

ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ (НА ПРИКЛАДІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ АР КРИМ)

The problems of agroindustrial enterprises of Crimea, related to strengthening of competition, are examined in the article. The necessity of search of new management instruments and levers of increase of enterprises' competitiveness are determined. The author offers the basic criteria of interenterprise comparison which control the system and enterprises on which management carried out on the basis of cost by quality is inculcated on.

Проведення наукового дослідження з метою визначення вихідної, концептуальної схеми, моделі постановки проблем та їх розв'язання, методів дослідження, що існують упродовж певного історичного періоду в науковому суспільстві з приводу управління потенціалом агропромислових підприємств за вартісними критеріями є не тільки найважливішим фактором забезпечення високої якості кінцевої продукції та однією з результативних форм підвищення ефективності функціонування організаційної структури, але й дозволяє досягти необхідного рівня конкурентоспроможності.

Багаторічний досвід розвитку сільського господарства переконливо свідчить, що забезпечення зростання обсягів виробництва продукції має супроводжуватися підвищенням дохідності (прибутковості) галузі як необхідної умови відшкодування матеріальних та фінансових витрат і забезпечення необхідних нагромаджень для подальшого прискореного вдосконалення суспільного виробництва.

У сучасних умовах роль досліджень проблем агропромислових підприємств ще більше зростає, відкриваються їх нові напрямки, обумовлені вимогами інформаційно-технічного розвитку.

Сільське господарство – одна з основних галузей економіки суверенної України. Його завдання полягає в задоволенні щораз більших потреб населення в продуктах харчування, а промисловості – в сировині для виробництва продовольчих і промислових товарів широкого вжитку. Адже продовольчі та промислові товари народного споживання на 3/4 формуються із сільськогосподарської продукції, і від темпів розвитку аграрного сектору залежать темпи розвитку легкої та харчової промисловості [1, с. 5].

Виходячи з цього, інформування суб'єктів господарювання і працівників органів державної влади та управління про результати наукових досліджень щодо управління потенціалом підприємств за вартісними критеріями, визначення шляхів упровадження цих результатів у практику стає однією з найважливіших умов модернізації агропромислового комплексу України в цілому та АР Крим зокрема.

У середині 80-х років минулого сторіччя американський економіст Альфред Раппапорт запропонував сім факторів, які впливають на вартість: зростання продажу, операційний маргінальний прибуток, ставка податків, інвестиції в діючий капітал, інвестиції в постійні активи, середньовагова вартість капіталу, а також період конкурентної переваги. У теорії, що кращий будь-який із цих показників, тим вища акціонерна вартість.

У свою чергу, вартісні критерії найчастіше використовують у сукупності, поєднуючи в єдиний показник типу EVA чи SVA або один з інших вартісних критеріїв, кількість яких кожен день зростає.

Сьогодні вартісний підхід в управлінні (value based management – VBM) реалізується за допомогою трьох методів: методу доданої вартості акціонерного капіталу, впровадженого в науковий обіг Альфредом Раппапортом (shareholder's value added – SVA), методики економічної доданої вартості Стерна – Стюарта (economic value added – EVA), методу доданої ринкової вартості (market value added – MVA).

У той же час такі методи, як Balanced Scorecard, прагнуть поширити критерії виміру, охопивши нефінансові сфери й власників капіталу. На відміну від них вартісні критерії акцентують увагу на фінансових показниках і акціонерах. Подібні вартісні показники поєднують у собі три основні фінансові характеристики будь-якої організації: грошові потоки організації, капітал, інвестований для отримання цих грошових потоків, та вартість інвестованого капіталу. Дані показники надають у певному сенсі суттєві теоретичні переваги порівняно з більш традиційними критеріями діяльності, такими, як прибуток і віддача на капіталовкладення (ROCE) [2; 3].

Мета даної статті полягає в розробці й обґрунтуванні методологічних засад і практичних підходів щодо управління потенціалом підприємства за вартісними критеріями.

Для досягнення зазначеної мети в роботі були поставлені та розв'язувалися такі основні завдання:

здійснити теоретико-методологічне обґрунтування сутнісно-змістовної характеристики агропромислового комплексу та сформулювати стратегічну мету розвитку харчової промисловості на прикладі АР Крим;

визначити теоретико-методологічні засади розбудови сільського господарства за умови забезпечення конкурентоспроможності підприємств;

розкрити особливості розвитку агропромислових підприємств Криму в контексті впровадження системи управління якістю;

обґрунтувати необхідність використання методичного підходу до управління потенціалом підприємств, заснованих на вартісному критерії;

здійснити порівняльний аналіз підприємств з упровадженою системою управління якістю та підприємств, на яких управління здійснюється на основі вартості;

визначити напрями вдосконалення наявних підходів до управління потенціалом суб'єктів господарювання, в тому числі агропромислових підприємств Криму.

