

3. Череп А.В. Управление витратами суб'єктів господарювання. – Ч.1: Монографія.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
4. Prasad K. Foundations of Modern Economics. New Delhi, 1986. – P. 461.
5. Кузьменко В.П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн пострадянського простору. – <http://www.niisp.gov.ua>.
6. Данько М.С. Трансакції як чинник активізації інноваційної діяльності // Проблеми науки. – 2006. – №3. – С. 2–10
7. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – Наук. ред. укр. перекл. С.Бушуєв. – К.: «АРТЕК», 2001. – 472 с.
8. Ратушняк В.П. Матриця трансакційних витрат неурядові організації: діалектичний зв'язок. – <http://www.rusnauka.com.ua>
9. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – Пер. з англ. І.Дзюба. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
10. Макухін Г.А. Оцінка трансакційних витрат підприємства: Автореф. дис.. к-та. екон. наук: 08.06.01 / Східноукр. ун-т ім В.Даля. – Луганськ, 2005. – 20 с.
11. Корінев В.Л. Дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2(44). – С. 92–98.
12. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками. – <http://www.logistics.ru>.
13. <http://www.management.com.ua>.
14. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1(55). – С. 65–73.
15. Мамот В. Модель розподілу конкурентних переваг підприємств у економічному просторі // Економіст. – 2002. – №5. – С. 64–67.
16. Буркинський Б., Савчук С. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 4–15.
17. Porter M.E. Competition in global industries Boston (Mass.): Harvard Business School press, 1986/ – P. 38–42.

Джелялова Н.Б.

МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕРНА

Введение.

Одной из стратегических и ключевых отраслей Украины является зерновая отрасль, которая имеет уникальные возможности использования природных ресурсов с целью соответствия стандартам мирового рынка зерна. Как считает Т.Н. Медведева: «Тенденцией развития мировой экономики стало наращивание товарных ресурсов, поступающих для обмена на мировой рынок. Прежде всего, это касается зерна как продукта, удовлетворяющего продовольственные потребности всех регионов мира, а также самого транспортного» [15, с.2]. Поэтому, механизм формирования рынка зерна, как на уровне государства, так и на уровне региона интересует многих ученых.

Так, Н.М. Мищенко определил, что доля Украины в мировом экспорте зерна может увеличиться и вырасти почти до 3 % в сравнении с 1,5 % за период с 2006 года по 2010 год [16, с.92].

С целью расширения деятельности Украины на мировом рынке зерна и закрепления конкурентоспособных позиций И.О. Быстрова обратила внимание на повышение качества зерна до уровня мировых стандартов [2, с.82]. В.Ф. Сайко сделал вывод о том, что производство зерна для внутреннего и внешнего рынков осуществляется на основании стабилизации землепользования и внедрения интенсивных технологий выращивания зерновых культур [19, с.25].

Постановка задачи.

При исследовании механизма формирования и функционирования рынка зерна имеет ценность зарубежный опыт. Методологическое значение изучения становления и развития мирового зернового рынка состоит в решении задач, связанных с переориентацией национальной экономики на рыночные условия и вступлением в ВТО. Обобщение мирового опыта позволит определить основные концептуальные подходы по формированию рынка зерна и выработать систему преобразований рынка с учетом мировых стандартов. Исходя из собственных национальных интересов, каждое государство, определяет своему рынку четкие требования и ограничения, неправомерно копирование опыта зарубежных стран без соответствующей адаптации к современным национальным условиям Украины.

Результаты.

Значительную долю зерна (более 1 млрд. тонн) в мире производят три страны – США, Индия и Китай.

В США производство зерна считается наиболее рентабельным. Эффективное функционирование зернового хозяйства во многом зависит от технологии формирования зернового потока. Основные функции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках по закупке, транспортировке, переработке и реализации зерна осуществляют частные торговые компании и кооперативы. Часть зерна закупается государством через то-

варно-кредитные корпорации. Значительную часть зерна продают на биржах, где ценообразование более гибкое и мобильное, чем другие действующие системы установления цен на зерно.

В Индии действует «открытая генеральная лицензия» на импорт кукурузы с нулевой ставкой пошлины. Но при массовом поступлении кукурузы на внутренний рынок страны по демпинговым ценам правительство для защиты интересов собственных фермеров вынуждено было отделить продовольственную кукурузу от кормовой и установить импортную квоту в 350 тыс. тонн с обложением ее пошлиной в размере 15 % стоимости партии товара. В случае импорта кукурузы свыше квоты импортная пошлина повышалась до 50 %. Такой уровень пошлины действовал и для импортного овса и сорго.

