

	ECONOMIES' HORIZONS Економічні горизонти DOI: doi.org/10.31499/2616-5236 Homepage: http://eh.udpu.edu.ua		ISSN 2522-9273 <i>(print)</i> 2616-5236 <i>(online)</i>
---	--	---	--

UDC: 658.34

DOI: [10.31499/2616-5236.2\(24\).2023.281220](https://doi.org/10.31499/2616-5236.2(24).2023.281220)

*Zoia Kalinichenko, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of
Analytical Economics and Management*

ПРИОРИТЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ PRIORITY TOOLS FOR THE INTEGRATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES INTO VALUE CHAINS

***Анотація.** Розглядаються сутність концепції вартісно-орієнтованого управління та її ключові поняття, методологічні засади розрахунку економічної доданої вартості. Розкрито переваги застосування моделей економічної доданої вартості в стратегічному управлінні.*

Проведена систематизація основних положень вартісно-орієнтованого управління та запропонована узагальнена методика вартісного оцінювання результатів діяльності.

Досліджуються ланцюги доданої вартості, які впливають на ефективність української економіки та відкривають можливості для міжнародної інтеграції. Розкриваються способи імплементації вартісних показників в діяльність українських підприємств.

***Abstract.** The essence of the concept of value-oriented management, the methodological principles of calculating the indicator of economic added value of the enterprise are considered. Tasks and sequence of analysis based on value-oriented models are formulated. Advantages and problematic aspects of the application of the value concept, determination of indicators and models of economic added value are highlighted.*

The purpose of the study is to systematize the methodological foundations of the analysis of economic added value, the main provisions of value-oriented management and the formation of a systematic method of cost evaluation of the activity of objects, the conditions of its use.

The processes of formation of value-added chains by Ukrainian enterprises are studied, which affects the efficiency of the Ukrainian economy and opens the possibility of entering global value-added chains in the conditions of international integration.

The tasks set and solved in the study are:

- description of methodical aspects of using aggregated value added assessment models;
- generalization of the practice of creating chains of added value by economic structures in Ukraine and disclosure of comparative advantages;
- formation of directions for the integration of domestic enterprises into global chains of added value;
- assessment of the impact of integration processes and the consequences of creating added value on the development of the economy of Ukraine.

The results of the study include the following:

- consideration of individual components of the concept of "added value" is proposed;
- the historical stages of the development of added value, the reasons for implementation and use to determine the effectiveness of activities are analyzed;
- the main conceptual models for determining added value, which are used in international practice, are considered; indicated advantages and disadvantages of each of them and conditions for their use;
- the relevance of the implementation of value indicators in the activity of Ukrainian enterprises for the construction of an effective management system has been proven.

Key words: вартісно-орієнтований підхід до управління, економічна додана вартість, ринкова додана вартість, глобальні ланцюги доданої вартості, оцінка вартісної ефективності, показники управлінського обліку, інституційний підхід, зростання економіки України

Ключові слова: вартісно-орієнтований підхід до управління, економічна додана вартість, ринкова додана вартість, глобальні ланцюги доданої вартості, оцінка вартісної ефективності, показники управлінського обліку, інституційний підхід, зростання економіки України

Постановка проблеми.

Дослідження економічної природи підприємства дає змогу говорити про те, що його вартість є таким агрегованим показником, який здатний адекватно відобразити його потенційну можливість задовольняти фінансові та економічні інтереси всіх учасників відносин (стейкхолдерів) як усередині підприємства, так і в його взаємозв'язках з оточуючим бізнес-середовищем. Менеджери підприємств дедалі частіше використовують для оцінки ефективності вартісно-орієнтовані показники. Орієнтована на

збільшення вартості підприємства система управління поширилася в світовій практиці за останні 30-40 років. У США корпорації зацікавилися такими системами з 80-х рр., у Європі – з 90-х.

Відповідно до вартісно-орієнтованого підходу (Value Based Management) основним показником для оцінки результатів діяльності підприємства є його вартість. За таких обставин особливого значення набуває управління вартістю підприємства, адже показники, що її відображають, одночасно є узагальнюючими цільовими орієнтирами, інструментами

реалізації та засобами оцінки досягнутого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні підходи та методи розрахунку показників доданої вартості розглянуто у роботах Голова С. [1], Гриценко Л. Л. [12], Плетнєвої Ю. К. [8], Крилової А.О.[13], Спільник І. [7], Лось В.О. [14], Порохні В.М. [16] та ін. Та на сьогодні у вітчизняній практиці досі не розроблено адаптованої до потреб різних користувачів чи особливостей ведення бізнесу методики оцінювання вартісної ефективності діяльності підприємств. Тому процес розробки методики розрахунку доданої вартості господарських систем, який базувався б на кращих досягненнях економічної науки та світової практики, потребує дослідження.

В останні роки в науковій літературі досить часто звучить критика традиційних фінансових показників, джерелом яких є система бухгалтерського обліку й фінансової звітності, як основи для прийняття управлінських рішень. Ця критика спрямована на ретроспективний характер показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. На протязі 80-х і 90- х років про це писали відомі дослідники К. Мерчант, Дж. Деарден, Р. С. Каплан, Д. П. Нортон [6]. Крім того, показники, сформовані в середовищі традиційного бухгалтерського обліку, в останні роки в значній мірі втратили цінність для менеджменту й зовнішніх інвесторів через їх обмеженість в умовах зростаючих ринкових конкурентних вимог.

