеспрямованих тощо

систем, що потребуватиме відповідного управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням окреслення сутності, видів і структури потенціалів підприємств присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких В. Л. Дикань [1], П. Ф. Друкер [2], Н. В. Касьянова, В. В. Морєва [3], М. О. Кизим [4], І. А. Маркіна [5], П.Г. Перерва, Н. М. Побережна [6], М. Ю. Портер [7], В. В. Тупчак [8] та ін. Автор Н. С. Краснокутська вважає, що «потенціал підприємства – це можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [9, с. 7]. Автори [10, с. 262-263], до прикладу, економічний потенціал підприємства поділяють за функціональною структурою на:

- 1) виробничий потенціал, який містить матеріально-речові засоби і можливості їхнього використання при виробництві продукції;
- 2) трудовий потенціал, що формується як сукупність трудових потенціалів усіх функціональних видів діяльності;
- 3) фінансовий потенціал, який містить власні і позикові фінансові кошти й можливості їхнього використання в господарській діяльності;
- 4) ринковий потенціал як можливості підприємства за рахунок наявних маркетингових заходів здійснювати збут і логістику;
- 5) науково-технічний потенціал, який містить можливості підприємства щодо розвитку і впровадження результатів науково-технічного прогресу;
- 6) екологічний потенціал, який характеризує можливості підприємства здійснювати господарську діяльність, зберігаючи екосистему.

Науковці до складових потенціалу підприємств відносять *інноваційний потенціал* як сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення; *виробничий потенціал* як наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції; *управлінський потенціал* як навички та здібності керівників усіх рівнів

управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування й розвитку соціально-економічної системи підприємства [4]; *кадровий потенціал* як персоніфіковану робочу силу, котра розглядається в сукупності своїх якісних характеристик; *інформаційний потенціал* як єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, котрі забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер виробництва шляхом збирання, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів [11]; *соціальний потенціал* – як можливість налагодження відносин і здійснення продуктивної діяльності в межах однорідних груп (сім'я, близькі друзі), що дає змогу кожному із групи бути прийнятним у суспільстві (*сполучний потенціал*) та як можливість налагодження відносин і здійснення продуктивної діяльності між членами менш стійкої групи, яка характеризується більш слабкими й різносторонніми зв'язками і може сприяти просуванню по суспільних сходах тільки окремим членам групи (*поєднувальний потенціал*) [12]; *оперативний* (виробничий; трудовий; фінансовий) та *стратегічний* (інноваційний; управлінський; інвестиційний; маркетинговий; інформаційний) *потенціали підприємства* [13, с. 201] тощо.

Виробничим потенціалом промислового підприємства як системи є потенціал його розвитку. Він містить такі структурні елементи: вхід, процеси виробництва (цей елемент є базовим) та управління ними, вихід, зворотний зв'язок стосовно розширеного відтворення елементів системи і зовнішнє середовище, що уможливило бачення головних засад результативної діяльності та розвитку підприємства у межах його місії та потенціалу. На думку багатьох дослідників важливою складовою виробничого потенціалу є потенціал природний, який являє собою сукупність природних умов і ресурсів, котрі впливають на економічну діяльність і використовуються (можуть бути використані) у виробництві. Разом з тим, наукові дослідження підтверджують, що виробничий потенціал як економічну категорію слід розглядати в контексті визначення продуктивних сил, оскільки «...єдністю продуктивних сил і відносин економічної власності (виробничих відносин) визначається

суспільний спосіб виробництва, а загальна для всіх суспільно-економічних формацій структура продуктивних сил складається з трьох основних елементів: людей, засобів виробництва і використовуваних людьми сил природи» [14, с. 116]. Потенціал підприємства деякі науковці вважають складовою механізму управління, котрий є складною категорією управління, що об'єднує такі елементи, як цілі управління; критерії управління; фактори управління; методи управління; ресурси управління (матеріальні й фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використанні котрих реалізується обраний метод управління та забезпечується досягнення поставлених цілей). При цьому мета управління; його суб'єкти й об'єкти; принципи, методи, важелі управління; інструменти впливу; потенціали; показники; засоби; стимули; практичні заходи тощо утворюють структуру механізму управління.