В Канаде регулирование рынка зерна пшеницы в экспортно-ориентированных провинциях осуществляет государство через Канадский комитет по пшенице, который играет роль общего звена между фермерами и заготовительными компаниями. Канада для защиты собственного рынка от поступления дешевой кукурузы ее южного соседа США в границах установленных правил торгового соглашения ввела антидемпинговый тариф в размере 4 долларов США за каждую тонну кукурузы, которая ввозится в Канаду из США.

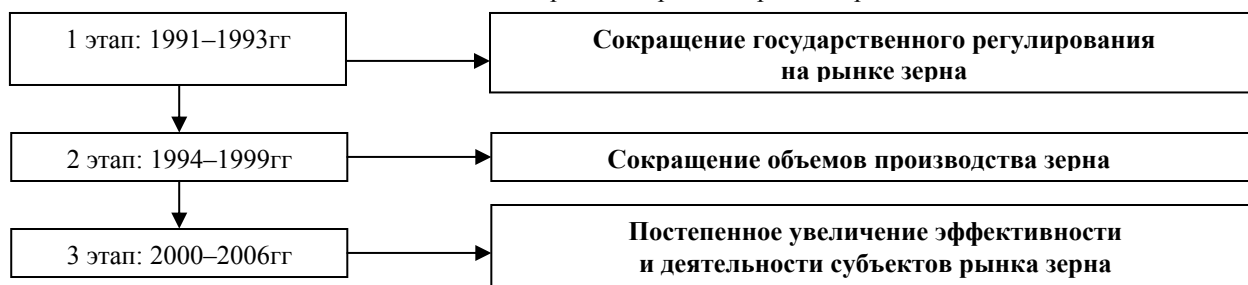
Как подчеркнул И.В. Кобута: «Зерновой сектор – это сердце европейского хозяйства» [12, с.110]. Поддержка сельскохозяйственных производителей пшеницы в ЕС имеет 46% от стоимости валового производства. В странах ЕС важную роль играют реформы Общей аграрной политики, которые позволили создать систему закупок в интервенционный фонд. Производитель может продать зерно национальному агентству, которое оно обязано купить. Все реформы, которые получают прямые платежи, должны придерживаться определенных технических стандартов. Законодательство ЕС устанавливает приоритетные стандарты по охране окружающей среды, безопасности продовольствия. В случае не выполнения стандартов предъявляются штрафные санкции в виде сокращения прямых платежей.

Проводя анализ современного состояния рынка агропродовольственной продукции, К.Г. Бородин отметил, что еще во времена СССР в рамках огромного пространства союзных республик государство осуществляло планы по специализации и размещению производства зерна, его ценообразованию, материально-техническому обеспечению, хранению и транспортировке. Результатом предпринятых мер стала система межреспубликанского зернообмена, которая обусловила решение основных производственных зон и обеспечение зерном и продуктами его переработки тех регионов, в которых было более целесообразно производить другие виды продовольствия [5, с.51].

Таким образом, исторически сложившаяся специализация сохранилась в современных условиях аграрного рынка СНГ. Основными поставщиками зерна сегодня являются Казахстан, Россия, Украина, а импортерами – страны Средней Азии и Закавказья.

Анализ литературных источников [2, 5, 4, 17] дает возможность выделить три основных этапа развития рынка зерна в Украине (рис.1).

Рис. 1. Этапы развития рынка зерна в Украине



Первый этап отличали процессы либерализации рынка, связанные с процессами приватизации в сфере аграрного производства, образованием зерновых бирж, увеличением каналов сбыта продукции, но при этом становление рынка тормозило отсутствие необходимой правовой базы, неэффективная биржевая торговля и система государственных закупок зерна.

В ходе второго этапа влияние внешних экспортеров привело к сокращению национального производства, в результате валовой сбор зерна за 10 лет с 1990 по 2000 год сократился в 2 раза.

Для третьего этапа свойственны в целом позитивные трансформационные процессы. На этот период приходится рост производства в зерновом сегменте.

В 2004 году был получен высокий урожай зерновых, который составил 41808,8 тыс.т. при средней урожайности 28,3 ц/га.

