

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЙ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ ТЕОРІЇ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ

©2020 БУРЕННИКОВА Н. В., ЯРМОЛЕНКО В. О., КАВЕЦЬКИЙ В. В.

УДК 330.3:338.24:303.22:631.1:51-77
JEL: C52; D61; M21

Буреннікова Н. В., Ярмоленко В. О., Кавецький В. В. Теоретико-прикладні аспекти управління ефективністю інвестицій промислових підприємств з позицій стейкхолдерської теорії: сутність, показники

У статті уточнено та доповнено класифікацію сучасних зацікавлених сторін (стейкхолдерів) з виокремленням групи основних внутрішніх стейкхолдерів та окреслено визначення поняття «узгоджена (стратегічна) мета» з виділенням локусних (тактичних) цілей окремих груп стейкхолдерів. Підкреслено, що функціонування групи основних внутрішніх стейкхолдерів (працівників промислових підприємств) має здійснюватися з урахуванням принципу «золотого перетину» та на конкретному прикладі проілюстровано практичну реалізацію цього принципу. Відзначено, що на підприємстві без ефективного процесу утворення ним валового доходу (новоствореної вартості) інвестиції априорі унеможливаються. Акцентовано увагу на тому, що ефективність взаємодії стейкхолдерів (зокрема, стосовно інвестицій) можна виміряти й оцінити за допомогою системи показників складових результативності на підґрунті моделей Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка (для верифікації моделей за прикладом щодо об'єкта дослідження обрано процес формування валового доходу реальних промислових підприємств Вінницької області). Доведено, що таке вимірювання за принципами тріалектики сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень, у даному випадку рішень, пов'язаних із інвестиціями промислових підприємств як систем на мікрорівні з виокремленням примордіальних компонентів такої системи. На основі використання системного та процесного підходів здійснено рейтингування підприємств із визначенням підприємств-лідерів з точки зору ефективності інвестицій та ККД (коефіцієнта корисної дії) інвестицій у людський капітал з виокремленням відповідних компонентів.

Ключові слова: інвестиція, управління, стейкхолдери, компоненти системи, людський капітал, моделі ефективності Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка.

DOI:

Табл.: 4. **Бібл.:** 26.

Буреннікова Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: n.burennikova@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2529-1372>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/i-8441-2018>

Ярмоленко Віктор Олексійович – доктор фізико-математичних наук, доцент (Вінниця, Україна)

E-mail: 01559yarmol@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8550-3998>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-6998-2019>

Кавецький Вячеслав Валерійович – старший викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: kvslavoff@gmail.com

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/l-8441-2018>

УДК 330.3:338.24:303.22:631.1:51-77

JEL: C52; D61; M21

Буреннікова Н. В., Ярмоленко В. А., Кавецький В. В. Теоретико-прикладні аспекти управління ефективністю інвестицій промислових підприємств з позицій стейкхолдерської теорії: сутність, показники

В статье уточнена и дополнена классификация современных заинтересованных сторон (стейкхолдеров) с выделением группы основных внутренних стейкхолдеров и обозначено определение понятия «согласованная (стратегическая) цель» с выделением локусных (тактических) целей отдельных групп стейкхолдеров. Подчеркнуто, что функционирование группы основных внутренних стейкхолдеров (работников промышленных предприятий) должно осуществляться с учетом принципа «золотого сечения» и на конкретном примере проиллюстрирована практическая реализация этого принципа. Отмечено, что на предприятии без эффективного процесса образования им валового дохода (вновь созданной стоимости) инвестиции априори невозможны. Акцентировано внимание на том, что эффективность взаимодействия стейкхолдеров (в частности, относительно инвестиций) можно измерить и оценить с помощью системы показателей составляющих результативности на основе моделей Буренниковой (Поліщук) – Ярмоленко (для верификации моделей примером объекта исследования выбран процесс формирования валового дохода реальных промышленных предприятий Винницкой области). Доказано, что такое измерение по принципам триалектики будет способствовать повышению обоснованности управленческих решений, в данном случае решений, связанных с инвестициями промышленных предприятий как систем на микроуровне с выделением примордиальных компонентов такой системы. На основе использования системного и процессного подходов осуществлено рейтингование предприятий с определением предприятий-лидеров с точки зрения эффективности инвестиций и ККД (коэффициента полезного действия) инвестиций в человеческий капитал с выделением соответствующих компонентов.

Ключевые слова: инвестиция, управление, стейкхолдеры, компоненты системы, человеческий капитал, модели эффективности Буренниковой (Поліщук) – Ярмоленко.

Табл.: 4. **Библ.:** 26.

Буреннікова Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: n.burennikova@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2529-1372>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/i-8441-2018>

Ярмоленко Виктор Алексеевич – доктор физико-математических наук, доцент (Винница, Украина)

E-mail: 01559yarmol@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8550-3998>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-6998-2019>

Кавецкий Вячеслав Валерьевич – старший преподаватель кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Винницкого национального технического университета (Хмельницкое шоссе, 95, Винница, 21021, Украина)

E-mail: kvslavoff@gmail.com

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/I-8441-2018>

UDC 330.3:338.24:303.22:631.1:51–77

JEL: C52; D61; M21

Burennikova N. V., Yarmolenko V. O., Kavetskiy V. V. The Theoretical and Applied Aspects of the Management of Efficiency of the Industrial Enterprises' Investments from the Standpoint of the Stakeholder Theory: Essence, Indicators

The article improves and complements the classification of modern stakeholders with the selection of a group of main internal stakeholders and specifies the definition of the concept of «agreed (strategic) goal» with the selection of locus (tactical) goals of individual groups of stakeholders. It is underlined that the functional activity of the group of main internal stakeholders (workers of industrial enterprises) should be carried out in accordance with the principle of the «golden section», using a concrete example the practical implementation to have this principle illustrated. It is noted that in the enterprise without an effective process of creation of its gross income (newly created value) investments are impossible a priori. It is emphasized that the efficiency of interaction of stakeholders (in particular, with regard to investments) can be measured and evaluated by a system of indicators of the performance constituents based on the Burennikova (Polishchuk) – Yarmolenko models (the process of generating gross income for real industrial enterprises in the Vinnytsya region has been chosen as an example of the research object for verification of the models). It is proved that such a measurement on the principles of trialectics will help to increase the validity of managerial decisions, in this case, decisions related to the industrial enterprises' investments as systems at micro-level with the allocation of primordial components of such a system. Based on the use of systemic and process approaches, enterprises have been rated, with the identification of enterprises-leaders in terms of investment efficiency and efficiency coefficient of investments in human capital with allocating the appropriate components.

Keywords: investment, management, stakeholders, system components, human capital, efficiency models of Burennikova (Polishchuk) – Yarmolenko.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 26.