Відповідно до розробленої довгострокової програми "Україна – 2010" стратегія аграрної політики спрямована на подолання кризових процесів, відновлення обсягів сільськогосподарського виробництва до рівня початку 1990-х років і навіть їх перевищення, забезпечення необхідної адаптації підприємств агропромислового комплексу до умов ринкової кон'юнктури, зміцнення фінансового стану, утвердження в перспективі України як держави з високоефективним експортоспроможним сільським господарством [1, с. 5].

Харчова галузь Криму, що завжди була орієнтована на виробництво продукції за межі регіону (плодоовочевих консервів, рибної продукції, продукції птахівництва, макаронних виробів), виявилася не в змозі конкурувати за багатьма критеріями з товарами інших виробників. Ще 15 років тому консервна промисловість була однією з найпотужніших в Україні, виробляла 20% від загального державного обсягу консервів. Через скорочення сировинних ресурсів, обмежені фінансові можливості, наявність застарілого та спрацьованого обладнання, звуження ринків збуту виробництво плодоовочевих консервів за останні 5 років знизилось на одну четверту. Аналіз розвитку харчової промисловості свідчить, що її ефективне функціонування неможливе без збалансованого розвитку сировинної бази регіонального агропромислового комплексу та обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції. Сьогодні підприємствами Криму виробляється дещо більше половини консервів порівняно з 1995 роком (60%), а питома вага переробки овочів і фруктів у структурі виробництва харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів катастрофічно знизилася за останні роки (як приклад, тільки за три роки більш ніж у три з половиною рази: 2,10% у 2002 р. порівняно з 7,62% у 2000 р.). За період 1995 – 2005 рр. значно ско-

ротились обсяги випуску ковбасних виробів, хліба та хлібобулочних виробів, круп, олій, продукції з незбираного молока та іншої продукції, яку традиційно відносять до розряду основних продуктів харчування.

У той же час основу експортного потенціалу регіону у виробництві харчової продукції становлять рибопродукти, алкогольні та безалкогольні напої, а великими експортерами на сьогодні є фірми "Союз-Віктан Лтд" та НВАТ "Масандра" [4, с. 46].

Таким чином, стратегічною метою розвитку харчової промисловості АР Крим є формування такої структури випуску харчової продукції, яка б відповідала потребам ринку, збалансованості виробничих потужностей харчової промисловості автономії в умовах конкуренції та спиралася на використання, головним чином, власних продовольчих ресурсів.

У сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники агропромислових підприємств перебувають у постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) інструментів управління підприємствами та важелів підвищення конкурентоспроможності.

Завдяки впровадженню стратегічного планування та розвитку теорії конкуренції з'явився підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств, заснований на стратегіях конкуренції. Незважаючи на подобиці, варто зазначити, що такий підхід забезпечує можливість проведення аналізу досягнення конкурентних переваг підприємством, хоча не дає відповідного кількісного виразу результатів оцінки, й тому, на думку автора, його не варто використовувати як основу сучасної системи забезпечення конкурентоспроможності.

Сільське господарство має багато особливостей, які необхідно враховувати. Вони зумовлені насамперед тим, що в цій галузі головним засобом виробництва є земля. На відміну від інших засобів вона не тільки не зношується в процесі виробництва, а й за умов правильного використання поліпшується.

Наука відкриває закони природи та розвитку суспільства на підставі узагальнення практики. Цим вона збагачується сама й надає допомогу виробництву. Наука стає безпосередньою продуктивною силою, а її застосування – вирішальним фактором прискореного розвитку продуктивних сил суспільства. На сучасному етапі особливого значення набуває використання економічної науки, в тому числі управління потенціалом підприємств.

Протягом останнього десятиріччя на вітчизняних агропромислових підприємствах для підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції впроваджуються системи якості з подальшою їхньою сертифікацією щодо відповідності стандартам серії ISO 9000. Під системою якості мається на увазі сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для загального управління якістю на підприємстві. Широкого розповсюдження за умови побудови систем якості отримують концепція суцільного управління якістю TQM (total quality management) та концепція управління якістю в межах компанії CWQC (company wide quality control). З практики впровадження й сертифікації систем управління якістю на досліджуваних 47 агропромислових підприємствах Криму відомо, що не менш ніж одна третина (16 підприємств, що становить 34,04%) сертифікованих підприємств суто формально відносяться до впровадження систем якості, не розуміючи сутності концепції TQM. Для такого роду підприємств, котрі намагаються вийти своєю продукцією на зовнішній ринок, система якості слугує лише засобом на шляху отримання відповідного сертифіката, що вимагають зовнішні споживачі. Зрозуміло, що формальне впровадження системи якості та отримання сертифіката на дану систему й вироблену продукцію може бути лише однією з необхідних, але зовсім не достатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Багаторічний західний та вже напрацьований вітчизняний досвід свідчать, що компанії, зосереджені на прибутку поточного року або на забезпеченні рентабельності, страждають на недалекоглядність. Для кримських підприємств АПК типовими є ситуації, коли за умови прибутку підприємство є неплатоспроможним, тобто не може виконати свої поточних зобов'язань, і, навпаки, маючи збитки, підприємство акуратно розраховується