Одной из важных предпосылок эффективного функционирования рынка зерна является оптимальность ценовых взаимоотношений между партнерами в АПК. Основной причиной неудовлетворительного финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, по мнению многих ученых, политиков и большинства руководителей сельскохозяйственных организаций, является опережающий рост цен на промышленную продукцию и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными предприятиями, по сравнению с ценами на их продукцию.

Проблемы ценообразования, паритета цен, эквивалентности межотраслевых отношений их регулирования и влияние на возобновительный процесс, как в сельском хозяйстве, так и на зерновом рынке постоянно находятся в центре внимания отечественных экономистов – аграриев, о чем свидетельствуют многочисленные публикации на страницах специализированных профессиональных экономических изданий [6, 7, 13, 20].

Наиболее существенное усиление диспаритета цен произошло в первой половине 90 гг. XX в. при условиях снижения объемов производства и продажи как сельскохозяйственной, так и промышленной продукции, которая потребляется в сельском хозяйстве. Как отметил О.В.Олейник: «Уменьшение спроса и предложения на сельскохозяйственную и промышленную продукцию должно сопровождаться снижением цен на промышленную и увеличением их на сельскохозяйственную продукцию» [18, с.116]. В краткосрочном периоде так и происходит. Так, уменьшение объемов продажи зерна во второй половине маркетингового года сопровождается увеличением цен на зерно, а с уменьшением объемов продажи бензина и дизельного топлива в зимние месяцы наблюдается спад цен на них. В среднесрочной и долгосрочной перспективе уменьшение объемов спроса и предложения связано со значительным снижением эластичности спроса на продукцию и с увеличением эластичности предложения.

Поскольку объемы спроса и предложения промышленной продукции, которую потребляли в сельском хозяйстве, в 90 гг. XX в. сократилась в значительной степени, чем объемы спроса и предложения сельскохозяйственной продукции, целиком закономерным является быстрый рост цен на промышленную продукцию и усиление диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в условиях сокращения объемов спроса и предложения.

Опыт показывает, что экономические и социальные проблемы, а также соответствующее ее законодательное обеспечение влияют на формирование спроса и стимулирование сбыта. Законодательное обеспечение связано с созданием благоприятной экономической зоны в агропродовольственной сфере.

Х.З. Махмудов выделил проблему формирования механизма экономико-правовой ответственности в связи с ослаблением роли государства в производстве продовольствия и при фактическом отсутствии развитых рыночных отношений и считает создание механизма такой ответственности как логическое продолжение развития рыночной среды, которая требует регулирования [14, с.113].

Формирование и дальнейшее решение организационно-экономико-правового механизма на рынке зерна должна стать неотъемлемой составной экономики любого государства. Экономико-правовая ответственность на современном этапе должна обосновываться на следующих принципах:

- обеспечение паритета экономических, экологических и социальных ценностей результатов аграрной деятельности;
- достижение оптимального варианта объединения вертикальной и горизонтальной ответственности;
- необратимость экономико-правовых санкций;
- обеспечение баланса между экономическими санкциями и экономическими стимулами. Социальная и экономическая ответственность поведения субъектов аграрного производства должна стимулироваться инструментами аграрной политики путем предоставления субсидий, налоговых льгот, льготного кредитования.

Основные законодательно-правовые и нормативные параметры регулирования зернового рынка определены Законом Украины «О зерне и рынке зерна в Украине» (2000г.); Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» (2004г.). Однако эти государственные акты из-за недостаточного финансового и материально-технического обеспечения не дали желаемых результатов.

В мировой практике при определении государственной поддержке производства сельскохозяйственной продукции сравнивают цены на зерно с ценами на мировом рынке. Такой подход, как определила А.Д. Диброва, обусловлен тем, что без государственного вмешательства, в условиях свободной конкуренции на внутренних и внешних рынках отличия между внутренней и мировой ценой исчезли бы [9, с.66].

Ситуация на зерновом рынке Украины показывает, что полный отказ от государственного вмешательства и поддержки аграрного рынка пока несвоевременна. В свою очередь, регулирование зернового хозяйства зарубежных стран свидетельствует о высокой эффективности его механизма управления, который построен на объединении рыночных институтов управления с государственными методами регулирования рынка. Можно выделить три группы:

- ценовые институты, тарифы, квоты, налоги, экспортные и импортные программы, направленные на поддержку внутренних цен, цен на экспортно-импортные операции и защиту доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры;
- прямые методы (прямые денежные выплаты, беспроцентные или льготные кредиты, помощь в экстремальных ситуациях, региональные или местные стабилизационные программы, программы страхования);
- непрямые методы (льготное налогообложение, субсидии на удобрения, транспортировку, предоставление услуг по исследованию рынка и др).

