

Канд. екон. наук Олійник Т. І., Шкода О. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОЇ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Середньозважена вартість капіталу виконує подвійну функцію – з одного боку, визначає мінімальний рівень прибутковості, який очікують інвестори, а з іншого – виступає як ставка дисконту у моделі DCF, визначаючи майбутні економічні вигоди у грошовому вираженні. Таким чином, WACC є ключовим параметром, який пов’язує фінансову структуру підприємства з його ринковою оцінкою. У сучасних умовах ринкової турбулентності важливим методологічним напрямом стає поєднання класичних підходів з цифровими технологіями оцінки вартості. Використання аналітичних платформ, систем штучного інтелекту та машинного навчання дозволяє автоматизувати процес моделювання грошових потоків, оцінювати ризики в реальному часі та підвищувати точність прогнозів. Такі технології забезпечують не лише швидкість розрахунків, а й інтеграцію різних джерел даних: фінансових, ринкових і галузевих – для комплексної оцінки підприємства [1]. Водночас у практиці оцінювання вартості все більше значення набувають нематеріальні активи через бренд, репутаційний капітал, людський потенціал, технологічні інновації. Ці чинники складно піддаються кількісній оцінці, однак їх вплив на ринкову капіталізацію є надзвичайно вагомим. Саме тому сучасні моделі оцінювання доповнюються нефінансовими індикаторами, зокрема ESG-параметрами, які враховують екологічні, соціальні та управлінські аспекти діяльності підприємства [4]. Крім того, методологія оцінювання поточної вартості повинна враховувати макроекономічні ризики – інфляцію, валютні коливання, політичну нестабільність і зміни в податковій політиці. Для їх урахування застосовуються коригуючі коефіцієнти у ставці дисконту або сценарний аналіз, який дозволяє побудувати декілька варіантів прогнозу: базовий, оптимістичний та песимістичний.

Практичне значення методичних підходів полягає у можливості їх адаптації до специфіки галузі та типу підприємства. Для компаній із стабільним грошовим

потокотом дохідний підхід є найбільш релевантним, тоді як для стартапів і високо-технологічних підприємств перевагу слід віддавати методам оцінки на основі нематеріальних активів та інтелектуального капіталу. В умовах воєнної нестабільності доцільно застосовувати комбіновані моделі, що враховують як фінансові показники, так і фактори ризику, використовуючи коригувальні коефіцієнти в розрахунках EVA та DCF [3].

Поточна вартість виступає не лише фінансовим результатом, а й стратегічним індикатором ефективності бізнес-моделі, що враховує ризики, часову вартість грошей та конкурентне середовище. Тому практичні інструменти її оцінювання потребують глибокої методологічної обґрунтованості, точного математичного апарату та здатності адаптуватися до динамічних умов ринку [2]. Базовим етапом розрахунку поточної вартості є моделювання грошових потоків підприємства, яке включає прогнозування доходів, витрат, податкових зобов'язань і амортизаційних нарахувань. Ці показники формують основу для визначення чистого грошового потоку, що використовується у подальших методах оцінки [2]. Проте навіть точне прогнозування не гарантує достовірності оцінки, якщо не враховується вартість капіталу та вплив ризикових чинників. Саме тому на практиці застосовуються методи коригування майбутніх потоків із урахуванням ризику, що базуються на концепції премії за ризик. Одна з таких моделей подається у вигляді формули визначення очікуваної дохідності активу:

$$R_i = R_f + \beta_i(R_m - R_f),$$

де R_i – очікувана дохідність активу;

R_f – безризикова ставка;

R_m – середня дохідність ринку;

β_i – коефіцієнт чутливості активу до змін ринкової дохідності.

Надана модель, відома як модель оцінювання капітальних активів (CAPM), дозволяє визначити необхідну норму прибутковості, яку інвестори вимагають для компенсації ризику, притаманного певному підприємству [5]. Вона є важливою складовою розрахунку ставки дисконту в методі DCF і забезпечує об'єктивність порівняння вартості активів у різних секторах економіки.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В., Ареф'єв С. О. Управління комплексною вартістю підприємства через інструменти цифрового маркетингу. *Business Inform.* 2023. № 3. С. 211-220. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-3-211-220>
2. Карвацка Н., Савченко О., Супоніна А. Вартість підприємства, як індикатор ефективності його функціонування та інвестиційної привабливості. *Development Service Industry Management.* 2025. № 3. С. 157-162. DOI: 10.31891/dsim-2025-11(24).
3. Кривов'язюк І. В., Бурбан О. В. Аналіз чутливості ринкової капіталізації підприємства на зміну його вартості методами DCF-моделювання та компаній-аналогів. *Економічний простір.* 2022. № 179. С. 55-61. DOI: 10.32782/2224-6282/179-9.
4. Кудрицький Є. Управління вартістю приватних підприємств. *Економіка та суспільство.* 2024. № 63. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-63-57.
5. Кукса Ю. А. Методичні підходи до вартісної оцінки капіталу підприємства. *Причорноморські економічні студії.* 2025. № 91. С. 165-171. DOI: 10.32782/bses.91-26.

Остапюк А. Ф.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ВПЛИВ ВІЙНИ НА УПРАВЛІННЯ
ЛАНЦЮГАМИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ**

Майкл Портер у 1985 році описав ланцюг доданої вартості [3] як послідовність дій підприємства, які перетворюють сировину та ресурси на готовий продукт або послугу, що має вищу цінність для покупця. До основних дій належать: доставка матеріалів на підприємство, саме виробництво, транспортування готової продукції до клієнта, продаж і післяпродажне обслуговування. Допоміжні дії – це закупівлі, розвиток технологій, управління людьми та загальна організація роботи. Кожна дія додає вартість, а успіх компанії залежить від того, наскільки ефективно вона керує всім цим ланцюгом і зв'язками між його частинами. Саме таке управління дозволяє створювати більше цінності при менших витратах і перемагати конкурентів.

Повномасштабне вторгнення в лютому 2022 року завдало серйозного удару по всіх частинах ланцюгів доданої вартості українських компаній. Зруйновано або заблоковано багато шляхів доставки матеріалів і готової продукції. Морські порти були закриті, залізниці та дороги пошкоджені. Через це експорт товарів значно скоротився. Виробництво також сильно постраждало – особливо