Політика управління потенціалом має ґрунтуватися на розумінні того, що запорукою перемоги в конкурентній боротьбі підприємств на ринку є не накопичення ресурсів, рушійних сил, факторів виробництва, а ефективне та результативне їхнє використання. Поза увагою авторів залишається взаємозв'язок потенційних можливостей промислових підприємств і результативності їхньої діяльності з відповідним оцінюванням такої результативності з метою дієвого управління нею. Потребують вивчення питання перспектив удосконалювання управління результативністю діяльності промислових підприємств з урахуванням виявлених на ньому потенціальних можливостей, пошук шляхів її підвищення у контексті парадигми «пізнання-вимірювання-оцінювання-управління» такої результативності [15, с. 175-176]. Згадана парадигма може становити базис теорії результативності для подальшого окреслення підходів стосовно вимірювання, оцінювання та управління результативністю діяльності промислових підприємств.

**Мета публікації** полягає в висвітленні деяких теоретико-методичних аспектів щодо результативності діяльності промислових підприємств з урахуванням їхніх потенціалів. Розкриття сутності результативності діяльності



підприємств із окресленням сучасної парадигми їхнього дієвого функціонування через призму потенціалів, а також виокремлення деяких оновлених підходів до оцінювання результативності на основі її складових становить наукову новизну представленої публікації.

**Викладення основного матеріалу дослідження її отриманих наукових результатів.** Діяльністю підприємств (результативність якої для дієвого управління необхідно вимірювати та оцінювати) за своїм змістом вважатимемо потік процесів, які сумарно сприяють збільшенню потенціалу підприємства. Явними формами прояву таких процесів є кількісні й якісні зміни в них, які нами запропоновано оцінювати за допомогою відповідних показників складових результативності. Результативний прояв функціонування підприємств полягає в реалізації кількісних й якісних змін, збільшенні потенціалу підприємств, забезпеченні їхньої спроможності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища і підвищенні життєздатності та конкурентоспроможності підприємств. Потенціал розглядатимемо з точки зору сукупності можливостей цих підприємств, котрі формуються на основі сильних сторін внутрішнього середовища та з обґрунтованим врахуванням його слабких сторін, раціональне управління якими здатне сприяти результативному функціонуванню підприємств. Можливого успіху досягають ті підприємства, котрі мають певні ресурси, потенціал, структуру (поведінку), результативність, оскільки відсутність хоча б однієї з них унеможливує розвиток підприємства як системи. Невикористання потенціалу у повній мірі зумовлює інертність та подовження термінів прийняття управлінських рішень. Пріоритети покращення потенціалу підприємств можуть полягати в ключовій орієнтації підприємств на продукт, технології, ринок тощо. У контексті нашого дослідження вважаємо доречним пов'язування результативності діяльності підприємств як сукупності низки послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату, як послідовної зміни станів об'єкту в часі з потенціалом підприємства. Розкриємо детальніше зміст складових результативності діяльності підприємств та її зв'язок з потенційними можливостями цих підприємств. У роботі [16, с. 146] ми

зазначали, що результатом функціонування будь-якої системи (з урахуванням процесного, холістичного та системного підходів до вирішення питань стосовно вимірювання й оцінювання результативності будь-яких процесів) є її продукти як об'єкти, яким притаманна певна цінність, котра використовується для задоволення відповідних потреб. При цьому ми підкреслювали, що теоретичні й методичні аспекти дослідження дієвості процесу (як спроможності процесу давати певний результат) містять підходи, котрі ґрунтуються на ефективності як на понятті, не тотожному результативності. При дослідженні діяльності промислових підприємств з метою управління та з урахуванням властивості їх динамічності з усієї множини моделей обираємо авторські моделі показників складових результативності (див. [15-17]). Моделі мають наступний вигляд:

$$J_R = J_K \cdot J_E = J_K \cdot J_{V/Z} = J_G \cdot J_{V/Z}; \quad (1)$$

$$J_R = J_G \cdot J_{V/Z/V} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{V/G} = J_G \cdot J_{VZ/V} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{VZ/G}, \quad (2)$$