Burennikova Natalia V. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University (95 Khmelnytske Shose, Vinnytsia, 21021, Ukraine)

E-mail: n.burennikova@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2529-1372>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/i-8441-2018>

Yarmolenko Viktor O. – D. Sc. (Physics and Mathematics), Associate Professor (Vinnytsia, Ukraine)

E-mail: 01559yarmol@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8550-3998>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-6998-2019>

Kavetskiy Vyacheslav V. – Senior Lecturer of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University (95 Khmelnytske Shose, Vinnytsia, 21021, Ukraine)

E-mail: kvslavoff@gmail.com

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/I-8441-2018>

Удосконалювання управління ефективністю інвестицій, які визначають напрям розвитку підприємства, є нагальною проблемою сьогодні. Саме ефективні інвестиції (від латинського «invest», що означає «вкладати») сприяють конкурентоспроможності виробництва, його модернізації, економічному зростанню, підвищенню показників діяльності промислових підприємств, на яких виробляють продукцію з високою доданою вартістю. Деякі науковці вважають інвестиції ресурсом підприємства, виокремлюючи при цьому групи ресурсів залежно від видів діяльності підприємства (ресурси, що обслуговують операційну, фінансову, інвестиційну діяльність [1, с. 15].

У процесі діяльності та управління нею підприємства взаємодіють з багатьма зацікавленими сторонами – стейкхолдерами, котрими вважають за Стандартом ISO 26000 «осіб або групи осіб, зацікавлених у будь-яких рішеннях або діяльності організації» чи під котрими за Стандартом AA1000SES мають на увазі «групу, що може впливати на діяльність організації

або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, її продукції або послуг і пов'язаних з цим дій» [2; 3].

Актуальність дослідження полягає не стільки в уточненні терміна «стейкхолдер» чи в певному вдосконаленні класифікацій груп стейкхолдерів, скільки в обґрунтуванні думки про те, що взаємовідносини (які є відповідними процесами) між цими групами можна описати кількісно і про те, що система показників для обчислення ефективності інвестицій існує. Цією системою показників є комплекс моделей складових результативності будь-якого процесу авторів Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка. Викликають зацікавленість і потребують спеціального вивчення прикладні аспекти застосування згаданих моделей при прийнятті управлінських рішень стосовно ефективності інвестицій промислових (зокрема, машинобудівних) підприємств. Необхідність управління згаданою ефективністю впливає із сутності діяльності (бажано, щоб їй була притаманна певна єдність та підпорядкованість загальній меті, щоб вона була

спільною, спрямованою на узгоджену між групами стейкхолдерів мету) великої кількості зацікавлених сторін; таке управління має передбачати розробку та реалізацію на практиці цілісної, узгодженої (впорядкованої) системи впливу на компоненти системи з метою виконання нею (системою) належних функцій.

В економічній науці через наявність великої кількості наукових шкіл і досі існує онтологічна невизначеність. Як відомо, саме онтологічні наративи економічної науки окреслюють її предметне поле, визначають понятійно-категоріальні аспекти тощо. У цьому контексті в структурі цілей різних груп стейкхолдерів, наприклад у сферичній онтології, можна виокремити ядро та периферію та/або середовище; в осевій онтології – вісь і відгалуження; у шаровій онтології – глибинний шар і поверхневі шари; у мережевій онтології – вузол і локус (лат. *locus* – місце). Зокрема, у мережевій економічній онтології можна вести мову про декілька вузлових початків (компонент) системи, навколо яких групуються локусні (тактичні) цілі, принципи, функції тощо. Бажано виокремити *узгоджену (загальну, стратегічну)* між різними зацікавленими сторонами мету. *Узгодженою метою* (котра за законом відповідності виробничих систем цілям, які перед ними поставлені, стає базисною *стратегічною* ціллю усіх груп стейкхолдерів; за цим законом функціонування системи, підсистем і компонент системи оцінюється ступінь досягнення стратегічної мети) *вважатимемо так званий акумулятор усіх прогресивних тактичних (локусних) цілей зацікавлених сторін* (стейкхолдерів), *рушій економіки, котрий спрямовується в перспективне майбутнє* (визначає футурологічний вектор розвитку економіки). Вона становить *підґрунтя управління економікою як системи*, визначає його теоретичні засади. У цьому контексті важливим стає виокремлення відповідних компонентів системи.

Категорія *управління*, її елементи формувалися протягом тривалого часу в процесі еволюції філософської та економічної думки, зазнавали багато змін у підходах і розумінні у трактуваннях, щоразу управління як категорії надавалося все більше функцій та чіткості. Потреба в управлінні, тобто в необхідності прийняття того чи іншого рішення, виникає, як вважає, наприклад, В. О. Василенко, тільки при виникненні проблеми [4]. Проблема в загальному випадку визначається двома станами – бажаним і фактичним. Неузгодженість між цими станами визначає необхідність вироблення управлінського рішення чи керуючого впливу з метою приведення фактичного стану системи до бажаного. Управлінням вважають цілеспрямований вплив на об'єкт із метою зміни його стану чи поведінки у зв'язку зі змінами обставин [5, с. 10]. У нашому випадку *управлінням* будемо вважати такий особливий вид діяльності, котрий сприяє досягненню узгоджених (стратегічних) цілей *зацікавлених*

сторін стосовно інвестицій, підтримуючи цілісність *їхніх* взаємодій як системи, *їхнє* раціональне функціонування та розвиток цих взаємодій і взаємовідносин. Також вважатимемо управління певним механізмом для досягнення стратегічної (узгодженої) та тактичних (локусних) цілей (у даному випадку досягнення певного рівня *ефективності* інвестицій).

Бажано, щоб процес узгодженості протікав згідно із законом «золотої пропорції» чи «золотого перетину». Відомим є той факт, що система, яка розвивається за згаданим законом, матиме стійкі функціонування та розвиток. Управління в такому контексті має сприяти формуванню правильних пропорцій та оптимальному співвідношенню компонентів системи, яка розглядається. Знання та застосування цього й інших законів розвитку компонентів системи та системи в цілому забезпечуватимуть ефективне функціонування підприємства як виробничої системи.

Доповнити та конкретизувати дію закону «золотого перетину» й інших законів функціонування промислового підприємства як виробничої системи мають корелятивні закономірності, серед яких: відповідність організації виробництва її цілям; відповідність форм і методів організації виробництва рівню розвитку його матеріально-технічної бази підприємства; відповідність організації виробництва конкретним виробничо-технічним умовам; відповідність між рівнем організації виробництва та системою управління; еволюція форм і методів організації виробництва адекватно до основних тенденцій економічного розвитку [6].

