

Юлія Костянтинівна ПЛЕТНЬОВА

аспірантка,
кафедра економіки та підприємництва,
КПІ імені Ігоря Сікорського
E-mail: juliya1093@gmail.com

Валентина Миколаївна МАРЧЕНКО

доктор економічних наук,
професор,
викладач,
кафедра економіки та підприємництва,
КПІ імені Ігоря Сікорського
E-mail: tina_m_2008@ukr.net

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Плетньова, Ю. К. Аналіз існуючих методик розрахунку доданої вартості на підприємстві [Текст] / Юлія Костянтинівна Плетньова, Валентина Миколаївна Марченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. – Том 28. – № 2. – С. 168-175. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Аналіз ефективності ведення бізнесу та діяльності менеджменту підприємства з точки зору прийняття рішень є ключовими факторами впливу на результат. Отже, пошук методик для оцінювання ефективності бізнес-процесів, які б відображали результативність використання вкладених ресурсів, є найважливішим завданням сучасної економіки. Використання для оцінювання ефективності діяльності підприємства класичних економічних показників не відображає результатів використання окремих видів як уречевлених, так і інвестованих ресурсів, а відповідно – не дозволяє приймати об'єктно-спрямовані управлінські рішення. Світовий досвід свідчить про доцільність використання сучасних показників оцінювання ефективності діяльності підприємства на основі використання системи показників доданої вартості.

Відповідно, імплементація досвіду світових корпорацій та пошук методів ефективної оцінки для отримання ефективного і доцільного результату є актуальним напрямом дослідження.

Мета. Метою статті є теоретичне узагальнення та аналіз варіативних методик та моделей розрахунку доданої вартості.

Метод (методологія). При дослідженні використано емпіричні методи для аналізу моделей доданої вартості, метод синтезу та аналізу для уточнення сутності поняття доданої вартості, метод групування та узагальнення для систематизації моделей доданої вартості.

Результати. Запропоновано власне визначення поняття «додана вартість». Проаналізовано історичні етапи розвитку доданої вартості, причини її впровадження та використання як альтернативного підходу визначення ефективності роботи підприємства та менеджменту. Розглянуто основні концептуальні моделі визначення доданої вартості, які використовуються в діяльності провідних іноземних ТНК. Визначено переваги та недоліки кожної з моделей та найефективніші умови для їх використання. Доведено актуальність імплементації цього показника в діяльність національних підприємств для побудови ефективної системи менеджменту.

Ключові слова: додана вартість; економічна додана вартість; ринкова додана вартість; модель рентабельності інвестицій; модель акціонерної доданої вартості; модель доданої вартості для стейкхолдерів; грошові потоки.

Yuliya Kostyantynivna PLETN'OVA

PhD Student,
Department of Economics and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Valentyna Mykolayivna MARCHENKO

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Lecturer,
Department of Economics and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ANALYSIS OF EXISTING METHODS OF VALUE ADDED CALCULATION AT THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The analysis of business efficiency and enterprise management in terms of decision-making are key factors, which influence the outcome. That is why the search for methods of assessing the effectiveness of business processes that show the effectiveness of using embedded resources is the most important task of the modern economy. Using classical economic indicators to evaluate the company's performance does not show the results of using registered and invested resources, and, accordingly, does not allow making object-oriented decisions. World experience proves the expediency of using modern indicators of evaluating the performance of an enterprise based on the system of value added indicators using.*

Accordingly, the implementation of the experience of global corporations and the search for methods of effective assessment to obtain an effective and expedient result are actual directions for research.