з постачальниками, співробітниками, державою й кредиторами. Дані приклади свідчать, що отримання прибутку не може розглядатися як стратегічна мета та критерій успішного функціонування підприємства. Але якщо не прибуток, то що ж можна взяти за мету та критерій ефективності діяльності підприємства?

Світова економічна практика пропонує відповідь – зростання добробуту власників (акціонерів, власників частки чи паю) або, інакше кажучи, зростання вартості бізнесу. Простіше таке зростання можна визначити як різницю між вартістю капіталу, внесеного акціонером (власником частки) у період заснування підприємства, й вартістю цієї ж частки за умови її можливого продажу. Якщо капітал був збільшений – менеджмент розв'язав свої завдання.

Мова йде про те, що менеджери, зосереджуючи увагу на відтворенні добробуту власників (акціонерів), мають аналізувати кожен крок з точки зору його впливу на зростання вартості підприємства.

Як відомо, без визначення вихідної, концептуальної схеми, моделі постановки проблем та їх рішень, методів дослідження, панівних упродовж певного історичного періоду, в науковому суспільстві неможливо ефективно управляти. Це є основою управління, обов'язковою передумовою ухвалення правильних управлінських рішень. Діловий керівник (господар) завжди проаналізує факти, цифри, власну практичну діяльність, виявить помилки і знайде шляхи їх виправлення.

Саме зараз управління потенціалом підприємств з позицій максимізації вартості бізнесу потребує від менеджерів особливого підходу, заснованого на вартісних критеріях. Це також важливо й тому, що не тільки абсолютний фінансовий результат функціонування підприємства (чистий прибуток, у тому числі й на одну акцію), а й відносні показники (рентабельність активів, інвестицій, власного капіталу, показники оборотності та ліквідності, а також показники динаміки частки ринку) не корелюють з ринковою вартістю достатньо стійко, тому що не враховують:

- обсягів реальних і фінансових інвестицій;
- величини чистого оборотного капіталу;
- потреби підприємства в додатковому фінансуванні;
- операційного, фінансового та інших ризиків, характерних для підприємства;
- фактора часової дистанції між інвестиціями та отриманням віддачі на вкладений капітал.

Вартісні критерії базуються на ідеї визначення акціонерної вартості шляхом порівняння грошових потоків компанії з вартістю капіталу, витраченого на створення цих потоків. Отже, ринкова вартість бізнесу значною мірою пов'язана з показником грошового потоку. Це означає, що вартісний підхід до управління має на увазі концентрацію менеджменту підприємства не на поточних змінах величини прибутку, а на довгострокових грошових потоках. У цьому випадку підприємство, постійно підвищуючи вартість бізнесу, завжди зможе запобігти витоку капіталу до рук конкурентів.

Показник ринкової вартості компанії сам по собі є важливою комплексною оцінкою ефективності діяльності підприємства, адекватно відображаючи якість управління ним (якість менеджменту), його фінансовий добробут і майбутні очікування. Даний параметр реагує на будь-які зміни ситуації: зниження рентабельності випуску, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрати конкурентної переваги – все це викликає зменшення ринкової вартості підприємства. У багатьох іноземних країнах і в деяких українських компаніях (великих промислових підприємствах, природних монополіях та фінансово-промислових групах) ринкова вартість бізнесу є найважливішим об'єктом управління. Практично всі ключові управлінські рішення (від зміни постачальника до повної реструктуризації виробництва та ліквідації підрозділів) ухвалюються з метою збільшення ринкової вартості компанії. На основі цього критерію змінюються підходи до шкали оцінок і рейтингу компаній. Показники приросту вартості компанії потрапляють до відомих у світі рейтингових систем.

Для більш повного розуміння вартісного підходу до управління й забезпечення конкурентоспроможності попонується порівняльний аналіз підприємства (таблиця), на якому впрова-

джена система менеджменту якості (TQM), і підприємства, на якому впроваджене управління його вартістю.