Управління ефективністю інвестицій промислових підприємств має розглядатися з позицій як системного підходу (коли досліджується функціонування якої-небудь системи в цілому без концентрації уваги на її окремих частинах), так і з позицій окремих відповідних складових (компонентів, елементів, частин) такої системи. При цьому виникає необхідність розроблювання й удосконалювання методики вимірювання та оцінювання ефективності інвестицій, без яких функціонування підприємства (котре є системою на мікрорівні, що складається із певних компонентів, серед яких є примордіальні, первинні) та його розвиток певною мірою унеможливаються. Така методика, на нашу думку, може ґрунтуватися на моделях складових ефективності та результативності Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка.

Уже понад 80 років (починаючи з 30-х років ХХ ст.) як окремий науковий напрям досліджень стратегічного менеджменту існує стейкхолдерська теорія, а прикладні аспекти стосовно взаємовідносин у процесі функціонування стейкхолдерів є малодослідженими. Сучасні науковці та практики продовжують дотримуватися думки про те, що як власне відносини між окремими групами стейкхолдерів, так і ефективність взаємних відносин між ними кіль-

кісному вимірюванню не підлягають, продовжуючи використовувати на практиці тільки експертні методи та/або нечітку логіку. Хоча і ті, й інші (теоретики і практики) наголошують як на теоретичній, так і на прикладній значущості стейкхолдерської теорії в економіці підприємств і стратегічному менеджменті при прийнятті управлінських рішень. Зокрема, автор Л. В. Гаценко зазначає, що «...поняття «стейкхолдери» є основним у теорії зацікавлених сторін». Уперше термін «стейкхолдери» (*stakeholders*) був використаний у працях науковців Стенфордського науково-дослідного інституту в 1963 р., але широкого застосування набув лише в 1990-ті рр. Саме тоді в 1984 р. з'явилася праця Р. Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» як повномасштабна та розгорнута стейкхолдерська теорія. Науковець запропонував визначення стейкхолдерів, яке є актуальним і нині в економічному світі, відповідно до якого це «будь-яка група або індивідуум, які можуть впливати або на яких може впливати досягнення організацією своєї мети...» [7, с. 157]. Теорії стейкхолдерів присвятили свої наукові праці К. Белоусов [8], П. Данселмі [9], Т. Дональдсон і Л. Престон [10], Н. Краснокутська та Я. Ришкова [11], Л. Дональдсон і Дж. Девіс [12], Р. Фрімен [13] та ін.

Дослідження взаємовідносин між окремими групами стейкхолдерів вказало на те, що узгодження таких відносин потребує відповідних інвестицій. Тут доцільно згадати таких авторів, як Н. Брюховецька [14], А. Землянкін [15], О. Ляшенко [16] та ін. Однак питання управління ефективністю інвестицій у контексті стейкхолдерської теорії залишаються поза увагою вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків.

Метою статті є розкриття та реалізація на практиці методики управління ефективністю інвестицій промислового підприємства як системи на мікрорівні з позицій стейкхолдерської теорії на основі показників складових частин результативності кожної компоненти зазначеної системи.

Неоднозначність у трактуванні сутності поняття може призвести до неточних або хибних висновків як у теоретичних, так і практичних дослідженнях. У цьому контексті, погоджуючись із думкою Л. Гаценко (яка посилається на відповідні класифікації Р. Е. Фрімена, Дж. Ньюбулда та Дж. Луффмана), конкретизуємо, що стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) вважають акціонерів підприємства; покупців продукції цього підприємства; постачальників ресурсів; службовців та працівників, які безпосередньо працюють на підприємстві (зокрема, ту частину, яка зацікавлена в досягненні його цілей); місцеве співтовариство; різні широкі суспільні групи; державу. Єдиного переліку стейкхолдерів не існує, вони різняться залежно від галузі, місця розташування та сфери діяльності підприємства тощо. Серед різноманітних груп зацікавлених сторін викремимо *основних* (тих, хто безпосередньо бере

участь у виробництві продукції) *внутрішніх* (тих, хто здійснює та відповідним чином пов'язує свою діяльність із підприємством: працівників, акціонерів) стейкхолдерів. Діяльність цієї та інших груп стейкхолдерів потребує відповідних інвестицій у ресурси (матеріальні, трудові та ін.), у процеси виробництва та управління з метою одержання новоствореної вартості тощо. Інвестиції мають бути ефективними, приводити до узгодженої (стратегічної) відповідним чином між певними групами стейкхолдерів мети. Як відомо, з плином часу умови (внутрішні та зовнішні обставини) функціонування стейкхолдерів змінюються. Вплив *зовнішнього* середовища формують політика, екологія тощо. *Внутрішніми* умовами (факторами, резервами) є організаційні, матеріальні та ін. Спроможність промислових підприємств функціонувати та розвиватися, тобто змінюватися з плином часу, підпорядковується так званому закону еластичності (*оперативної* та *стратегічної*; *перша* з них забезпечується внутрішніми умовами, резервами підприємства як виробничої системи, а *друга* – заміною обладнання, перепідготовкою кадрів тощо).

Стосовно ефективності інвестицій основних внутрішніх груп стейкхолдерів відзначимо таке. На думку А. Череп [17, с. 601], певні рекомендації щодо використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства взагалі можна знайти в американському стандарті управлінського обліку «Вимірювання ефективності підприємства» (*Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»*; SMA 4D), котрий ґрунтується на розрахунку фінансових показників (чистого прибутку, грошових потоків, рентабельності інвестицій та ін.). Широкого розповсюдження, як зазначає далі А. Череп, набула розроблена професорами Гарвардської школи економіки Р. Капланом і Д. Нортоном методика оцінки ефективності підприємства на основі збалансованої системи показників (BSC), яка передбачає чотири напрямки оцінки ефективності: ринок і клієнти, фінанси, бізнес-процеси, навчання та розвиток. Автор вбачає доцільним включати до оцінювання ефективності вимоги всіх зацікавлених сторін, хоча підкреслює, що відношення між ними неможливо описати кількісно [17, с. 602]. Цікавими є підходи деяких авторів, зокрема Г. Партин [18], до кількісного оцінювання інтересів стейкхолдерів щодо діяльності підприємства та їх внесків у цю діяльність (хоча досить штучним і необґрунтованим вбачається застосування для оцінювання інтересів і внесків підприємства та стейкхолдерів за трьома найважливішими показниками, які авторами вважаються найважливішими без пояснення, якими саме). Ці автори як інструментарій у дослідженнях знову ж таки використовували нечітку логіку та експертні методи.