Формулювання мети статті та постановка завдання. Метою дослідження є систематизація методологічних засад аналізу економічної доданої вартості, основних положень вартісно-орієнтованого управління та формування системної методики вартісного оцінювання діяльності об'єктів, умов її використання.

Окремим розділом представлено дослідження формування підприємствами України ланцюгів доданої вартості, що впливає на ефективність української економіки та відкриває можливості входження в глобальні ланцюги доданої вартості в умовах міжнародної інтеграції.

Завданнями, що поставлені та вирішені в дослідженні, є:

- розкриття теоретичних основ концепції вартісно-орієнтованого управління;
- опис порівняльних переваг ресурсного та вартісного підходів до оцінювання ефективності діяльності господарських систем;
- характеристика методичних аспектів використання агрегованих моделей оцінки доданої вартості;
- узагальнення практики створення ланцюгів доданої вартості господарськими структурами в Україні та розкриття порівняльних переваг;
- формування напрямів інтеграції вітчизняних підприємств в глобальні ланцюги доданої вартості;
- оцінка впливу інтеграційних процесів та наслідків створення доданої вартості на розвиток економіки України.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з концепції вартісно-

орієнтованого управління, головним на сьогодні стає оцінювання зростання доданої вартості показниками економічної та ринкової доданої вартості та їх різновидами.

Дослідження свідчать про те, що EVA забезпечує отримання більш корисної інформації про «цінність» здійснених у минулому періоді управлінських операцій, ніж облікові засоби вимірювання прибутку для ефективності діяльності підприємства, а також рентабельності капіталу чи темпів зростання прибутку в розрахунку на одну акцію.

Значення показника EVA полягає в тому, що прибуток, який заробляє підприємство, повинен перевищувати плату за використання капіталу (як власного, так і позикового), за допомогою якого даний прибуток одержується. Для більшості підприємств основним джерелом прибутку мають ставати нові, адаптовані до умов та вимог чинники, пов'язані з осучасненою, гнучкою, ринковою виробничою діяльністю, чинниками управлінської діяльності, інноваційної діяльності, чинники використання інтелектуального капіталу.

Одним з головних завдань підприємства повинно бути створення стабільних джерел прибутків, що більші за вартість використовуваного капіталу та створюють нову додану вартість.

Вказане вище завдання в значній мірі вирішується саме перевагами від використання: по-перше, інтелектуального (людського) капіталу; по-друге,

інновацій і досягнень прогресу; по-третє, сучасних методик стратегічного планування; по-четверте, раціонального (адаптивного) управління персоналом.

Систематизація підходів до трактування економічної доданої вартості (Economic Value Added) підприємства дає змогу визначити її як таку його сутнісну характеристику, яка відображає потенційну здатність підприємства як суб'єкта та об'єкта економічних відносин створювати цінності, блага, задовольняти потреби стейкхолдерів, тобто забезпечувати прирощення (додавання) вартості [5].

На нашу думку саме показник економічної доданої вартості є найбільш вдалим інструментом для оцінки розвитку діяльності підприємства та визначення його вартості, оскільки він включає в себе сукупність параметрів, що впливають на прибуток, капітал, відносини зі споживачами (стейкхолдерами) та продуктивне управління персоналом.

В основі концепції вартісно-орієнтованого управління є такі логічні міркування: 1) капітал інвестується для отримання доходу; 2) компанію створено для отримання зростаючих доходів; 3) персонал компанії використовується задля отримання приросту вартості для власників акцій за допомогою системи мотивації.

Ця система управління задає ефективну основу для прийняття рішень і дозволяє моделювати, відслідковувати, втілювати і оцінювати застосовувані рішення в

єдиному ключі – заради приросту вартості інвестицій акціонерів.

Валова додана вартість (VVA) відображає додатково створену в процесі виробництва вартість і визначається як різниця між вартістю вироблених (випуск) і вартістю повністю використаних у процесі виробництва товарів і

послуг (проміжне споживання) (рис. 1). Валова додана вартість кожного сектора економіки обчислюється як різниця між валовим випуском та проміжним споживанням і визначається в основних цінах, тобто з урахуванням субсидій на продукти, але за винятком податків на них.