Именно эти институты в разных комбинациях используют ведущие страны мира. В странах ЕС поддержка рыночных цен и выплаты в расчете на единицу площади является основным институтом аграрной политики. С целью избежания поступления дешевого импорта зерна устанавливается граничная цена, то есть самая низкая, по которой продукция может поступить в ЕС [3, с.3].

Заслуживает внимание опыт организации рынка зерна во Франции, которая входит в пятерку основных поставщиков продовольственного зерна мирового рынка. Здесь работает Национальное межпрофессиональное управление зерновых культур ONIC. Данная организация выполняет общегосударственные и межрегиональные функции по сбыту сельскохозяйственной продукции, определяет политику вмешательства государства на зерновой рынок. Рыночные цены колеблются в 2-х границах – внизу посредническая (интер-

венционная), сверху – максимальная. Разница в ценах обычно составляет 50%. В случае, если коллекторы не могут продать свое зерно на рынке, ONIC обязана купить его по интервенционной цене, что является гарантированной на стадии оптовой торговли [8, с.9]. Четкая и эффективная система мер по организации зернового рынка обеспечивает стране одно из приоритетных мест в мировом товарообороте зерна, а также гарантированное стабильное обеспечение собственных потребностей.

В США государственная поддержка отрасли выделена основными направлениями – поддержка рыночной цены на аграрную продукцию и фермерских доходов через систему контрольных цен [1, с.73]. Характерно, что все мероприятия направлены на защиту интересов непосредственно производителя продукции, а не посреднических структур.

Управление зерновым рынком в Канаде осуществляет Канадский Комитет по пшенице, а правительство через него решает вопросы хранения, транспортировки, размещения, сортировки, влияет на формирование наиболее выгодных для фермеров цен на зерно и поддерживает конкурентоспособность канадской пшеницы на мировом рынке.

Наличие государственной поддержки аграрного сектора за рубежом является одним из главных аргументов для обоснования требований поддержки отечественного сельского хозяйства. С получением Украиной членства в ВТО, перед страной будут поставлены условия постепенного сокращения государственной поддержки через принятие обязательств по уменьшению внутреннего размера.

Современная украинская модель государственного регулирования аграрной сферы характеризуется фрагментностью, отсутствием достаточной системности в подходах при осуществлении государством своих функций, которые объективно должны определяться приоритетными целями и стратегическими задачами отрасли. Механизм государственного регулирования рынка зерна представлен на рис. 2.



Рис. 2. Схема государственного регулирования зернового производства

Основные принципы государственной политики по регулированию рынка зерна определены Законом Украины «О зерне и рынке зерна в Украине»:

- предоставление приобретенной бюджетной, кредитной и инвестиционной поддержки субъектам осуществления режима залоговых закупок зерна и субъектам государственной аграрной интервенции;
- обеспечение внутренних потребностей государства в продовольственном, семенном, фуражном, техническом зерне и мер по наращиванию его экспорта;
- установление размера суммы бюджетного займа, рассчитанной исходя из размера установленной минимальной закупочной цены;
- гарантирование сельскохозяйственным товаропроизводителям права свободного выбора использования зерна и цен его реализации;
- недопущение ограничений в передвижении зерна и продуктов его переработки;

- контроль качества зерна и его хранение;
- развитие сети обслуживающих зерновой рынок кооперативных формирований;
- внедрение современных ресурсосберегающих технологий в производстве, хранении и переработке зерна;
- лизинговое обслуживание рынка зерна [11, с. 10].

В соответствии с Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» № 1877-IV от 24 июня 2004 г. с изменениями и дополнениями предусмотрено государственное регулирование цен отдельных видов сельскохозяйственной продукции через установление минимальных и максимальных закупочных цен при соблюдении правил антимонопольного законодательства и правил добросовестной конкуренции [10, с. 4]. В Законе вводятся понятия финансовой и товарной государственной интервенции, детально определен механизм их проведения.

Товарная интервенция – продажа сельскохозяйственной продукции при росте цен на организованном аграрном рынке сверх максимального уровня, которая осуществляется с целью достижения уровня равновесия, в том числе путем продажи товарных деривативов.

Финансовая интервенция – приобретение сельскохозяйственной продукции при падении с оптовых цен на организованном аграрном рынке ниже минимального уровня, которое осуществляется с целью достижения уровня равновесия, в том числе путем приобретения товарных деривативов.