Purpose. *The article aims to carry out the theoretical generalization and analysis of variation methods and models of value added calculation.*

Method (methodology). *In order to reach the goal of the research we have used the following methods: empirical methods for the analysis of value added models, method of synthesis and analysis to clarify the essence of the concept of «added value», method of grouping and generalization for the systematization of value added models.*

Results. *In the article, authors have proposed the new definition of the concept of «added value». We have analysed historical stages of the development of value added, reasons for its implementation and using as an alternative approach for determining the efficiency of the enterprise and management. The basic conceptual models of determining value added, which are used by the famous foreign transnational companies, have been considered. The authors have analysed the advantages and disadvantages of each model and the effective conditions for their use. The relevance of the implementation of this indicator in the activity of national enterprises for the construction of an effective system of management has been proposed.*

Keywords: *added value; economic added value; market value added; investment profitability model; model of shareholder added value; added value model for stakeholders; cash flows.*

JEL classification: D240, D600, D610

Вступ

Сучасні умови ведення бізнесу надають управлінцям необмежену самостійність у прийнятті будь-яких управлінських рішень та методах вирішення проблем. Ефективні, своєчасно прийняті, відповідні стратегії підприємства рішення є базисом його успішного функціонування та бізнесу загалом. Найчастіше прийняття рішень ґрунтується на аналізі поточної роботи підприємства, його результатів, досягнень та слабких сторін. В українському бізнесі 90 % методик оцінювання діяльності підприємства прийнято будувати на показнику чистого прибутку. Більш ефективним показником, який використовується у діяльності міжнародних корпорацій, є показник доданої вартості.

Управлінське рішення, прийняте на основі результатів цього показника, дозволяє підприємству підвищити інвестиційну привабливість, розвиватись відповідно до обраної стратегії.

Основні підходи та наявні методи розрахунку показника доданої вартості розглянуто у роботах Голова С. [1], Давидова О. І. [2], Івашковської І. В. [3], Мозенкова О. В. [4], Мороза Ю. Ю. [5], Прохорова К. О. [6], Рудь В. В. [7] та ін. Та на сьогодні у вітчизняній практиці досі не розроблено адаптованої до потреб різних користувачів інформації чи особливостей ведення бізнесу методики оцінювання ефективності діяльності підприємства. Тому процес розробки методики розрахунку доданої вартості підприємства, який базувався б на кращих досягненнях економічної науки та світової практики та враховував би

національні особливості діяльності та попит на управлінську інформацію, потребує подальшого розвитку.

Мета статті

Метою статті є наукове узагальнення існуючих методів розрахунку доданої вартості, їх порівняльний аналіз, оцінювання переваг та недоліків та адаптація їх до національних особливостей діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Варіативність підходів авторів до визначення сутності поняття доданої вартості впливає на складність методичного забезпечення їх розрахунку. Детальний аналіз сутності цього поняття, яке надане Т. Афанасьєвою, Ю. Морозом, Ж. Нестеренко, В. Рудь, В. Чайковським, З. Шершньовою, Н. Шмиголь, дозволяє запропонувати власне трактування, яке є більш адаптованим до української економічної системи. Додана вартість – це частина вартості продукції, яка формується за рахунок модифікації закуплених сировини та матеріалів при використанні праці, технології, інновацій та покриває всі витрати, понесені підприємством при створенні цього продукту, забезпечуючи певний прибуток виробникові. Цей показник демонструє безпосередньо внесок підприємства у продукт, є відображенням варіативності інтересів стейкхолдерів та виступає індикатором тенденцій розвитку підприємства.

Закордонна практика демонструє перше використання та власне розрахунок показника доданої вартості у Франції у 30-40-х рр. Цей показник у Франції входить у План бухгалтерського обліку та є обов'язковим до розрахунку. На той час розрахунок доданої вартості проводився на основі вирахуванням вартості спожитих товарів і послуг від обсягу вироблених товарів.

У середині 50-х років ХХ століття В. Суойанен розробив концепцію підприємства, відповідно до якої передбачалося складання звіту з доданої вартості з інформацією про її розподіл між учасниками процесу її створення та часткою, що спрямовувалася на розвиток бізнесу. Цей аспект було реалізовано на практиці у 70-х роках у Німеччині (26 %), Франції (26 %), Великобританії (30 %) та Південно-Африканських державах (34 %) [8; 9].

Розгляд звітів корпорацій того часу дозволяє виокремити такі методичні підходи до визначення доданої вартості. У Німеччині додана вартість не містить амортизацію, натомість містить всі доходи, непряме оподаткування та лізинг. У Франції додана вартість у більшості випадків розраховувалась методом додавання складових (прибуток, амортизація, витрати на утримання персоналу, інші операційні та фінансові витрати) чи вирахування (операційний дохід за вирахуванням вартості сировини та матеріалів). У вітчизняній практиці останній метод є найбільш поширеним, адже він у загальному вигляді відображає концепцію доданої вартості та є простим у розрахунку.