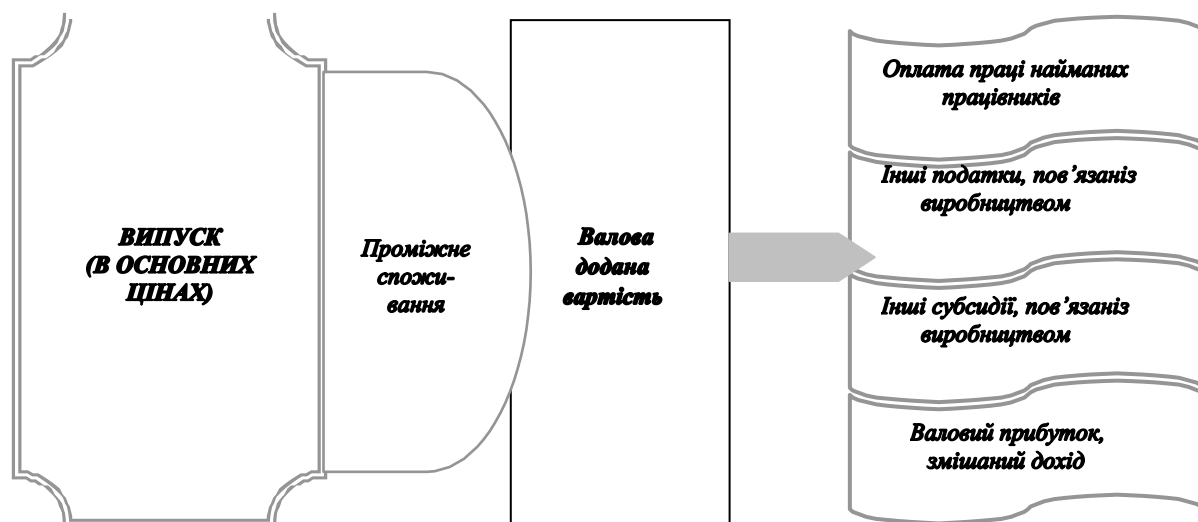


Рисунок 1 - Принцип обчислення валової доданої вартості [13]

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 Німеччині, Франції, Великобританії та Південно-Африканській Республіці [8]. 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 [13].

Розрахунок показника EVA дозволяє інтерпретувати результати для виявлення економічних проблем підприємства на початку їх виникнення. Показник може визначати становище по підприємству в цілому та обчислювати ефективність його окремих проєктів. Як правило, розраховується показник за рік чи певний період виробничої

діяльності. При цьому його значення буде нести тим більшу інформативність, чим більша кількість періодів у розрахунках. Тому EVA за своїм змістом є накопичувальним параметром і при використанні у розрахунках менше трьох періодів, висновки можуть бути не зовсім повноцінними для прийняття управлінських рішень.

На практиці вже використовується розроблена система показників, які відображають концептуальну

сутність доданої вартості та варіюються залежно від кінцевого користувача, особливостей бізнесу тощо. Наведемо систему різновидів моделей доданої вартості та їх розрахунку [табл. 1]. 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.

Таблиця 1. Аналіз концептуальних моделей доданої вартості [8]

Модель економічної доданої вартості	
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 (EBI) – чистий операційний прибуток, після сплати податку на прибуток, але до виплати відсотків; $NOPAT (EBI) = EBIT * (1 - T) = NI + i * (1 - T)$, де EBIT – прибуток до сплати відсотків та податків T – ставка податку на прибуток NI – чистий прибуток організації – 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.

EVA розглядається як альтернатива традиційному аналізу

за допомогою NPV-критерію (чиста теперішня вартість). Його суть

полягає у зіставленні вартості капіталу, (використовуваного в бізнесі, з віддачею (прибутковістю) цього капіталу. Зі всією очевидністю можна стверджувати, що різниця (ROCE – WACC) повинна бути

позитивною і якомога більшою. Якщо цю різницю помножити на суму використовуюваного у бізнесі капіталу, то отримаємо показник EVA, або приріст акціонерної вартості.

$$EVA = (ROCE - WACC) * Capital \quad (1)$$

Ця модель має насамперед цікавити в першу чергу власника як індикатор змін в певних границях його власності. Зростання EVA доволі чітко свідчить про примноження власності; сповільнення ж темпів його зростання повинне як мінімум викликати занепокоєння, а від'ємне значення взагалі свідчить про серйозні проблеми і потребує негайних кроків щодо виправлення ситуації, зміни її на краще. Інтегрований за своїм характером показник EVA найбільш показовий і характеризує узагальнюючу, комплексну ефективність фінансово-господарської діяльності.

Практика у різних країнах свідчить, що компанії, які використовують принципи VBM-управління, мають переконливу перевагу перед компаніями аналогічних галузей саме через використання більш ефективної системи організації та управління бізнесом, осучаснення бізнес-процесів (зниження та усунення непродуктивних витрат, підвищення ролі інтелектуального капіталу, різних форм реорганізації), розширення ринку і помітного зростання конкурентоспроможності,

інвестування стратегічних ресурсів у високорентабельні проекти, диверсифікацію діяльності, інновації, аутсорсинг, підвищення ефективності управління капіталом та оптимізацію його структури з метою зниження середньозваженої вартості його використання.

Зрозуміло, що додавання вартості відбувається в кожному сегменті ланцюга доданої вартості. Ринкова вартість продукту зростає за рахунок різних видів діяльності на різних учасниках. Так, відбувається збільшення обсягів виробництва, переробки та перетворення, складання, пакування, транспортування, брендингу, роздрібною торгівлі. Суб'єкти у ЛДВ, займаючи самостійні ринкові позиції, стають власниками створеної вартості. Різниця у витратах на закупівлю сировини, комплектуючих та ціні продажу продукту — це "додана вартість", яку суб'єкти створюють. Чистий прибуток або маржа прибутку, визначається, коли витрати на переробку та перевезення або вантажні роботи вираховуються з доданої вартості. Зрозуміло, що додану вартість і маржу прибутку окремих суб'єктів у ЛДВ розрахувати можна за даними

обліку. Проте в стратегічному аналізі ЛДВ поширеним є розрахунок середньої доданої вартості та маржі на одиницю продукції для цілих сегментів ЛДВ.

Додавання вартості, як і маржа прибутку, може бути різною в різних сегментах ЛДВ, що обов'язково треба враховувати. Mudambi (2008) в своїх дослідженнях підкреслював, що основна частина додавання вартості в багатьох галузях обробної промисловості створюється не у виробництві, а вище по ланцюгу (вхідний потік або англ. *upstream*). В діяльності з досліджень та розвитку, яка веде до появи нової продукції та підвищення продуктивності, а також нижче по ланцюгу (вихідний потік або англ. *downstream*) – у діяльності з дизайну, брендингу та маркетингу.