Критерієм ефективності функціонування підприємства як економічної системи, наприклад, Л. Глу-

біш вважає реалізацію економічних інтересів через ринкові відносини стейкхолдерів задля досягнення конкретно сформульованих ними цілей [19]. Автор вказує на три мети стейкхолдерів: «...для виробника – підвищення економічної ефективності; для споживача – підвищення соціальних стандартів, для держави – досягнення спільної дії всіх структурних елементів як єдиної системи, що матиме позитивний вплив на показники її функціонування» [19, с. 172]. Погоджуючись із авторами [19; 20], підкреслимо, що тут простежуються принципи тріалектики, яка, крім двох елементів (протилежностей), передбачає наявність третього сполучного елемента і в такий спосіб усезагальність закону єдності протиріч розглядається як певна тріада. «Тріалектика є філософським методом і теорією пізнання гармонійного розвитку, тобто на зміну діалектиці протиріч приходять тріалектика одноріч, бо трактує розвиток як вирішення протилежностей шляхом створення «нового», що є гармонійним синтезом протилежностей, які мають бути вирішеними» [19, с. 172].

На нашу думку, ефективність взаємодії стейкхолдерів можна виміряти й оцінити за допомогою системи показників складових результативності на підґрунті моделей Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка. Таке вимірювання сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень, у даному випадку рішень, пов'язаних із інвестиціями промислових підприємств як систем на мікрорівні з виокремленням компонентів такої системи. При цьому «...компонентом системи, підсистемою (*subsystem*) називатимемо будь-який елемент, який входить у склад системи як множини найпростіших частин довільної природи, неподільних з огляду вирішення конкретної задачі та закономірно пов'язаних між собою. Складну систему можна розбити на елементи (компоненти) різними способами залежно від мети дослідження. Компоненти системи володіють властивостями системи, забезпечують функціонування системи та існування її головних властивостей...» [21]. Важливим є виокремлення серед них примордіальних (первинних) компонент (лат. *primordialis*; *primordium* – початок, походження).

У наших дослідженнях, як завжди [22], наслідком процесу вважатимемо продукти цього процесу: продукт як користь – чистий наслідок процесу, продукт як втрати (втрачений наслідок процесу), загальний продукт (сукупний наслідок процесу як з позицій користі, так і з позицій втрат); масштабний продукт у вигляді продукту як користі та тієї частини продукту як втрат, котра пропорційна частці продукту як користі в загальному продукті (цей продукт характеризує масштаб процесу – звідси і походить його назва).

Показники як індикатори дієвості процесу мають такий вигляд: V – показник загального продукту процесу; Z – показник його продукту як затрат;

$G = (V - Z)$ є показником продукту як вигоди (користі) процесу; $E = V / Z$ – показник ефективності процесу як відношення показників загального продукту V і продукту як затрат Z (якісна складова результативності процесу); $K = (G + Z \cdot G / V)$ – показник масштабного продукту процесу (кількісна складова показника результативності процесу); $R = K \cdot E = K \cdot V / Z = G \cdot V (1 + V / Z)$ є показником результативності процесу як добутку показника K масштабного продукту процесу на показник E його ефективності. Це знайшло відображення в наших публікаціях [21–24 тощо].

Застосування на практиці складових результативності певного процесу на основі моделювання залежить від особливостей цього процесу і потребує спеціального розгляду, котрий пов'язується зі своєрідностями вимірювання продуктів процесу. За допомогою показників відповідних продуктів можна виразити показники складових результативності процесу, кожний із яких містить як кількісну, так і якісну складові. Сукупність взаємопов'язаних показників складових результативності процесу в моделях Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка, запропоновану в роботах [21–24 та інших], є складовою частиною концептуального механізму *SEE*-управління процесами (у тому числі, пов'язаними із взаємовідносинами між окремими групами стейкхолдерів) функціонування складних систем (котрими є промислові підприємства, зокрема підприємства машинобудування).

Для верифікації моделей за приклад щодо об'єкта дослідження обираємо процеси *формування та розподілу валового доходу* такого, за нашою класифікацією, основного стейкхолдера (з його працівниками, акціонерами тощо та взаємовідносинами між ними), як промислове (машинобудівне) підприємство; підпроцес його виробничої діяльності є основним, внутрішнім, таким, котрий формує новостворену вартість. Процес формування валового доходу підприємства є базовим для утворення валового регіонального продукту та ВВП країни. Своєю чергою, базовим, примордіальним для зазначеного вище процесу є процес праці (процес задіяння у виробництво людського та ін. капіталів). Відзначимо, що під терміном «людський капітал» вважатимемо такий, котрий відрізняється за змістовим наповненням від термінів «робоча сила», «людський фактор», «трудові ресурси», «трудова потенціал» тощо. Погоджуючись із думкою Д. П. Мельничук [25, с. 238], під людським капіталом розумітимемо «...економічний актив, що формується в результаті інвестицій шляхом набуття знань та доцільної видозміни продуктивних спроможностей індивіда (трудова колективу, суспільства в цілому) та є формою представлення останніх у ході трудової діяльності, яка забезпечує певний дохід учасникам інвестиційно-виробничого процесу». Як далі зазначає цей самий автор [25, с. 213], існує «... суттєва різниця між поняттями «людський капітал підприємства» та

«людський капітал країни»; «...якщо у першому випадку суб'єктами соціально-трудових відносин виступають усі учасники розподілу отриманого доходу, то у другому – на конкретний момент часу – лише частина з реципієнтів останнього, а тому отриманий дохід розподілятиметься принципово іншим чином, у тому числі, через систему соціального захисту населення». Цікавою і доречною є думка цього ж автора про те, що «...як помилково стверджувати, що дохід на людський капітал повинен визначатися не ринковою вартістю (як відображенням цінності) його складових, а обсягами витрачених на їх формування ресурсів, так неправомірно й вважати, що обсяги людського капіталу можна оцінити, виходячи з визначення відповідних обсягів інвестування. Для оцінювання людського капіталу необхідно скористатися принципово іншим інструментарієм» [25, с. 62]. Таким інструментарієм може служити комплекс авторських моделей складових результативності [22; 23].

Вважаємо, що розподіл новоствореної вартості (валового доходу тощо) між власником засобів виробництва та власником людського капіталу має відбуватися на принципах взаємодії не тільки, як зазначає Д. П. Мельничук, «двох вільних агентів ринкової економіки», а й із урахуванням тактичних цілей усіх стейкхолдерів, задіяних у процес функціонування підприємства як виробничої системи. Підкреслимо, що тільки тоді «...виникатимуть підстави для розподілу новоствореної вартості у відповідності до персонального внеску кожної із сторін у загальний результат» [25, с. 62]. На нашу думку, доцільним тут є застосування категорії та відповідних моделей складових результативності й ефективності (як якісної складової результативності) процесів формування та розподілу валового доходу промислового підприємства як системи на мікрорівні із ідентифікацією певних компонент цієї системи.