В настоящее время в Украине происходит процесс разработки и внедрения новых подходов в регулировании функционирования рынка зерна. Изучение зарубежного опыта управления зернового рынка свидетельствует, что большинство институтов являются слишком дорогими, и поэтому практически недопустимы для Украины.

Целесообразно основные усилия правительства направить на создание действующего рыночного механизма и поощрять товаропроизводителей, а именно:

- формирование полноценной инфраструктуры рынка (регулирование биржевой и внебиржевой торговли, информационное обеспечение участников зернового рынка, развитая система страхования рисков);
- разработка правовой базы регулирования рынка зерна и экспортно-импортных операций;
- предоставление льгот и конкретной помощи хозяйствам с более высоким уровнем эффективности в сравнении с другими предприятиями отрасли;
- использование определенных подходов к оценке эффективности бюджетных затрат;
- осуществление по многовариантным показателям поддержки производителей зерна в расчете на 1 га площади и 1 тонну продукции.

Выводы.

Одним из приоритетных принципов аграрной политики на мировом рынке зерна является международное сотрудничество. Современные мировые достижения являются своеобразным социально-экономическим ориентиром. При изучении и адаптации иностранного опыта формирования и функционирования национальных рынков зерна можно сформировать прогрессивную систему подходов и идей относительно преобразований, которые необходимо осуществить с целью выведения национального и региональных зерновых рынков на уровень мировых стандартов.

Современный этап развития регионального зернового рынка характеризуется адаптацией к рыночным условиям, изменением организационно-правовых форм, структуры и методов управления.

Внешнеторговым отношениям рынка зерна Украины необходимо единство и целостность общегосударственной программы регулирования зерновой отрасли, которая обеспечивала бы надлежащие организационно-экономические и правовые условия хозяйствования отечественных аграриев.

Источники и литература

1. Бистрова І.О. Державне регулювання ринку зерна у розвинутих країнах // Вісник аграрної науки. – №9. – 2004. – С.73–76.
2. Бистрова І.О. Зерно України та його місце на світовому ринку // Вісник аграрної науки. – № 7. – 2005. – С.78–82.
3. Бондар О.В. Державне регулювання ринку зерна як умова його стабільності // Агроінком. – №8. – 2005. – С.2–5.
4. Бородин К.Г. Внешняя торговля зерном в России: ретроспектива, тенденции, перспективы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – №6. – 2005. – С.50–52.
5. Бородин К.Г. Современное состояние рынка агропродовольственной продукции в СНГ, причины стагнации и перспективные направления роста // Вопросы статистики. – №4. – 2005. – С.46–51.
6. Валентинов В.Л. Визначення напрямів цінового регулювання в аграрному секторі // Економіка АПК. – №4. – 2005. – С.87–89.
7. Валентинов В.Л. Методологічні аспекти моделювання цінової політики в АПК // Вісник аграрної науки. – №6. – 2004. – С.57–59.
8. Гайдук Т. Повчимося регулювати ринок зерна // Зерно і хліб. – №1. – 2003. – С.8–10.
9. Діброва А.Д. Державна підтримка виробництва зерна в Україні // Вісник аграрної науки. – №6. – 2006. – С.66–69.

10. Закон України «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» от 24.06.2004г. №1877–IV с изменениями и дополнениями // Все о бухгалтерском учете. – № 69. – 2005. – № 69. – С.3–8.
11. Закон України «О зерне и рынке зерна в Украине» от 04.07.2002г. №37–IV с изменениями и дополнениями // Все о бухгалтерском учете. – № 69. – 2005. – № 69. – С.9–16.
12. Кобута І.В. Особливості аграрної політики Європейського союзу на зерновому ринку // Економіка АПК. – №5. – 2006. – С.110–118.
13. Лабас Л.І., Ляшенко А.Г., Стретович В.М. Ще раз про «ножниці» цін // Економіка АПК. – №4. – 2005. – С.151–152.
14. Махмудов Х.З. Економіко–правові відповідальності формування попиту і стимулювання збуту (ФОПТИЗ) в аграрному ринку // Економіка і регіон. – №3. – 2005. – С.113–115.
15. Медведева Т.Н. Концептуальные подходы к формированию зернового рынка // Аграрная наука. Ежемесячный научно–теоретический и производственный журнал. – № 5 – 2005. – С.2–3.
16. Міщенко Н.М. Перспективи зернового ринку України // Економіка і прогнозування. – № 2. – 2005. – С.79–92.
17. Овсянніков О.В. Формування зовнішньоторговельних відносин на ринку зерна в Україні // Економіка АПК. – №5. – 2006. – С.122–127.
18. Олійник О.В., Олійник Т.І. Паритет цін і його рух // Економіка АПК. – №8. – 2006. – С.114–119.
19. Сайко В.Ф. Зерно України для внутрішнього і зовнішнього ринків // Вісник аграрної науки. – № 9. – 2002. – С.20–25.
20. Шморгун Л.Г. Напрями послаблення цінового паритету // Економіка АПК. – №7. – 2005. – С.119–122.