де індекси  $J_R$ ,  $J_K$ ,  $J_E$  та інші є індексами зміни певних показників як відношень значень відповідних показників до базисних. У нас, як завжди, в моделях (1) та (2)  $V$  – показник загального продукту процесу;  $Z$  – показник його продукту як затрат;  $G = (V - Z)$  – показник продукту як користі процесу;  $K = G + Z \cdot G/V$  – показник його масштабного продукту;  $E = V/Z$  – показник ефективності процесу як відношення показників загального продукту  $V$  і продукту як затрат  $Z$ . Усі показники вимірюються у вартісному виразі за одиницю часу (як правило, за рік) на одного працівника у фактичних цінах, не є складними в обчисленні й є універсальними з точки зору можливості застосування до будь-якого процесу. Масштабний продукт з показником  $K$  процесу, який досліджується, та ефективність процесу з показником  $E$  мають самостійне значення, характеризуючи процес з різних сторін: масштабний продукт – з кількісної, а ефективність – з якісної. Оскільки при дослідженні процесу важливим є одночасне врахування і кількісної, і якісної його характеристик, то за Гегелем (якість, кількість, міра тощо) мірою  $R$

результативності процесу може бути добуток відповідних показників його масштабного (кінцевого) продукту та ефективності. Відповідні показники перемножуються, бо враховуються і перший, і другий (логічне множення):  $R = K \cdot E = K \cdot V / Z = G(1 + V / Z)$ . Показник  $R$  є показником результативності процесів в діяльності підприємств (детальніше – в роботі ([17] та інших).

Використання зазначених вище моделей для різноманітних процесів в діяльності підприємств (що доведено нами отриманням результатів досліджень стосовно складових результативності та відповідних висновків за ними протягом понад 25 років (див. [15-17 та ін.])) вказало на те, що розрахунки за цими моделями не є надто складними, а результати обчислень є вагомими за витрати на них. Продовження досліджень у напрямку теорії і практики результативності потребувало вишукування та врахування в ній динаміки потенціалів підприємств як систем. Категорія «потенціал», яка походить від лат. *potentia* – «потужність, сила», вказує на наявні можливості, запаси, ресурси, які можуть використовуватися для досягнення, здійснення будь-чого. Кожна економічна система за законом усталеності намагається досягти шляхом використання усього свого потенціалу так званого самозбереження, при цьому потенціал розвитку системи має бути більшим за дестабілізуючі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, а сама вона має функціонувати результативно.

У контексті парадигми «пізнання-вимірювання-оцінювання-управління» стосовно погляду на підвищення результативності діяльності промислових підприємств змінення потенціалу має бути врахованим в ній. Модель зміни результативності будь-якого процесу у діяльності підприємства з урахуванням відповідного типу потенціалу може набути такого вигляду (формулу (3) отримано як середнє геометричне відповідних величин):

$$\Delta I(R(P)) = \sqrt[3]{\Delta I(K) \cdot \Delta I(E) \cdot \Delta I(P)}, \quad (3)$$

де  $\Delta I(R(P))$  (відрізняється від показника  $\Delta J_R$  з формул (1), (2) наявністю певної складової потенціалу підприємства при обчисленні індексу результативності) – абсолютне відхилення фактичного значення індексу

результативності процесу від базисного (попереднього, еталонного тощо) її значення в моделі її оцінювання на підприємстві з урахуванням потенціалу;

$\Delta I(K)$  (або  $\Delta J_K$  з формул (1), (2)) – абсолютне відхилення фактичного значення індексу кількісної складової (масштабності) результативності процесу від базисного (попереднього, еталонного тощо) її значення;

$\Delta I(E)$  (або  $\Delta J_E$  з формул (1), (2)) – абсолютне відхилення фактичного значення індексу якісної складової (ефективності) результативності процесу від базисного (попереднього, еталонного тощо) її значення;

$\Delta I(P)$  – абсолютне відхилення фактичного значення індексу певної складової потенціалу/загального потенціалу процесу на підприємстві від базисного (попереднього, еталонного тощо) її значення.