Маємо погодитись із В. П. Антонюк [26, с. 64], що до джерел формування інвестицій у розвиток людського капіталу слід віднести: кошти населення, які спрямовуються у сферу освіти, здоров'я та культурного розвитку; кошти підприємств, які спрямовуються на підготовку та перепідготовку кадрів, соціальний розвиток персоналу; бюджетні кошти – витрати держави на фінансування освіти, охорони здоров'я, культурного розвитку, інформаційного забезпечення.

Формуванню правильних пропорцій і оптимальному співвідношенню між компонентами системи, що забезпечить побудову «ідеальної» моделі функціонування та розвитку підприємства як виробничої системи, сприяє «закон золотого перетину». Співвідношення золотого перетину ($0,618 + 0,382 = 1$) доцільно приймати критерієм ефективності стійкого розвитку та функціонування підприємства. Це означає, що у стійкій економічній системі підприємства частка організованості та впорядкованості повинна

складати не менше 0,618 (61,8%), а частка кризових явищ не має перевищувати 0,382 (38,2%). При такому співвідношенні економічна система підприємства зберігає достатню керованість і стійкість. Зазначене стосується й ефективності інвестицій на підприємстві як системі на мікрорівні.

На підприємстві без ефективного процесу утворення ним валового доходу (новоствореної вартості) інвестиції апріорі унеможливаються. Як зазначалося вище, для верифікації моделей за прикладом щодо об'єкта дослідження вибираємо процес формування валового доходу як підпроцес його виробничої діяльності, котрий, як відомо, є процесом праці та формує частину створення валової доданої вартості (ВДВ) регіону, країни. Він характеризується матеріальними й амортизаційними затратами. Визначивши зазначений процес як об'єкт дослідження, розглядатимемо процес формування валового доходу п'ятих провідних підприємств машинобудування А, В, Д, Е, Ж. У силу конфіденційності інформації за статтею 21 Закону України «Про державну статистику» конкретизацію певних статистичних даних кожного з цих підприємств ми не надаємо. Тим не менш, зазначимо, що такими підприємствами є: ПрАТ «Вінницький дослідний завод», ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»; ПрАТ «Барський машинобудівний завод», ПрАТ «Вінницький завод «МАЯК», ТОВ «Брацлав». Конфіденційність забезпечено за допомогою жеребкування щодо цих підприємств. У табл. 1 наведено щорічні значення показників виробничої діяльності вказаних підприємств за 2014–2018 рр., розраховані авторами як середні арифметичні. У табл. 2 подано значення певних показників цих підприємств та загальносередні значення показників цих підприємств (ЗСЗ) за період 2014–2018 рр., які також обчислено авторами за даними табл. 1 як середні арифметичні. Для досягнення мети нашого дослідження при аналізі ефективності процесу утворення валового доходу та ЗСЗ об'єктів А, В, Д, Е, Ж застосуємо спочатку авторську методику виокремлення підприємств групи лідерів від усіх інших підприємств.

Порівнюючи дані табл. 2, знаходимо, що за показниками ефективності отримання валового доходу підприємства утворюють такий ряд: В, Ж, Е, А, Д (від більшого значення до меншого), причому перші два підприємства мають показники ефективності, які є більшими за середні значення.

Табл. 3 характеризує середньорічні значення показників ефективності виробничої діяльності підприємств А, В, Д, Е, Ж і загальносередні значення зазначених показників цих підприємств (ЗСЗ) за період 2014–2018 рр. У табл. 4 відображено показники ефективності функціонування компонент учасників виробництва щодо людського капіталу (при цьому враховано, що матеріально-грошові компоненти у вигляді витрат підприємств є вигодою (доходом)

Показники виробничої діяльності підприємств за 2014–2018 рр.

Показник	Рік					Середні
	2014	2015	2016	2017	2018	
Підприємство А						
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	16579	17407	25096	44069	44505	29531,2
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн	11861	11653	22424	24842	33422	20840,4
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	3120	3279	3380	5548	7750	4615,4
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	90	80	83	77	78	81,6
5. Валовий дохід	4718	5754	2672	19227	11083	8690,8
6. Середня частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході						0,531067
Підприємство В						
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	49586	96786	74478	164767	186037	114330,8
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн	28259	51563	53385	90664	149373	74648,8
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	12646	15509	18766	31121	42087	24025,8
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	385	344	368	383	396	375,2
5. Валовий дохід	21327	45223	21093	74103	36664	39682
6. Середня частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході						0,60546
Підприємство Д						
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	96084	120475	128701	141782	157979	129004,2
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн	63461	87082	88460	108417	122811	94046,2
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	18058	21744	22705	28720	34801	25205,6
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	427	420	389	354	320	382
5. Валовий дохід	32623	33393	40241	33365	35168	34958
6. Середня частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході						0,721025
Підприємство Е						
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	186400	244270	296312	311874	382858	284342,8
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн	102944	172202	200542	243811	279980	199895,8
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	42971	50548	59809	68930	80013	60454,2
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	781	790	794	705	582	730,4
5. Валовий дохід	83456	72068	95770	68063	102878	84447
6. Середня частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході						0,715883
Підприємство Ж						
1. Чистий дохід від реалізації продукції	20099	29199	47111	43536	43903	36769,6
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн	14025	19533	30829	27321	30631	24467,8
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	5488	6474	6619	8062	12379	7804,4
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	165	157	162	130	131	149
5. Валовий дохід	6074	9666	16282	16215	13272	12302,8
6. Середня частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході						0,634370

Джерело: розраховано авторами за даними підприємств.

Таблиця 2

Середньорічні значення показників виробничої діяльності підприємств А, В, Д, Е, Ж і загальносередні значення показників цих підприємств (ЗСЗ) за період 2014–2018 рр.

Показник	Підприємство					ЗСЗ
	А	В	Д	Е	Ж	
1. Чистий дохід від реалізації продукції (V_i)	29531,2	114330,8	129004,2	284342,8	36769,6	118795,72
2. Матеріальні затрати та амортизація, тис. грн (Z_i)	20840,4	74648,8	94046,2	199895,8	24467,8	82779,8
3. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, тис. грн	4615,4	24025,8	25205,6	60454,2	7804,4	24421,08
4. Середньорічна чисельність працівників, осіб	81,6	375,2	382	730,4	149	343,64
5. Валовий дохід (G_i)	8690,8	39682	34958	84447	12302,6	36016,08
6. Частка витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи у валовому доході	0,531067 (5)	0,60546 (4)	0,721025 (1)	0,715883 (2)	0,634360 (3)	0,67806035

Примітки: V_i – показники чистого доходу від реалізації продукції; Z_i – показники матеріальних затрат і амортизації; $G_i = (V_i - Z_i)$ – показники валового доходу. У дужках зазначено ранги показників підприємств.