Отже, наявність великої кількості недоліків та суперечностей щодо звіту доданої вартості призвела до їх нівелювання. Та показник доданої вартості на сьогодні є ґрунтовно дослідженим та широко використовуваним в управлінському обліку діяльності підприємств та при складанні управлінських звітів. Нині існує низка показників, які відображають концептуальну сутність доданої вартості та варіюються залежно від кінцевого користувача, особливостей бізнесу тощо. У таблиці 1 наведено моделі доданої вартості та продемонстровано варіативність їх розрахунку.

Отже, наявність варіативності моделей щодо процесу формування доданої вартості та її оцінки передбачає необхідність вивчення переваг та недоліків кожної з них і аспекти найбільш ефективного їх застосування.

Економічна додана вартість (EVA) була запатентована консалтинговою компанією «Stern Stewart & Co» на початку 90-х років ХХ століття. Ця модель є найбільш поширеною та успішно використовується на сьогоднішній день 300 компаніями, серед яких відомі ТНК («Coca-Cola», «Siemens», «Whirlpool», «Quaker Oats», «IBM» тощо). Ця модель побудована на коригуванні показника економічного прибутку на витрати на інвестований капітал. Центральна ідея показника полягає у необхідності побудови роботи підприємства таким чином, щоб забезпечити рівень віддачі від залученого капіталу вище, ніж від витрат на його залучення. А отже, оцінюючи результати роботи підприємства, необхідно брати до уваги не лише операційну діяльність, а й втрачені можливості (прибуток, який могло б отримати підприємство за рахунок альтернативних джерел інвестування капіталу). Підхід EVA засновано на дисконтуванні показників: обсягів зростання продажів, операційної маржі, податкового навантаження, інвестицій у конкретному визначеному періоді.

Основними перевагами та ключовими аспектами цієї моделі є:

- простота розрахунку й використання;
- простота інтерпретації результатів та можливість виявлення проблем на максимально початкових стадіях;
- використання як бази мотивації співробітників;

- використання як критерію необхідності M&A проектів (за рахунок зіставлення прогнозової рентабельності нового активу з капіталом, необхідним на його залучення);
- використання як критерію оптимізації структури капіталу (порівняння витрат на використання власного та залученого).
Основними перевагами та ключовими аспектами цієї моделі є:
 - простота розрахунку й використання;
 - простота інтерпретації результатів та можливість виявлення проблем на максимально початкових стадіях;
 - використання як бази мотивації співробітників;
 - використання як критерію необхідності M&A проектів (за рахунок зіставлення прогнозової рентабельності нового активу з капіталом, необхідним на його залучення);
 - використання як критерію оптимізації структури капіталу (порівняння витрат на використання власного та залученого).