Аналіз ЛДВ цінний тим, що враховує, що ланцюги трансформуються. По мірі розвитку промисловості, розподіл доданої вартості також змінюється, тобто, фірми та галузі з'являються та зникають. Так ось можна узагальнити, що основні структурні сили – рушії структурних змін у промислових системах, включають інтеграцію, спеціалізацію, технологічні зміни та зростання вимог до екологічної безпеки.

На початкових етапах розвитку лише один або декілька виробників мають необхідні потужності для постачання продукції чи послуги. Із часом інші фірми намагаються наздогнати їх і багато з них починають виробляти передові інноваційні продукти, тобто бар'єри для входу до ланцюга поступово знижуються. Зміни у промислових системах також

пов'язані з життєвими циклами промисловості. Тому важливо зосередити увагу на тому, як із часом змінюється розподіл вартості та на які зміни можна очікувати у майбутньому. Відповідно, важливо розуміти існуючі та потенційні виробничі потужності у ланцюгу доданої вартості та типи технологій, що використовуються фірмами у виробництві. Крім того, важливо також вести оцінку по всьому ланцюгу вартості, де може бути потрібно розрізняти різні етапи трансформації відповідно до життєвого циклу ланцюга доданої вартості.

Практичний підхід ЮНІДО до аналізу інтеграції до ланцюгів доданої вартості фокусується на комплексі з 7 вимірів з 40 аналітичних параметрів (табл. 2). Після створення початкової карти до неї додаються додаткові шари інформації про конкретні аспекти ланцюга доданої вартості, відповідно до аналітичних параметрів. Аналіз ланцюгів доданої вартості, який надає інформацію за меншою ніж 40 кількістю параметрів, наданих у таблиці, є неповним по суті та не відповідає комплексному вимірові аналізу розвитку ланцюга створення вартості.

Результати моніторингу ланцюга доданої вартості слід використати для кращого розуміння того, як ланцюг функціонує. Проте у більшості випадків аналіз ланцюга доданої вартості спрямований на розробку заходів з метою усунення вузьких місць у розвитку ланцюга та досягнення певних цілей. В останньому випадку від аналітика

ланцюгів доданої вартості вимагатиметься надання рішень для розвитку ланцюга. Таким чином, для перетворення діагнозу на конкретні дії, за допомогою яких виявлені проблеми можна буде подолати, використовуючи наявні можливості, буде необхідним певний ступінь креативності.

Таблиця 2. Комплекс вимірів для аналізу інтеграції до промислових ланцюгів доданої вартості

Вимір 0: Картування	Аналітичні параметри 0.1 Продукт 0.2 Суб'єкти та їхні функції 0.3 Потік продукції та кінцеві ринки 0.4 Бізнесова взаємодія 0.5 Надання послуг	Вимір 4: Управління ланцюгом доданої вартості	4.1 Домінування суб'єктів 4.2 Розподіл додавання вартості 4.3 Кластерна концентрація 4.4 Тип управління 4.5 Співпраця та партнерство
Вимір 1: Джерела вхідних ресурсів та постачань	1.1 Характеристики продукту 1.2 Характеристики основних виробників та постачальників ресурсів 1.3 Договірні умови 1.4 Логістика, інфраструктура та транспортні потужності 1.5 Комунікація	Вимір 5: Стале виробництво та використання енергії	5.1 Використання матеріалів та відходів 5.2 Використання енергії 5.3 Вплив на біорізноманіття 5.4 Викиди та використання води 5.5 Екологічні стандарти
Вимір 2: Виробничі потужності та технології	2.1 Виробнича потужність 2.2 Технологія 2.3 Використання знань 2.4 Витрати та маржа 2.5 Інновації	Вимір 6: Фінансування ланцюга доданої вартості	6.1 Фінансова привабливість 6.2 Фінансові ризики 6.3 Норми та практика 6.4 Наявність фінансування 6.5 Фінансові потреби
Вимір 3: Кінцеві ринки та торгівля	3.1 Характеристики кінцевого продукту 3.2 Споживчий попит 3.3 Потужності маркетингу і торгівлі 3.4 Маркетингова додана вартість і продукція на ринку 3.5 Стандарти	Вимір 7: Бізнесове середовище та соціально-політичний контекст	7.1 Бізнесове середовище 7.2 Регулювання товарів і торгівлі 7.3 Надання державних і приватних послуг 7.4 Політика 7.5 Соціо-культурний контекст

Джерело: адаптовано на основі даних UNIDO (2011), ст. 7.

Потенційно Україна у виробництві літаків до війни володіла повним циклом та перевагами. Однак цей ланцюг не працює ефективно через системні проблеми: ризики у залученні нових технологій (і загальний брак інвестиційних коштів), застарілі управлінські підходи, негативні наслідки виробничої кооперації та існуючу на ринках збуту конкуренцію.

Слід вказати, що на практиці існують інтернаціональні ланцюги доданої вартості й на базі українських компаній. Наприклад, вітчизняна металургія, здебільшого використовуючи повний цикл виробництва металургійної продукції та заводи за кордоном, є частиною міжнародних ланцюгів.

В Україні також великі можливості для міжнародної інтеграції в ГЛДВ типових секторів. Це стосується техніки для агропромислового комплексу, виробництво вагонів, морських та річкових суден. Так, можливе постачання продукції на ланках від металопрокату й до складних компонентів конструкції та готових машин. Потенціал є у виробників спеціалізованого програмного забезпечення.