Абсолютне відхилення значень зазначених вище показників може розраховуватися як різниця між двома рівнями ряду динаміки. Воно показує, на скільки одиниць в абсолютному вираженні рівень одного періоду більше або менше певного попереднього рівня і, тому, може мати знак “+” (при збільшенні рівнів) або “-” (при зменшенні рівнів). При цьому для оцінювання управлінської ситуації стосовно результативності діяльності/окремого процесу в діяльності підприємства з урахуванням потенціалу та для визначення дієвості управління пропонуємо модель оцінювання складових результативності зазначеної діяльності (чи окремого процесу, який досліджується) підприємства з урахуванням потенціалу [17, с. 178]. Запропоновані нами підходи стосовно вимірювання й оцінювання результативності діяльності промислових підприємств на основі моделей її складових з урахуванням потенціалів можуть спрямовуватися на вдосконалювання процесу управління діяльністю цих підприємств. Впровадження окреслених вище авторських підходів у практику функціонування промислових підприємств сприятиме дієвому управлінню ними. Подальші дослідження спрямовуватимуться на реалізацію представлених у статті підходів на практиці.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Результатами дослідження є окреслення сутності показників результативності діяльності

промислових підприємств з урахуванням потенціалів. Недосконала політика використання потенціалів підприємств не забезпечує позитивного розвитку економічних, соціальних, екологічних та ін. процесів та сприяє виникненню кризових ситуацій на цих підприємствах. Концепції формування потенціалів підприємств, авторські підходи до визначення складових результативності процесів у діяльності підприємств з урахуванням потенціалів можуть сприяти переходу до нових принципів управління, якими, зокрема, стають дієвість та результативність. Подальші дослідження автора спрямовуватимуться на практичну реалізацію запропонованих у статті підходів.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дикань В.Л. Розвиток промислового потенціалу українських підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 136-142.
2. Druker P. F. *Classic Management Work*, M: *Alpina Publisher*, 2017. 218 p.
3. Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морева В.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.
4. Кизим М.О., Іванова О.Ю. Формування потенціалу саморозвитку регіонів України: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: Економіка. 2015. Вип. 1(1). С. 15-20.
5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Хорошко Д.Р. Управління інноваційним потенціалом як фактор стратегічного розвитку та конкурентних переваг підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 3. С. 76-81.
6. Перерва П.Г., Побережна Н.М. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 191-198.
7. Porter M.U. *Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability*. Alpina Publisher. 2016. 716 p.
8. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в

сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. № 8 (11). С. 49-52.

9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

10. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М. М. Шигун. Житомир: ЖДТУ, 2004. 352 с.

11. Курлакова С.Ю., Міняйленко І.В. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. 214 с.

12. Putnam R. The Prosperous Community – Social Capital and Public Life. *American Prospect*. 1993. № 13. P. 35-42.

13. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: моногр. НАН України, Інститут економіки пром-сті. Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. 374 с.

14. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.

15. Буреннікова Н. В., Ярмоленко В. О., Буренніков Ю. Ю., Шуберанський В. Е. Теоретичні засади результативності діяльності промислових підприємств з урахуванням потенціалу: сутність, значення, показники, підходи до управління. *Бізнес Інформ*. 2023. № 2. с. 174-182.

16. Буреннікова Н.В., Ярмоленко В.О. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 145–152. URL: [https://www.businessinform.net/export\\_pdf/business-inform-2016-1\\_0-pages\\_145\\_152.pdf](https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2016-1_0-pages_145_152.pdf).

17. Ярмоленко В.О., Поліщук Н.В. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання. *Вісник Черкаського університету*. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧНУ. 2012. № 33 (246). С. 86-93.