Таблиця 1. Аналіз концептуальних моделей доданої вартості

Модель економічної доданої вартості	
1	2
Сутність	характеризує величину вартості, яка додана підприємством протягом операційного періоду. Позитивне значення є індикатором збільшення вартості компанії, негативне – зменшення, EVA=0 – приріст вартості підприємства відсутній.
Розрахунок	$EVA=NOPAT-WACC*IC$ $EVA=(ROIC-WACC)*IC$
Супутні показники	NOPAT (ЕВІ) – чистий операційний прибуток, після сплати податку на прибуток, але до виплати відсотків; $NOPAT (ЕВІ) = EBIT*(1-T)=NI+i*(1-T)$, де ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків та податків Т – ставка податку на прибуток NI – чистий прибуток організації i – витрати на відсотки. ROIC – рентабельність інвестованого капіталу; $ROIC = NOPAT / IC$ WACC – середньозважена вартість капіталу. IC – інвестований капітал; WACC *IC – капітальні витрати
Модель ринкової доданої вартості	
Сутність	критерій створення вартості, що визначає вартість компанії як її сумарну ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів. Центральним критерієм моделі є ринкова капіталізація як критерій добробуту акціонерів. Використовується лише для акціонерних товариств, які здійснюють торгівлю на фондовому ринку.
Розрахунок	$MVA=MVD+MC-TC$ – у широкому розумінні $MVA=MV-IC$ – в обмеженому розумінні (лише як приріст власного капіталу)
Супутні показники	MVD – ринкова вартість боргу; MC – ринкова капіталізація; TC – величина капіталу; MV – ринкова вартість підприємства.
Модель рентабельності інвестицій за грошовими потоками	
Сутність	критерій результативності діяльності компанії та індикатор створення нової вартості для акціонерів. Модель вимірює відносну величину вартості, створену певними інвестиціями, тобто дохідність та результативність інвестицій. Значення показника має бути вищим за ставку середньозважених витрат на капітал.
Розрахунок	$CFROI=CF^{adj}/CI^{adj}$
Супутні показники	CF^{adj} – грошові потоки з урахуванням інфляції; CI^{adj} – інвестиції, скориговані на інфляцію.
Модель грошової доданої вартості	
Сутність	характеризує віддачу від інвестованого капіталу у вигляді грошових потоків з вирахуванням витрат на залучення капіталу та його обслуговування.
Розрахунок	$CVA=CBj-NA_0*WACC$ $CVA=OCF-OCFD$

Продовження таблиці 1

1	2
Супутні показники	<p>CBI_j – чистий грошовий потік до виплати відсотків CBI_j= EBI_j+Dep_j-ED_j NA₀ – чисті активи за первісною вартістю; EBI_j- операційний прибуток; Dep_j – бухгалтерська амортизація; ED_j – економічна амортизація ED_j=(GFA_j*WACC)/((1+WACC)ⁿ-1) OCF=NS-OpEx-ΔWC-MI GFA – амортизовані необоротні активи у первісній вартості; OCF – фактичний операційний грошовий потік; OCFD – потрібний операційний грошовий потік; NS – чиста виручка від реалізації; OpEx – операційні витрати; ΔWC – приріст оборотних активів; MI – підтримуючі інвестиції.</p>
Модель акціонерної доданої вартості	
Сутність	Критерій оцінки зростання акціонерного капіталу за рахунок визначення зміни вартості підприємства з точки зору акціонерів.
Розрахунок	SVA = Розрахункова вартість акціонерного капіталу, що створюється майбутніми інвестиціями – Балансова вартість капіталу
Супутні показники	<p>1) Визначення потоків грошових коштів у межах горизонту планування; 2) Встановлення ставки дисконтування (WACC чи вартість власного капіталу за умови розрахунку грошових потоків для власників акціонерного капіталу). Розрахунок суми грошових потоків з урахуванням дисконтування в межах горизонту планування. 3) Визначення суми дисконтованих грошових потоків за межами горизонту планування. 4) Визначення сумарної дисконтованої вартості грошових потоків – вартість всього капіталу компанії (за умови проведення розрахунку з показником WACC чи вартість акціонерного капіталу, якщо враховувалися грошові потоки власникам акціонерного капіталу). 5) Корегування отриманої вартості (наприклад, додавання вартості нефункціонуючих активів, оскільки передбачається, що оцінка приведених грошових потоків визначає вартість тільки функціонуючих активів).</p>
Модель доданої вартості для стейкхолдерів (І. В. Івашковська)	
Сутність	Аналіз переваг для фінансових та нефінансових стейкхолдерів. Концептуальним відображенням доданої вартості для стейкхолдерів є критерій економічного прибутку, який створюється при генерації грошових потоків від діяльності, що безпосередньо пов'язані з інтересами стейкхолдерів.
Коефіцієнти	$RII = \frac{\sum_{t=1}^n P}{V_{RIt}} / \frac{\sum_{t=1}^n PV}{INV_t}$ <p>RII – індекс накопиченого економічного прибутку</p> $\frac{\sum_{t=1}^n P}{V_{RIt}} - \text{приведена вартість економічного капіталу}$ $\frac{\sum_{t=1}^n PV}{INV_t} - \text{приведена вартість інвестицій}$ <p>FSSI = Spread*M*CE FSSI – індекс фінансової стійкості стратегії; Spread – спред-дохідність капіталу; M – кількість року прогнозування з очікуваним позитивним спредом доходності CE – інвестований капітал</p>