Таблиця

Порівняльний аналіз підприємства з впровадженою системою управління якістю та підприємства, управління котрим здійснюється на основі вартості

Критерій порівняння	Підприємство із системою управління якістю	Підприємство, управління яким здійснюється на основі його вартості
Основна мета функціонування системи	"задоволеність замовника"; безперервне поліпшення якості	забезпечення інвестиційної привабливості (зростання вартості бізнесу); підвищення конкурентоспроможності підприємства
Спрямованість функціонування	фокусування на замовнику	спрямованість на акціонерів, власників, інвесторів
Підхід до ухвалення рішень	базується на фактах і результатах	базується на виявленні можливостей та прогнозі
Мотивація персоналу	залучення робітників (уможливило використання їхніх здібностей з максимальною користю для підприємства); заохочуються результати минулої діяльності	залучення робітників (за рахунок мотивації, заснованої на вартісних принципах); заохочення творчості та ініціативи персоналу, спрямованих на зростання вартості підприємства в майбутньому
Відносини з контрагентами	взаємовигідні відносини з постачальниками, споживачами, інвесторами, урядом	взаємовигідні відносини з усіма зацікавленими сторонами (споживачами, робітниками, постачальниками, інвесторами, урядом, акціонерами)
Ставлення до ризику	ризик враховується незначною мірою; прагнення до мінімізації ризику на основі використання минулого досвіду	готовність йти на ризик; облік ризиків; творчі функції ризику (інноваційна, аналітична, захисна, регулятивна)
Урахування ціни капіталу	не враховується	враховується
Інформація	інформація про результати діяльності; зовнішня інформація про старі можливості	внутрішня інформація про можливості або потенціали; зовнішня інформація про нові можливості
Принципи побудови, функціонування, управління системою	процесуальний підхід (відповідальність керівництва, управління ресурсами, виробництво продукції, вимірювання, аналіз і поліпшення); системний підхід до менеджменту; безперервне поліпшення системи	процесуальний підхід до створення вартості; системний підхід до управління вартістю бізнесу; постійний моніторинг і управління вартістю
Критерій ефективності	відсутній фундаментальний критерій ефективності	критерій ефективності – зростання вартості бізнесу

Відсутність системотвірного критерію ефективності в концепції управління якістю є суттєвою перешкодою у використанні методик даної теорії для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, у тому числі агропромислових, тому що неможливо кількісно (бажано у грошовому вигляді) оцінити вплив на конкурентоспроможність підприємства, на якому впроваджена система управління якістю. Адже концепція управління якістю у явному вигляді не враховує ціни запозиченого капіталу та пов'язаних з ним ризиків, а отже, й інтересів інвесторів і кредиторів. Тому, звертаючи особливу увагу на те, що сьогодні для науки, в

тому числі в економічній, характерною є тенденція об'єднання, інтеграції наявних підходів, пріоритетним завданням для подальших досліджень, на думку автора, є:

наукове обґрунтування необхідності вдосконалення діючих методичних підходів до управління потенціалом господарювання суб'єктів, у тому числі агропромислових підприємств Криму; пошук тісного зв'язку й ефективної взаємодії запропонованих у таблиці критеріїв порівняння для більш плідної діяльності підприємств у подальшій боротьбі за підвищення рівня конкурентоспроможності;

розробка дієвого організаційно-економічного механізму впровадження новітніх теоретико-методологічних підходів до управління потенціалом у практичну діяльність агропромислових підприємств.

Література: 1. Долинський В. П. Економічний аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 260 с. 2. Кротков А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А. М. Кротков, Ю. А. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 35 – 42. 3. Грэхем Френсис. Стоимостный менеджмент на практике / Грэхем Френсис, Клэр Минчингтон // Management Accounting. – 2000. – Февраль. – www.ou-link.ru/oupub/2000ma02.htm). 4. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Автономної Республіки Крим на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 196 с. 5. Управління потенціалом підприємства. Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 364 с.

Стаття надійшла до редакції
18.02.2008 р.

УДК 65.012.323

Печерська О. М.

ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

The article considers the essence of labor potential reproduction process and its interrelation with the level of enterprise's innovative development. Also the article gives the characteristic of the basic reproduction process phases from the point of view of their target orientation and the basic types of that process.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку більшості країн можна охарактеризувати як перехід до постіндустріального суспільства, основу якого складає економіка знань і в якому людині з її творчим та трудовим потенціалом належить усе більш значуща роль. Розвинений трудовий потенціал виконує триєдину функцію: інноваційну – носії трудового потенціалу є активними суб'єктами оновлення, інноваційного розвитку виробництва, науково-технічного прогресу; економічну – від кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу залежать продуктивність праці, якість вироблюваної продукції, рентабельність, окупність витрат; корпоративну – імідж підприємства в основному формується ступенем професіоналізму персоналу, типом його трудової поведінки, рівнем довіри керівництву, прихильністю цілям виробничої діяльності та рівнем корпоративної культури [1]. Також в умовах постіндустрі-