Входження наших промислових підприємств у ланцюги створення вартості диктують:

- доступність європейських ринків збуту;
- в міру розвинена транспортна, енергетична інфраструктура;
- висока загальна якість кадрів, трудових ресурсів;
- потенціал цифровізації та інтенсифікації технологій в різних галузях[4].

Успішною інтеграція в ГЛДВ стає в першу чергу при розвиненій промисловості. Зараз країні необхідна масштабна програма з будівництва переробних заводів. Розумна індустріальна політика, створення умов для підприємницької діяльності, що в свою чергу забезпечує системний та цілісний підхід.

Успішна інтеграція в ГЛДВ передбачає наявність у країні цілого ряду інструментів системного впливу та розвитку, таких як експортно орієнтована промислова політика, інноваційна політика, гармонізація в технічному регулюванні, високий рівень підтримки на рівні торговельних угод тощо.

В Україні є потенціал для розвитку інтелектуального капіталу та інновацій. Основою стратегії інтеграції українських інжинірингових підприємств у ГЛДВ передбачені такі складові:

створення сприятливого бізнес-клімату: пільгові умови оподаткування виробників в Україні, доступні умови фінансового кредитування проєктів, створення технопарків та freezone;

розробка заходів щодо повернення із-за кордону працездатних людей;

завершення процесу узгодження технічних норм і стандартів в Україні з вимогами ЄС; дотримання політики безперервної освіти та підвищення кваліфікації;

розробка мотиваційної програми для інвесторів купувати продукт українського виробника.

Одним з головних завдань підприємств повинно бути створення стабільних джерел прибутків. Таке завдання можна вирішити при використанні інтелектуального капіталу та активізації інноваційної діяльності, стратегічного планування та раціонального управління персоналом. В основі концепції вартісно-орієнтованого управління логічно допускається: капітал інвестується для отримання доходу; компанію створено для отримання доходу; персонал спрямовується на приріст вартості власників за допомогою системи мотивації. Ця система послідовного управління задає єдину основу для прийняття рішень персоналом і дозволяє моделювати, відслідковувати, втілювати і оцінювати застосовувані рішення в єдиному напрямку.

Приріст вартості інвестицій акціонерів – ще одна важлива задача вартісно-орієнтованої концепції. У результаті її впровадження одержують систему оцінки діяльності, яка найбільш влучно відображає результативність, систему управління ефективністю діяльності та стимулювання. За допомогою виділення складових

формули розрахунку показника EVA виникає можливість побудови дерева цілей підприємства і розподілу відповідальності за їх досягнення.

Управління вартістю значною мірою пов'язане з управлінням обсягом і структурою сукупного капіталу, тобто співвідношенням джерел фінансування, та досягненням виграшної пропорції елементів власного і позикового капіталу, за якої фінансові витрати зведено до мінімуму. Зростання частки позикового капіталу може свідчити про підвищення фінансового ризику, зумовленого зниженням здатності відшкодувати борг.

Участь країни в глобальних ланцюгах доданої вартості визначається товарами, які ввозяться в країну для створення кінцевого продукту, і компонентами чи сировиною, які вивозяться з країни. Зрозуміло, що сировина має найменшу додану вартість. Саме тому країни іноді стають сировинними придатками і необхідно підтримувати сектори несировинної економіки в країні, щоб отримувати необхідну ефективність зростання доданої вартості. Як показує практика, країни, які були включені в глобальні ланцюги доданої вартості, а саме в виробничі ланцюги ТНК, мали прискорення економіки [5]. Отже, вітчизняним підприємствам необхідно активно включатись в глобальні ланцюги доданої вартості, особливо промислового та інноваційного секторів.

Світова практика свідчить, що найбільша концентрація ланцюгів

доданої вартості присутня між регіонами Північної Америки, Європи та Східної Азії.

Нам зрозуміло, що зумовлено це вартістю транспортування, якістю інфраструктури та регіональних торгових угод. Глобальні ланцюги доданої вартості ще зростають зі зростанням промислової активності та інвестиційних рішень суб'єктів господарювання. Треба при цьому відзначити, що більшість компаній, які беруть участь в глобальних ланцюгах вартості складають підприємницькі структури малого та середнього бізнесу.

Вітчизняні підприємства отримують переваги навіть тоді, коли будуть входити в глобальні ланцюги вартості на низькому рівні ланцюга. В такому разі створюється мала додана вартість, але є доступ до технологій, це краще, ніж уникати такого співробітництва. Підприємства отримують старт до технологій, інвестицій та стандартизації і можливість переходу на вищий рівень в глобальних ланцюгах.

На прикладі таких країн як Індія чи Китай, які входили в ланцюг на низькому рівні вартості і поступово починали створювати місцеві високотехнологічні компанії, особливо в ІТ-галузі, це можна побачити. Таким чином, завдяки глобальним ланцюгам вартості у країн з перехідною економікою з'являється можливість інтегруватися в світову економіку з меншими витратами.

Україні потрібне підприємництво і інновації, тому що це 85% економічного зростання за

умови реструктуризації економіки. Ключовою вимогою євроінтеграції є побудова верховенства права, а для залучення необхідних коштів на відбудову потрібна довіра до інститутів судової системи.