Продовження таблиці 1

1	2
Модель доданої вартості для стейкхолдерів (К. О. Прохоров)	
Сутність	Відображення взаємодії підприємства та стейкхолдерів через ресурсну концепцію їх взаємовідносин: цінність витрачених ресурсів має бути не вищою за отриманий результат.
Коефіцієнти	$V_i = \sum_{n=1}^N \frac{R_{in} - C_{in}}{(1 + d_0)^n}$ <p> <i>V_i</i> – вартість компанії, створена взаємодією (фінансово підкріпленою контрактом) з певним стейкхолдером; <i>R_{in}</i> – вартість отриманих ресурсів; <i>C_{in}</i> – вартість витрачених ресурсів; <i>d₀</i> – ставка дисконтування; <i>N</i> – тривалість прогнозного періоду. </p>

*Сформовано автором на основі [1-7].

Безперечно ця модель потребує використання супутніх показників та коефіцієнтів визначення ефективності діяльності, вона не враховує потоки грошових коштів (CF) і є складною у розрахунку, адже потребує великої кількості коригувань балансових даних. Однак цей показник є вагомим альтернативним показником, які використовуються вітчизняними підприємствами для оцінки діяльності через те, що розвиток корпорацій приводить до необхідності застосування методу оцінки бізнесу адаптованого як під інтереси власника, так і під інтереси менеджменту.

Подальший розвиток концепції економічної доданої вартості та її глибокий аналіз привів до виникнення концепції ринкової вартості та її оцінювання на основі показника MVA. Цей показник найчастіше застосовується для оцінки рівня задоволення постачальника капіталу. Модель не є широко застосовуваною через низку недоліків:

- нівелювання вартості нематеріальних активів підприємства чи їх врахування за мінімальною умовною вартістю;
- відсутність коригувань вартості активів з урахуванням часу;
- можливість коригувань результатів показника з боку менеджерів підприємства.

Цю модель варто застосовувати лише великим підприємствам, які є орієнтованими на ринок капіталу.

Наступна модель доданої вартості оцінює прибутковість інвестицій на основі потоку грошових коштів (CFROI) і вирішує один з недоліків моделі економічної доданої вартості. Цей показник враховує чинник часу і інфляції, тобто всі грошові потоки (в тому числі майбутніх періодів та початкові вкладення) є скоригованими на поточні ціни, а отже, приведені до однієї бази, що мінімізує неточність розрахунку. Але цей показник є досить складним у розрахунках, адже розрахунок грошових потоків підприємства, які генеруються на даному етапі та будуть згенеровані у майбутньому за рахунок використання майбутніх активів, є трудомістким завданням. Та з урахуванням того, що показник також побудовано на прогнозах, є вірогідність помилок та неточностей результатів.

Модель грошової доданої вартості (CVA) демонструє різницю між грошовим потоком від стратегічної діяльності та грошовим потоком від поточної діяльності. Цей показник не лише розглядає грошові потоки, а й дозволяє запобігти недоліку CFROI і враховує витрати на залучення та обслуговування капіталу. Фактично ця модель заснована на модифікації внутрішньої норми доходності інвестицій, але в межах цього підходу IRR розраховується для вже інвестованого капіталу, а не як критерій ефективності проекту (у традиційному використанні IRR для майбутніх інвестицій з метою прийняття рішення щодо доцільності проекту). Складність розрахунку показника пояснюється тим, що він передбачає розгляд діяльності компанії як сукупність витрат та інвестиційних вкладень, які генерують дохід і прибуток. Інвестиції поділяються на стратегічні та підтримуючі. Стратегічні генерують прибуток та збільшують вартість компанії. Підтримуючі – фактично витрати операційної діяльності, які не створюють додаткової вартості, але є необхідною складовою процесу виробництва та підтримки поточного рівня вартості підприємства.