Джерело: розраховано авторами за даними табл. 1 на основі [21].

Таблиця 3

Середньорічні значення показників ефективності формування валового доходу підприємств А, В, Д, Е, Ж та їхні загальносередні значення (ЗСЗ) за період 2014–2018 рр.

Показник	Підприємство					ЗСЗ
	А	В	Д	Е	Ж	
1. $z_i = Z_i / V_i$	0,705708 (2)	0,652919 (4)	0,729017 (1)	0,703010 (3)	0,665436 (5)	0,691218
2. $g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,294292 (4)	0,347081 (1)	0,270983 (5)	0,296990 (3)	0,334564 (2)	0,308782
3. $E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	1,417017 (4)	1,531583 (1)	1,371711 (5)	1,422455 (3)	1,502775 (2)	1,4491082
4. $E_{li} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	0,645768 (4)	0,729097 (1)	0,609681 (5)	0,649965 (3)	0,709089 (2)	0,66872

Примітки: V_i – показники чистого доходу від реалізації продукції; Z_i – показники матеріальних затрат і амортизації; $G_i = (V_i - Z_i)$ – показники валового доходу; $z_i = Z_i / V_i$; $g_i = G_i / V_i$ – частки продуктів як витрат і вигоди у відповідному чистому доході від реалізації продукції підприємства відповідно; $G_i / V_i = \eta_i$ – коефіцієнти корисної дії (ККД) процесу формування валового доходу; $E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$; $E_{li} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$ – показники ефективності процесу формування валового доходу підприємств з точки зору витрат і вигоди та витрат. У дужках зазначено ранги показників підприємств.

Джерело: розраховано авторами за даними табл. 2 на основі [21].

внутрішніх, основних стейкхолдерів – працівників цих підприємств). Показники ефективності функціонування компонент учасників виробництва щодо людського капіталу утворюють за підприємствами такий ряд: В, Ж, Е, А, Д (від більшого значення до меншого), причому перші два підприємства мають ефективність, яка є вищою за середнє значення (підприємства-лідери). При оцінюванні вигоди останніх чотирьох компонент слід мати на увазі, що вони мають бути *не меншими* за відповідні значення матеріально-грошових компонент.

Як відомо, у компонентах (частинах) проявляється будова цілого. Визначення оптимальних кількісних співвідношень в економічних процесах є однією з найцікавіших проблем у галузі математичних методів аналізу економіки. З табл. 4 бачимо, що значення η_i та z_i за всіма підприємствами, окрім підприємства А, утворюють майже «золотий перетин» (коли співвідношення суми величин і більшої величини дорівнює співвідношенню більшої та меншої). Принцип «золотого перетину» є принципом математичної гармонії, вищим проявом структурної

Показники ефективності функціонування компонент учасників виробництва щодо людського капіталу

Показник	Компоненти учасників виробництва в розподілі валового доходу					
	Матеріально-грошовий	Колективної взаємодії	Інформаційної відкритості	Моралізації	Мобільності	Середні значення
Підприємство А						
$z_i = Z_i / V_i$	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47
$g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53
$E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13
$E_{1i} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	1,06	1,06	1,06	1,06	1,06	1,06
Підприємство В						
$z_i = Z_i / V_i$	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39
$g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61
$E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	2,56	2,56	2,56	2,56	2,56	2,56
$E_{1i} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Підприємство Д						
$z_i = Z_i / V_i$	0,279	0,279	0,279	0,279	0,279	0,279
$g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,721	0,721	0,721	0,721	0,721	0,721
$E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	3,584	3,584	3,584	3,584	3,584	3,584
$E_{1i} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	1,608	1,608	1,608	1,608	1,608	1,608
Підприємство Е						
$z_i = Z_i / V_i$	0,284	0,284	0,284	0,284	0,284	0,284
$g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,716	0,716	0,716	0,716	0,716	0,716
$E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	3,521	3,521	3,521	3,521	3,521	3,521
$E_{1i} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	1,588	1,588	1,588	1,588	1,588	1,588
Підприємство Ж						
$z_i = Z_i / V_i$	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
$g_i = G_i / V_i = \eta_i$	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63
$E_i = V_i / Z_i = 1 / z_i$	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70
$E_{1i} = \sqrt{G_i / Z_i} = \sqrt{g_i / z_i}$	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30

Примітка: у дужках зазначено ранги компонент системи (система є компонентом самої себе). Матеріально-грошові компоненти отримано як частки витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи: (витрати підприємства є вигодою для учасників виробництва).

Джерело: розраховано авторами за даними табл. 2 на основі [21].

та функціональної досконалості цілого та його компонентів (частин). За цим принципом числа, які наближаються до «золотого перетину», можна вважати математичним описом формотворних процесів. Зокрема, коли підприємство має значення ККД $\approx 0,62$, воно розвивається відповідно до закону гармонії.

Стосовно змістовного наповнення компонент, які відображено в табл. 4, відзначимо таке:

- ✦ *матеріально-грошовий компонент* проявляється на підприємстві у витратах на оплату праці та відрахуваннях на соціальні заходи;
- ✦ *компонент групової (колективної) взаємодії* являє собою частину системи соціально-трудова відносин, які можуть бути представлені різноманітними соціальними зв'язками між робочими групами та підрозділами підприємства, а також між окремими працівниками всередині цих груп, які безпосередньо стосуються трудової діяльності та сприяють формуванню відповідної психологічної атмосфери для забезпечення конструктивної взаємодії співробітників та працівників робочих груп у процесі виконання своїх функцій. Інвестиції підприємства в колективний людський капітал насамперед забезпечують розвиток якісної системи соціально-трудова відносин, а самі витрати при цьому можуть бути невидними та часто незначними;
- ✦ *моралізація* являє собою формування сукупності норм, цінностей, поглядів, традицій підприємства, які часто не підлягають формулюванню та бездоказово приймаються і поділяються всіма членами колективу. Інвестиції у формування філософії існування підприємства та його ставлення до співробітників і клієнтів; у домінуючі цінності, на яких ґрунтується підприємство і які стосуються мети його існування та засобів досягнення цієї мети; у розробку правил, за якими ведеться «гра» на підприємстві; у психологічний клімат на підприємстві, який виявляється у характері стосунків між працівниками та при контактах із зовнішнім середовищем дозволить спростити узгодження цілей зацікавлених сторін і підвищити ефективність діяльності, а також підтримувати соціальну справедливість в колективі, врегульовувати взаємні зобов'язання, підтримувати особисту ініціативу працівника, створити відповідну культуру управління та забезпечити оптимальні відносини між керівником і підлеглим, що, безперечно, вплине на відданість працівника підприємству та в результаті підвищить людський капітал підприємства;
- ✦ *мобільність* характеризується здатністю індивіда якісно вдосконалюватися та швидко адаптуватися до нових умов життєдіяльності, спроможністю до цілеспрямованої зміни сво-