Передбачається найближчим часом завершити дерегуляцію, створити компактний сервіс державного управління, досягти результатів інноваційного зростання. Україні потрібні діджиталізація традиційних секторів, інтеграція в світові ланцюги, розвиток людського капіталу. Саме це створило б базу економічного зростання. а Україна стала б привабливішою для ведення бізнесу, для інвестування.

Ріта МакГрат, професорка менеджменту в Columbia Business School, № 1 у рейтингу Thinkers50 серед бізнес стратегів, експертка у галузі інновацій та стратегій зростання: «Спробуйте подумати про стратегії зростання з точки зору великого бачення, але працювати над цим баченням послідовними кроками. Де кожним кроком на цьому шляху ви перевіряєте свої припущення та підтверджуєте їх, використовуючи експерименти, щоб дешево та швидко побачити нове майбутнє».

Наразі Україна включена в глобальні ланцюги, в більшій мірі, як постачальник сировини. Цю ситуацію необхідно змінювати, розвиваючи ІТ-галузь. Зазначимо, що саме інформаційні технології включають в себе і людський капітал, і науку, і інновації, тобто ті

фактори, які на сьогодні є ключовими та основою для подальшого розвитку інших галузей. Державна підтримка зменшує ризик відтоку ІТ-фахівців з України, що зараз і спостерігається.

Щонайменше як сім моделей визначають на сьогодні головну мету підприємства:

- модель максимізації прибутку (виходячи із засад спочатку класичної економічної теорії, а потім і маржиналістської теорії);

- модель мінімізації трансакційних витрат (базується на теоретичних засадах неінституціоналізму Р. Коуза);

- модель максимізації обсягів продажів, модель максимізації темпів росту підприємства, модель забезпечення конкурентних переваг;

- модель максимізації доданої вартості;

- модель максимізації ринкової вартості підприємства.

Сучасна парадигма теорії фірми полягає в тому, що в сьогоднішніх умовах основною метою функціонування підприємства виступає максимізація власності та добробуту його власників. В останнє десятиліття ця концепція отримала пріоритетний розвиток у США, Європі і Японії. Нею керується переважна частина керівників фірм і компаній в країнах з розвинутою ринковою економікою. Дієвим інструментом вирішення проблем є обґрунтована цілеспрямована стратегія управління, спрямована на створення гнучких механізмів

довгострокової дії до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, вироблення високого рівня стійкості до наявних і потенційних загроз для підвищення ефективності діяльності, забезпечення стійкого росту та зростання в поточному та перспективному періодах.

Міжнародний поділ праці у своїй вищій фазі супроводжується економічною інтеграцією, яка особливо проявляється на регіональному рівні. Економічна інтеграція — це процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, набуває форми міжнародних угод і регулюється міжнародними органами. Внутрішньою суттю інтеграції є процес формування спільного світогосподарського простору, сфери підприємництва, що виходить за національні кордони.

Світовий ринок прямих інвестицій дуже монополізований. Лише 20 країн світу отримують близько 80% усіх інвестицій [10]. Ось чому держава повинна реалізувати економічні та політичні заходи (розвиток інфраструктури, науки, освіти, інституціональні зміни в приватній власності, доступ капіталу на вітчизняні ринки та інші) для входження в глобальні ланцюги вартості саме зі сторони технологічних, наукоємних та інноваційних галузей.

Сучасні глобальні тенденції тісно пов'язані з глобальними ланцюгами доданої вартості. Їх зростання не тільки змінило характер світової економіки, а й здійснило вплив на деякі країни.

З'ясовано, що інтеграція країн у світову економіку відбувається завдяки входженню в глобальні ланцюги доданої вартості. Враховуючи те, що окремі сектори промислової індустрії мають великий експортний потенціал і не просто як постачальники сировини, необхідно створити всі умови для їх подальшого розвитку.

Виходячи з індексу конкурентоспроможності галузі ІТ, Україна займає 51 місце по даним компанії BSA [11]. Цей індекс включає в себе рівень ІТ-інфраструктури, людський капітал, рівень розвитку бізнес-середовища, розвиток R&D та підтримка ІТ-галузі зі сторони держави. Це означає, що всі ці фактори є важливими і їх необхідно враховувати для інтеграції вітчизняної ІТ-галузі в глобальні ланцюги доданої вартості.

На сьогодні вітчизняна галузь ІТ в сфері послуг в основному опирається на аутсорсинг та фріланс. Це дозволяє забезпечити зайнятість фахівців з ІТ-галузі при достатньо високому рівні оплати їх праці.

Таким чином, вимога до інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості на прикладі окремих секторів індустрії є необхідною умовою для їх подальшого розвитку. Також пріоритетом економічної модернізації країни має стати використання інформаційних технологій для розвитку інших галузей економіки.

Висновки. У сучасних наукових дослідженнях незаперечною є теза про те, що

категорія «вартість підприємства» є концентрованою оцінкою ефективності його функціонування та перспектив розвитку. Теоретичні концепції щодо оцінювання ефективності діяльності за критерієм прирощення доданої вартості існують давно. Однак проблематика практичного використання їх висвітлена не повною мірою та потребує апробації з подальшим удосконаленням в напрямі врахування інтересів інститутів і бізнес-структур.

Основна мета дослідження стосується питань: яким чином глобальні ланцюги доданої вартості впливають на промисловий розвиток та які стратегії країни можуть запроваджувати для інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості, що сприятимуть зростанню та промислового розвитку.