Інгільдєєва Е.Р., Рубан Т.Є.

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ЧИННИКІВ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ РИНКОВУ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Останнім часом зміни в політичних орієнтирах української держави в бік впевненого просування щодо входження до складу таких світових організацій як СОТ та ЄС створили в Україні середу, яка позитивно впливає на активізацію інвестиційних процесів, які знаходять безпосереднє відображення у розвитку фондового ринку та первісному розміщенні цінних паперів (Initial public offering – IPO) українськими підприємствами не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку. Завдяки появі реальної можливості в Україні використовувати IPO як один із способів фінансування підприємства, представники українського бізнесу вперше заговорили про зміну філософії вітчизняного бізнесу і зародження нових компаній.

Сьогодні вважається, що IPO є одним з найголовніших чинників і необхідних умов розвитку економіки України, що сприяє вливанню капіталу в економіку і більш ефективному його розміщенню. До того ж – це важлива умова збільшення ліквідності фондового ринку і капіталізації вітчизняних компаній. Тому в 2005 році в Україні було створено Національний комітет IPO, стратегічною метою якого є виведення крупних українських компаній на такі біржові майданчики світу, як NYSE (Нью-Йоркська фондова біржа), LSE (Лондонська фондова біржа), AIM (Альтернативний інвестиційний ринок, Лондон) [1]. Однак, перші спроби розміщення акцій українських підприємств на іноземних фондових біржах, за словами експертів, важко назвати успішними. Незважаючи на те, що в 2005 році одразу три українські компанії досить успішно провели первісне розміщення акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржи: “Ukrproduct”, що працює в молочній промисловості, залучила 6 млн. англійських фунтів; “Cardinal Resources”, представник сектору газу та нафти – 10,6 млн. фунтів; “XXI Century Investments”, девелоперська компанія – 139 млн. доларів) [2]; майже одразу почалося помітне зниження курсу акцій в порівнянні з ціною розміщення (найбільше зниження ціни спостерігалось на акції компанії “Cardinal Resources” – на 65%) [3].

Такий розвиток подій, однак, не є несподіванкою, оскільки ринок IPO не тільки надає серйозні переваги для діючих на ньому компаній, такі як, збільшення потенційного обсягу інвестування і більш висока ринкова оцінка компанії, а й висуває досить жорсткі вимоги до його учасників, які, насамперед, торкаються створення якісного бізнесу, що забезпечує стабільне зростання фінансових показників [4]. Крім того, розміщення акцій на фондовому ринку не є самоціллю, адже після залучення фінансових ресурсів від іноземних інвесторів перед менеджментом компанії постають завдання, пов’язані не тільки з ефективним розміщенням інвестицій, а й із ефективним управлінням вартістю самого підприємства, що відображається на ціні розміщених акцій.

Зрозуміло, що причини коливання курсу акцій не завжди залежать від власне компанії, але в більшості випадків саме дії менеджменту призводять до зміни курсу на цінні папери того чи іншого підприємства. Щодо українських підприємств, то на сучасному етапі, менеджерам компаній поки що не достає досвіду щодо розуміння природи змін вартості вірених їм активів, в той час, як управлінці зарубіжних компаній активно користуються накопиченими знаннями в цій області, що базуються на розробленій партнерами компанії McKinsey (Т. Коуплендом, Т. Коллером та Дж. Мурріном), ще в 1980-х роках концепції управління вартістю [5]. Головна ідея цієї концепції полягає в тому, що будь-яке рішення менеджерів розглядається з точки зору їхнього впливу на вартість підприємства, що дозволяє аналізувати і оцінювати результати діяльності з урахуванням усіх змін, що відбуваються в мікро- та макророточенні. Такий підхід передбачає вияв-