Ця модель демонструє таймінг діяльності підприємства з урахуванням всіх витрат та інвестицій за певний період за умови створення доданої вартості. До того ж показники моделі (фактичний та необхідний операційний грошовий потік) демонструють сукупність грошових коштів, які підприємство має отримати для створення доданої вартості (стратегічних інвестицій). Отже, модель може бути одним

з інструментів стратегічного управління підприємством за рахунок можливості диференціації вхідних даних та моделювання найбільш вигідного таймінгу за умови максимізації доданої вартості.

Показник доданої вартості капіталу (SVA) є ефективним методом прийняття операційних та управлінських рішень на короткострокову перспективу. Базисом моделі є акціонерна додана вартість, яка визначається як приріст останньої за рахунок виконання певної операції, реалізації проекту тощо. Використання цього показника є ефективним в управлінні розвитком підприємства, адже він дає уявлення про ефективність роботи менеджерів у певному короткостроковому періоді. Цей показник не є методом стратегічного управління, адже не дає уявлення про ефективність стратегії бізнесу.

Модель доданої вартості для стейкхолдерів має два вектори аналізу. Так І. В. Івашковська розглядає кореляцію між результатами діяльності підприємства та інтересами стейкхолдерів шляхом використання показника економічного прибутку. Вона вважає, що оцінювання та взаємодія зі стейкхолдерами є основною умовою побудови ефективної стратегії діяльності та результативним менеджментом у сучасній проактивній та інноваційній економіці. Відповідно до її моделі вартість для стейкхолдерів формується в процесі створення потоків економічних прибутків. Фінансові зміни корпоративної стратегії ґрунтуються на принципі неспадання вартості для всіх стейкхолдерів, що передбачає наявність свого роду «точок перелому» в самому процесі створення цієї вартості. Ці точки є такою комбінацією ключових стратегічних та фінансових характеристик компанії, за якої зміна вартості для всіх стейкхолдерів дорівнює нулю. Ця нольова позначка вартості визначає критичні рівні відповідних показників. Тобто йдеться про новий тип аналізу безбитковості компанії з позицій фінансової моделі компанії та її ключового критерію – економічного прибутку [3].

Інший варіант моделі доданої вартості було розроблено К. О. Прохоровим на основі ресурсного підходу побудови взаємодії між компанією та стейкхолдерами. К. О. Прохоров наголошує, що очікування учасниками отримання вигоди на рівні, що не менше цінності витрачених сил та часу зумовлює необхідність максимізації доданої вартості підприємством. Тоді за постійної та зростаючої позитивної віддачі обміну обопільною, максимізуючою за правилом Парето оптимальності дією буде одночасне нарощування сторонами обсягів транзакцій аж до вичерпання запасу ресурсів, що вони мають. У разі ж спадної граничної корисності ресурсних потоків сторони будуть нарощувати обмін доти, доки граничний дохід однієї з них не стане рівним граничним витратам. Отже, вчений наголошує на тому, що одночасна максимізація вартості компанії та вартостей її зацікавлених сторін з урахуванням синергії приводить до максимізації вкладу цієї економічної системи у суспільний добробут [6].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Теоретичне узагальнення моделей визначення доданої вартості підприємства дозволяє зазначити, що кожна з них має переваги та недоліки і є ефективною у застосуванні лише за певних умов. Аналіз українського бізнесу та практика застосування даних підходів до розрахунку ефективності діяльності підприємства демонструє необхідність популяризації показника доданої вартості та необхідності його розрахунку на постійній основі. Недоліки кожної з моделей можна було б нівелювати за рахунок побудови комплексної оцінки діяльності підприємства з використанням декількох підходів, які б максимізували сильні сторони кожної з моделей та мінімізували недоліки. На даний момент на нашу думку найбільш адаптованими моделями оцінки доданої вартості є EVA, CVA, SVA.