го соціального статусу, професійної належності, сфери зайнятості, виду трудової діяльності, робочого місця, території проживання на інші. Найбільшу цінність мають інвестиції в розвиток мобільності працівника як його індивідуальної здатності до цілеспрямованих якісних змін у житті, враховуючи його діяльність на користь підприємства. У цьому випадку інвестиції в мобільність можуть бути представлені як вкладення у формування ефективної системи ротації кадрів на підприємстві та підтримки підготовки і самопідготовки працівника;

- ✦ *інформаційна відкритість* підприємства являє собою можливість надання доволіного обсягу інформації різним категоріям працівників (без обмеження) для формування атмосфери взаєморозуміння та партнерства на підприємстві. Підприємство, яке схильне приховувати інформацію економічного, організаційного тощо змісту та порушує вимоги оперативності, релевантності, точності, достовірності й ін., втрачає не тільки довіру співробітників, але й можливості свого подальшого ефективного функціонування.

ВИСНОВКИ

В управлінні ефективністю інвестицій у контексті стейкхолдерської теорії нагальними проблемами сьогодення є як уточнення класифікацій окремих груп стейкхолдерів, так і кількісний опис (за допомогою відповідної системи показників) ефективності інвестицій основних внутрішніх стейкхолдерів при досягненні ними узгодженої з іншими зацікавленими сторонами мети. Визначальним при оцінюванні ефективності інвестицій є вибір низки показників, які характеризують процеси, пов'язані з новоствореною вартістю. За такі показники для практичної реалізації взято відповідні складові результативності, котра заснована на моделях Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка. *Методика управління* ефективністю інвестицій промислового підприємства як системи на мікрорівні з позицій стейкхолдерської теорії на основі показників складових частин результативності кожної компоненти зазначеної системи може бути *інноватованою* за законом математичної гармонії. На таких засадах сучасне промислове підприємство може забезпечити певний баланс цілей основних внутрішніх стейкхолдерів і відповідним чином оптимізувати своє функціонування та розвиток. Подальші дослідження авторів спрямовані на вдосконалення дієвих форм управління ефективністю інвестицій промислових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Власова Н. О., Андросов В. Ю. Особливості та класифікація ресурсів підприємств роздрібної торгівлі.

- Торгівля, комерція, підприємництво*. 2013. Вип. 15. С. 12–16.
2. Стандарт взаємодії з заінтересованими сторонами AA1000SES. URL: http://www.urbanecomomics.ru/sites/default/files/2526_import.pdf
 3. Керівництво із соціальної відповідальності ISO/DIS 26000 / Міжнародна організація стандартизації : Guidance on social responsibility. URL: isotc.iso.org
 4. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с.
 5. Шатун В. Т. Основи менеджменту : навч. посіб. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.
 6. Петрович Й. М., Захарчин Г. М. Організація виробництва : підруч. 2-ге вид., стереотип. Львів : Магнолія, 2006. 400 с.
 7. Гаценко Л. В. Теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів): історія розвитку та проблемні питання для подальших досліджень. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 1. С. 156–160.
 8. Белоусов К. Ю. Эволюция взглядов на роль управления заинтересованными сторонами в системе устойчивого развития компании: проблема идентификации стейкхолдеров. *Проблемы современной экономики*. 2013. № 4. С. 418–422.
 9. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility: Cut-Throat Competition? New York: Palgrave Macmillan; 2011. 272 p.
 10. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *The Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20. No. 1. P. 65–91.
 11. Краснокутська Н. С., Ришкова Я. С. Теорія зацікавлених сторін: основні положення та сфери дослідження. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1. С. 96–104.
 12. Donaldson L., Davis J. H. Boards and Company Performance – Research Challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: An International Review*. 1994. Vol. 2. Issue 3. P. 151–160.
 13. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Cambridge University Press, 2010. 292 p.
 14. Брюховецька Н. Ю., Хасанова О. В. Моделювання інвестиційної привабливості публічного акціонерного товариства як основа прийняття управлінських рішень. *Бізнес Інформ*. 2014. № 1. С. 307–313. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-1_0-pages-307_313.pdf
 15. Землянкин А. И., Моисеев Г. В. Вопросы стратегического развития инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях. *Економіка промисловості*. 2008. № 3. С. 88–95.
 16. Ляшенко О. Економічні інтереси стейкхолдерів підприємства: діалектична взаємодія, систематизація, вибір способів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. 2. С. 54–61.
 17. Череп А. В., Северина С. В. Врахування інтересів стейкхолдерів при управлінні ефективністю діяльності підприємства. *Міжнародна економічна політика*. 2012. Спец. вип. : у 2 ч. Ч. 1. С. 596–602. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/2474/Cherep.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
 18. Партин Г. О., Загородній А. Г. Контролінг відносин підприємства з основними стейкхолдерами. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 12. С. 167–179.
 19. Глубіш Л. Я. Система цінностей як базис формування економічних інтересів стейкхолдерів як вектор економічних ефектів від їх реалізації. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 171–175. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/29.pdf
 20. Островская Е. П. Триалектика как метод мышления. *Вопросы культурологии*. 2009. № 2. С. 85–86.
 21. Ярмоленко В. О., Буреннікова Н. В. Вимірювання ефективності процесів функціонування компонент системи на основі моделей складових результативності: енергетичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2019. № 12. С. 102–110. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-102_110.pdf
 22. Ярмоленко В. О., Поліщук Н. В. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання. *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 33. С. 86–93.
 23. Поліщук Н. В., Ярмоленко В. О. Генезис авторських підходів до розв'язання проблеми оцінювання дієвості функціонування складних систем за допомогою складових результативності // У кн. : Економіка ХХІ сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення : монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенко, М. С. Пашкевич. Дніпропетровськ : НГУ, 2014. 394 с.
 24. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності : монографія. Вінниця : ВНАУ, 2010. 396 с.
 25. Мельничук Д. П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир : Полісся, 2015. 564 с.
 26. Антонюк В. П. Обсяги та динаміка інвестицій у людський капітал України // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие : сб. науч. тр. : в 3 т. Донецк, 2006. Т. 1. С. 62–69.