Досліджувались переваги створення ланцюгів доданої вартості як основи для промислового розвитку та реалізації політики й проектів забезпечення сталості та інклюзивності.

Виявлено, що переважають такі негативні тенденції, як: проголошення будь-яких заходів промислового розвитку такими, що пов'язані з розвитком ланцюга доданої вартості, та розгляд ланцюгів доданої вартості спрощено, як потоків продукції, коли насправді ланцюги доданої вартості є складними адаптивними системами і управління ними складне.

Результати дослідження теоретико-методичного базису вартісного економічного зростання підприємств пов'язані з наступним:

1) економічне зростання підприємства визначається його здатністю забезпечувати зростання фундаментальної вартості на основі розвитку ресурсного та управлінського потенціалу відповідно до вимог та викликів сучасного бізнес-середовища;

2) узагальнення існуючих моделей визначення доданої вартості підприємств свідчить, що кожна з них має переваги та недоліки і є ефективною у застосуванні лише за певних умов.

Подальші дослідження необхідно пов'язати з адаптацією моделей до конкретних галузей та сучасних умов ведення бізнесу в Україні та розробки комбінації існуючих моделей. Дослідження глобальних ланцюгів доданої вартості розглядають чинники, що виходять за рамки тих, які зазвичай розглядаються при внутрішніх транзакціях. Цими чинниками є: стратегія корпорацій, структура управління, сформовані іноземними провідними фірмами рівні економічного розвитку та інститути країн походження інвесторів, обсяги міжнародного попиту та потенціал до зростання. Поєднання цих факторів відкриває можливості для створення доходів і зайнятості, а також екологічно безпечного виробництва, які згодом буде необхідно розвивати за допомогою політики та програм, спрямованих на ВСПР.

У процесі дослідження було порівняно методики розрахунку економічної доданої вартості, чистого операційного прибутку, середньозваженої вартості капіталу та інвестованого капіталу.

Використовувались різні комбінації показників з великим ступенем впливу на кінцевий показник EVA. Показники згруповано їх у три групи: людський (інтелектуальний), організаційно-управлінський та інноваційно-інвестиційний капіталі.

Отже, дослідження підтверджує висновок, що створення доданої вартості на підприємстві є важливим аспектом його розвитку. Серед значної кількості підходів щодо визначення виконання цієї умови підприємством важливе місце посідає моделювання економічної доданої вартості. EVA є результативним способом оцінки ефективності діяльності суб'єкта господарювання та його розвитку. 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 недоліки: 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.

Показники вартісно-орієнтованої концепції користуються популярністю через те, що наявність позитивного фінансового результату є недостатньо інформативним фактором для оцінки господарських

перспектив економічного суб'єкта. Підприємство може мати прибутковість на одну акцію та все ж працювати неефективно у зв'язку з відсутністю створення додаткової вартості. На противагу цьому, концепція VBM сприяє збільшенню загальної вартості капіталу підприємства та поєднує стратегічне й оперативне управління, розширює можливості впливу на ефективність.

Визначення показників за вартісно-орієнтованою концепцією надає важливу інформацію щодо можливості впливати на прибутковість компанії. У розрахунках використовують три ключові складові: чистий операційний прибуток після сплати податків, інвестований у підприємство капітал і середньозважена вартість його залучення. Ці елементи залежать від значної кількості факторів, правильно впливаючи на які можна збільшити значення економічної доданої вартості.

Для підвищення продуктивності необхідно підтримувати рівень рентабельності, який дозволить виконувати умову наявності від інвестованого капіталу віддачі, більшої за витрати на його залучення. Це саме умова створення додаткової вартості підприємства. Щоб примножувати EVA, важливо забезпечити діяльність стабільними джерелами фінансування та зростаючими обсягами прибутків.

Сформувавши організаційно-економічний механізм, який буде відповідати вимогам та умовам економічного та інвестиційного клімату України, можна лише впроваджуючи управлінські,

інноваційні нововведення та впливу на показники зростання аналізуючи усі можливі фактори доданої вартості.

References:

- Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains [Electronic resource]. Organisation for Economic Co-operation and Development. Electronic data. [Paris: 2013]. Mode of access: World Wide Web: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en.*
- Haidutskyi A. Ne za krykhty. Ukraini potribna yakisno nova stratehiia zaluchennia inozemnoho kapitalu Dzerkalo tyzhnia. Ukraina. [Kyiv: ZN,UA, 2014]. Rezhym dostupu: <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-.html> (data zvernennia 16.02.2016).
- The IT Industry Competitiveness Index [Electronic resource] Economist Intelligence Unit.[Business Software Alliance,2011]. Mode of access: <http://globalindex11.bsa.org/country-table>*
- Assessment of quality management systems of service companies. Liudmyla TRACHENKO. Nataliya VERKHOGLYADOVA. Nataliia SHEVCHENKO. Iryna KONONOVA/ INTELLECTUAL ECONOMICS Wroclawski Uniwersitet 2020, No. 14(1), p. 45-66*
- Global market size of outsourced services from 2000 to 2015 [Electronic resource] // The Statistics Portal. [New York: Statista Inc, 2000-2015]. Mode of access: <http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/> (viewed on February 19,2016)*
- Odrekhivskyi M. V. Kohnityvni pidkhody do pobudovy modelei innovatsiinoho rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system / M. V. Odrekhivskyi Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Ekonomichna kibernetika». 2019. № 1-2 (13-14). S. 9-14.*
- Kalinichenko Z.D. Huz I. I. Napriamky strukturnoi perebudovy ekonomiky dlia tsilei staloho rozvytku Rozdil. Kolektyvna monohrafiia «Suchasni tendentsii staloho rozvytku: teoriia, metodolohiia, praktyka» kolektyvna monohrafiia / Za zah. red. d.e.n., prof. T. V. Polozovoi. Kharkiv: KhNURE, 2022. C. 37- 47 sser.conf@gmail.com*
- Pletnova, Yu. K. Analiz isnuuichykh metodyk rozrakhunku dodanoi vartosti na pidpriemstvi [Tekst] / Yuliia Kostiantynivna Pletnova, Valentyna Mykolaivna Marchenko // Ekonomichni analiz: zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichniy universytet; Ternopil: «Ekonomichna dumka», 2018. Tom 28. № 2.– S. 168-175.*
- Holov, S. Oblik i zvitnist na osnovi kontseptsii dodanoi vartosti Bukhhalterskyi oblik i audyt. 2015. № 8-9. S. 2-13.*
- Davydov, O. I., Modeli dodanoi vartosti pidpriemstv: ekonomichniy zmist ta osoblyvosti pobudovy Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2017. №.3 S. 167 -172.*
- Rud, V. V. Formuvannia dodanoi vartosti v umovakh vertykalnoi intehratsii pidpriemstv m'iasopererobnoi haluzi: Dysertatsiia na zdobuttia naukovooho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk. Zhytomyr. 2015. 220 s.*
- Hrytsenko L. L., Derkach L. S. Ekonomichna dodana vartist yak pokaznyk otsinky efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstva Visnyk SumDU. «Ekonomika», № 1. 2022. S.41-46*
- Krylova A. O. Valova dodana vartist yak indyikator porivniannia finansovykh system Visnyk NBU. 2017. № 12*
- Horiachuk V. F. Otsinka produktyvnosti pidpriemstva i upravlinnia yoho diialnistiu na osnovi ekonomichnoi dodanoi vartosti / V. F. Horiachuk, N. L. Shlafman, O. V. Bondarenko // Zbirnyk naukovykh prats АΘΗΟΣ. 2020. S. 90–91.*
- Daraban M. Ekonomichna dodana vartist: zahalnyi ohliad kontseptsii “Ovidius” University Annals, Economic Sciences Series. 2017. №1. S. 168–173.*

- Porokhnia V. M. Modeliuvannia ekonomichnoi dodanoi vartosti na pidprijemstvi /V. M. Porokhnia, V. O. Los Visnyk Zaporizkoho nats.-ho universytetu. 2008. №1(3). S. 107–114.
- Investytsiina aktyvnist pidprijemstv z vyrobnytstva produktsii z vysokoju dodanoju vartistiu v umovakh obmezhenykh ryнкiv: paradyhma ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia /N. Yu. Briukhovetska, I. P. Bulieiev ta in.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom. Kyiv. 2019.388s
- Shashyna M. V. Vyznachennia modernizatsiinoho potentsialu rehionalnogo prostoru na osnovi dynamichnykh pokaznykiv dodanoi vartosti za vydamy ekonomichnoi diialnosti Ekonomika ta derzhava. 2020. №5. S. 98–102
- Otlyvanska H. A. Kapitalni investytsii u formuvanni ekonomichnoi dodanoi vartosti telekomunikatsiinykh kompanii Ukrainy. Mukachivskyi derzhavnyi universytet. Ekonomika ta upravlinnia pidprijemstvamy. 2018. №18. S. 498–506.
- Davydov O. I. Vyznachennia vartosti vlasnogo kapitalu pid chas otsinky vartosti pidprijemstv Naukovyi visnyk Mizhnarodnogo humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment. 2017. № 23(1).– S. 97–102.
- Davydov O. I. Otsinka vartosti pozykovoho kapitalu u protsesi vyznachennia vartosti pidprijemstv Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. 2017. №22. S. 101–105
- Obushna N. I. Metodyka identyfikatsii faktoriv vartosti pidprijemstva na osnovi modeli ekonomichnoi dodanoi vartosti /N. I. Obushna, Ya. A. Rovnyi. Efektyvna ekonomika. 2015. №9.
- Mishchenko V.A. Suchasna kontseptsiiia ekonomichnoi dobavlenoi vartosti (EVA). V.A. Mishchenko, O.V. Mozenkov [El. resurs] NTU «KhPI» http://www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38602.doc.htm
- Spilnyk I. Analiz ekonomichnoi dodanoi vartosti pidprijemstva. Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats Ternop. nats. ekon. un-tu. Ternopil, 2015. Vyp. 12, ch. 4. S. 70-74.
- Kalinichenko Z.D Vykorystannia pokaznykiv EVA i MVA v upravlinni vartistiu investytsiinoho proektu. Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnogo universytetu im. Olesia Honchara, Dnipro, 2016 S.67-74
- Walsh C. Key management ratios. Master the management metrics that drive and control your business C. Walsh Prentice Hall. Financial Times. Pearson Education, 2013. 367 p.
- Kalinichenko Z. D. Huz I. I. Teoretyko-metodychnyi bazys otsiniuvannia ekonomichnogo zrostannia na osnovi dodanoi vartosti. Materialy Mizhnarodnoi naukovo konferentsii Informatsiine suspilstvo: (vypusk 74): m. Ternopil, Ukraina m. Perevorsk, Polshcha, 6-7 liutoho 2023 r.; m. Ternopil : C.115-117