Модель EVA є доречною для оцінки результативності ведення бізнесу як з позиції власника, так і з позиції менеджменту та дозволяє створити базу оцінки результатів персоналу, приросту інвестицій та оптимізації всіх бізнес-процесів на підприємстві у відповідності до стратегії. Модель CVA дозволяє максимально детально розглянути Cash Flow підприємства, що є важливим базисом прийняття управлінських рішень як на поточну перспективу, так і на довгострокову та мінімізує ризик відсутності грошових коштів. Модель SVA ефективно використовувати при прийнятті управлінських рішень та оцінці бізнесу у короткостроковій перспективі. Комбінація цих моделей при зміні умов ведення бізнесу та прийняття рішень – є найбільш ефективним концептом стратегічного управління.

Подальші дослідження будуть пов'язані з адаптацією моделей до конкретних галузей та сучасних умов ведення бізнесу в Україні та розробки власних показників розрахунку ефективності ведення бізнесу в межах комбінації існуючих моделей та їх модифікації.

Список літератури

1. Голов, С. Облік і звітність на основі концепцій доданої вартості / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 2-13.
2. Давидов, О. І., Моделі доданої вартості підприємств: економічний зміст та особливості побудови / О. І. Давидов // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №. – С. 167 -172.
3. Івашковская, И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. В. Ивашковская. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 430 с.

-
4. Мозенков, О. В. Проблемы застосування вартісних показників для оцінки діяльності та прогнозування розвитку підприємств з корпоративними правами / О. В. Мозенков // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 54–59
 5. Мороз, Ю. Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація : монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир, 2010. – 326 с.
 6. Прохоров, К. О. Управление стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон как управленческая инновация / К. О. Прохоров. – Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – Ярославль, 2011. – 27 с.
 7. Рудь, В. В. Формування доданої вартості в умовах вертикальної інтеграції підприємств м'ясопереробної галузі: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / В. В. Рудь. – Житомир. – 2015. – 220 с.
 8. Haller, A. Value Added in financial accounting: a comparative study between Germany and France / A. Haller, H. Stolowy // *Advances in International Accounting*. – 1998. – Issue 11. – P. 23-51.
 9. Staden, van C. J. The usefulness of the value-added statement in South Africa / C. J van Staden // *Managerial Finance*. – 1998. – Vol. 24. – Issue 11. – P.44-59.

Referenses

1. Holov, S. (2015). *Oblik i zvitnist' na osnovi kontseptsiy dodanoyi vartosti. Bukhhalters'kyi oblik i audyt, 8-9, 2-13.*
2. Davydov, O. I. (2017). *Modeli dodanoyi vartosti pidpryyemstv: ekonomichnyy zmist ta osoblyvosti gosudarstvennoy probudovy. Naukovyy visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, 167 -172.*
3. Ivashkovskaya, Y. V. (2013). *Modelyrovanye stoimosty kompanii. Stratehicheskaya otvet-stvennost' soveta direktorov.* Moscow: INFRA-M.
4. Mozenkov, O. V. (2009). *Problemy zastosuvannya vartisnykh pokaznykiv dlya otsinky diyal'nosti ta prohnozuvannya rozvytku pidpryyemstv z korporatyvnymy pravamy. Ekonomist, 6, 54–59.*
5. Moroz, Yu. Yu. (2010). *Monitorynh ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva: teoriya, metodolohiya, orhanizatsiya : monohrafiya.* Ukrayna, Zhytomyr.
6. Prokhorov, K. O. (2011). *Upravlenye stoymost'yu kompanyy na osnovе sohlasovannoho vzaymodeystviya zaynteresovannykh storon kak upravlencheskaya ynnovatsyya.* Yaroslavl': Yaroslavskiy hosudarstvenniy unyversytet imeni P. H. Demydova.
7. Rud', V. V. (2015). *Formuvannya dodanoyi vartosti v umovakh vertykal'noyi intehratsiyi pidpryyemstv myasopererobnoyi haluzi: Dysertatsiya na zdobuttya naukovoho stupenya kandydata ekonomichnykh nauk.* Ukrayna, Zhytomyr.
8. Haller, A. (1998). *Value Added in financial accounting: a comparative study between Germany and France. Advances in International Accounting, 11, 23-51.*
9. Staden, van C. J. (1998). *The usefulness of the value-added statement in South Africa. Managerial Finance, 11, 44-59.*

Стаття надійшла до редакції 31.05.2018 р.