REFERENCES

- Antoniuk, V. P. "Obsiahya ta dynamika investytsii u liudskiy kapital Ukrainy" [Volume and Dynamics of Investment in Human Capital of Ukraine]. In *Sotsyalno-ekonomycheskye aspekty promyshlennoy polytyky. Upravlyenye chelovecheskymy resursamy: hosudarstvo, rehyon, predpriyatye*, vol. 1, 62-69. Donetsk, 2006.
- Belousov, K. Yu. "Evolyutsiya vzglyadov na rol upravleniya zainteresovannymi storonami v sisteme ustoychivogo razvitiya kompanii: problema identifikatsii steykholderov" [Evolution of Views on the Role of Stakeholder Management in the System of Sustainable Development of a Company: the Problem of Identification of Stakeholders]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 4 (2013): 418-422.
- Briukhovetska, N. Yu., and Khasanova, O. V. "Modeliuvannya investytsiinoi pryvabyvosti publichnoho aktsioner-noho tovarystva yak osnova pryiniattia upravlynskykh rishen" [Modelling Investment Attractiveness of a Public Joint Stock Company as the Basis of Managerial Decision Making]. *Biznes Inform*. 2014. https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-1_0-pages-307_313.pdf

- Cherep, A. V., and Severyna, S. V. "Vrakhuvannia interesiv steikkholderiv pry upravlinni efektyvnosti diialnosti pidpriemstva" [Consideration of Stakeholder Interests in Managing the Performance of the Enterprise]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*. 2012. <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/2474/Cherep.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- D'Anselmi, P. *Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility: Cut-Throat Competition?* New York: Palgrave Macmillan, 2011.
- Donaldson, L., and Davis, J. H. "Boards and Company Performance - Research Challenges the Conventional Wisdom". *Corporate Governance: An International Review*, vol. 2, no. 3 (1994): 151-160.
- Donaldson, T., and Preston, L. "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications". *The Academy of Management Review*, vol. 20, no. 1 (1995): 65-91.
- Freeman, R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge University Press, 2010.
- Hatsenko, L. V. "Teoriia zatsikavlenykh storin (steikkholderiv): istoriia rozvytku ta problemni pytannia dlia podalshykh doslidzhen" [Stakeholder Theory: History of Development and Problem Questions for Further Researches]. *Vodnyi transport*, no. 1 (2016): 156-160.
- Hlubish, L. Ya. "Systema tsinnosti yak bazys formuvannia ekonomichnykh interesiv steikkholderiv yak vektor ekonomichnykh efektyv vid yikh realizatsii" [The Value System as the Basis of Formation of the Stakeholders' Economic Interests as a Vector of Economic Effects from their Implementation]. *Ekonomika i suspilstvo*. 2017. http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/29.pdf
- "Kerivnytstvo iz sotsialnoi vidpovidalnosti ISO/DIS 26000" [ISO/DIS 26000 Social Responsibility Guide]. *Mizhnarodna orhanizatsiia standartyzatsii : Guidance on social responsibility*. isotc.iso.org
- Krasnokutska, N. S., and Ryshkova, Ya. S. "Teoriia zatsikavlenykh storin: osnovni polozhennia ta sfery doslidzhenia" [Stakeholder Theory: Basic Provisions and Field Studies]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (2014): 96-104.
- Liashenko, O. "Ekonomichni interesy steikkholderiv pidpriemstva: dialektychna vzaemodiia, systematyzatsiia, vybir sposobiv" [Economic Interests of Stakeholders' Enterprise: Dialectical Interaction, Classification, Matching Method Choice]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 2 (2013): 54-61.
- Melnychuk, D. P. *Liudskyy kapital: priorytety modernizatsii suspilstva u konteksti polipshennia yakosti zhyttia naselennia* [Human Capital: Priorities for the Modernization of Society in the Context of Improving the Quality of Life of the Population]. Zhytomyr: Polissia, 2015.
- Ostrovskaya, Ye. P. "Trialektika kak metod myshleniia" [Trialectics as a Method of Thinking]. *Voprosy kulturologii*, no. 2 (2009): 85-86.
- Partyn, H. O., and Zahorodnii, A. H. "Kontrolinh vidnosyn pidpriemstva z osnovnymy steikkholderamy" [Controlling of Enterprise's Relationships with Key Stakeholders]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2016): 167-179.
- Petrovych, I. M., and Zakharchyn, H. M. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [Organization of Production]. Lviv: Mahnoliia plius, 2006.
- Polishchuk, N. V. *Funktsionuvannia ekonomichnykh system: modeli skladovykh rezultatyvnosti* [Functioning of Economic Systems: Models of Components of Performance]. Vinnytsia: VNAU, 2010.
- Polishchuk, N. V., and Yarmolenko, V. O. "Henezys avtorskykh pidkhodiv do rozviazannia problemy otsiniuvannia diievosti funktsionuvannia skladnykh system za dopomohoiu skladovykh rezultatyvnosti" [The Genesis of the Author's Approaches to Solving the Problem of Evaluating the Functioning of Complex Systems with the Help of Performance Components]. In *Ekonomika XXI storichchia: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia*. Dnipropetrovsk: NHU, 2014.
- "Standart vzaimodeystviya s zainteresovannymi storonami AA1000SES" [Stakeholder Engagement Standard AA1000SES]. http://www.urbaneeconomics.ru/sites/default/files/2526_import.pdf
- Shatun, V. T. *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of Management]. Mykolaiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2006.
- Vasylenko, V. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Enterprise Crisis Management]. Kyiv: TsUL, 2003.
- Vlasova, N. O., and Androsova, V. Yu. "Osoblyvosti ta klasyfikatsiia resursiv pidpriemstv rozdrubnoi torhivli" [The Features and Classification of Retailers' Resources]. *Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo*, no. 15 (2013): 12-16.
- Yarmolenko, V. O., and Buriennikova, N. V. "Vymiriuvannia efektyvnosti protsesiv funktsionuvannia komponent systemy na osnovi modelei skladovykh rezultatyvnosti: enerhetychnyi aspekt" [Measuring the Efficiency of the Processes of Functioning of a Component System Based on the Models of the Efficiency Constituents: The Energy Aspect]. *Biznes Inform*. 2019. https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-102_110.pdf
- Yarmolenko, V. O., and Polishchuk, N. V. "Skladovi rezultatyvnosti funktsionuvannia skladnykh system yak obiekty modeliuvannia" [Performance Components of Complex Systems as Modeling Objects]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Seriiia «Ekonomichninauky»*, no. 33 (2012): 86-93.
- Zemlyankin, A. I., and Moiseyev, H. V. "Voprosy strategicheskogo razvitiia investitsionnoy deyatelnosti na promyshlennykh predpriyatiyakh" [Issues of Strategic Development of Investment Activity in Industrial Enterprises]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3 (2008): 88-95.