

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню процесів злиття та поглинання підприємств та впливу цих процесів на вартість бізнесу. Визначені особливості управління процесом злиття в аспекті максимізації вартості та запропонований вдосконалений алгоритм підвищення вартості за рахунок злиття.

Ключові слова: вартість підприємства, злиття і поглинання, оцінка вартості, фактор підвищення вартості.

The article surveys mergers and acquisitions and impact of these processes on business value. Features of merger in aspect of value maximization are defined. The improved algorithm of increasing value is proposed.

Keywords: enterprise value, merger and acquisition, valuation, value driver.

Вступ. В сучасних умовах прискорення темпів змін у зовнішньому середовищі організацій і, як результат, нестабільності функціонування бізнесу, підвищуються вимоги до системи стратегічного управління і прийняття управлінських рішень на підприємствах різних галузей народного господарства.

Фінансово-економічна криза, що проявилась в 2008-2009 рр., виступила своєрідним стимулом до оновлення існуючих систем і моделей управління, а також перегляду методів оцінки і контролю діяльності.

Серед сучасних моделей управління підприємством широке визнання набула модель управління, що базується на максимізації вартості підприємства. На Заході вартісний підхід до управління фірмою сформувався наприкінці 80-х років і отримав назву «концепції управління на основі вартості» (value-based management). В її основі закладена теза про те, що головною метою діяльності підприємства виступає підвищення вартості, і, відповідно, всі рішення і дії управлінської системи оцінюються з точки зору їх впливу на вартість бізнесу.

Нааявність показника, завдяки якому можна комплексно охарактеризувати ефективність діяльності, надає підприємствам важливу конкурентну перевагу, забезпечуючи тісний взаємозв'язок між цілями стратегічного, тактичного та оперативного управління. Компанії, які використовують таку систему управління, здатні істотно підвищити ефективність управлінських рішень і полегшити процес їх прийняття. При цьому, співробітники підприємства прямо зацікавлені в покращенні результатів роботи організації.

І хоча все більше економістів і менеджерів сходяться на думці, що найкращим показником, який характеризує діяльність підприємства, є його вартість, важливим залишається питання побудови такої системи управління, що здатна найкращим чином досягти поставленої мети.

Підприємства прагнуть знайти нові джерела підвищення вартості і конкурентоспроможності, серед яких одним з найбільш популярних є поглинання підприємств. Хоча злиття та поглинання є предметом багатьох досліджень – переважно в сфері фінансів, організаційної поведінки, стратегічного менеджменту

та господарчого права – все ще мало досліджений вплив злиттів та поглинань на вартість підприємств, особливо в умовах трансформаційної економіки.

В Україні процеси злиття та поглинання розглядаються переважно на основі західної теорії об'єднань, проте особливості вітчизняного ринку підприємств потребують модифікації існуючих підходів до управління процесами інтеграції.

Все вищесказане обумовлює дослідження процесів злиття та поглинання підприємств і впливу цих процесів на вартість бізнесу, особливо для умов нестабільного зовнішнього середовища.

Серед вчених, що займалися дослідженням проблем підвищення вартості підприємств, вагомий внесок зробили: Т. Коупленд, А. Дамодаран, Р. Доббс, В.Р. Кучеренко, О.Г. Мендрул, С.Ф. Волкова, Т.В. Момот та ін.

Постановка завдання. Таким чином, метою даної статті виступає дослідження процесів злиття і поглинання підприємств та формування методичних підходів до управління цим процесом в аспекті максимізації вартості бізнесу.

Результати. Злиття та поглинання – важливий напрямок росту компаній і дієвий стимул змін в економіці. Завдяки поглинанням підприємства переходять у володіння більш ефективних власників та керівників, в результаті підвищується ефективність використання активів, створюється значний економічний ефект як для інвесторів, так і для економіки в цілому. Цей ефект можна спостерігати в покращенні фінансових і виробничих показників підприємств, залучених у злиття.

Злиття та поглинання – популярний напрямок стратегічного розвитку для фірм, що розширюють свою діяльність. Завдяки йому можна швидше та з меншим ризиком отримати доступ до ринків, продуктів, технологій, ресурсів та управлінських навичок в порівнянні з власним створенням.

Процеси об'єднання підприємств розвивались нерівномірно за останнє сторіччя. За результатами систематизації виділяють декілька хвиль посилення інтенсивності інтеграції компаній (табл. 1). Можна спостерігати, що найбільша активність злиттів і поглинань проходила в періоди зростання як світової, так і національних економік.

Найбільш важливі хвилі активізації злиттів та поглинань в XX - початку XXI століття*

№	Роки посилення процесів злиття та поглинання	Особливості проходження процесу злиття та поглинання
1	Середина 1880-х – початок 1900-х рр.	Злиття підприємств проводиться переважно для позбавлення від конкурентів. Вперше постає питання про регулювання та контроль зі сторони держави процесів об'єднання підприємств.
2	Початок 1920-х – кінець 1920-х рр.	Об'єднання зусиль компаній, послаблених після світової економічної кризи, а також створення конгломератів для цілей нарощування військового потенціалу.
3	Середина 1960-х – початок 1970-х рр.	Вперше формується точка зору про експорт управлінських навичок, тобто підприємства з добре налагодженою системою управління можуть впровадити систему управління на інших підприємствах і таким чином підвищити їх ефективність. Формування конгломератів проводиться переважно на комерційній основі.
4	Початок 1980-х – середина 1980-х рр.	Хвиля викупів за рахунок позикового капіталу (leveraged buyout, LBO). Активне проведення горизонтальної інтеграції, обумовленої послабленням антимонопольного законодавства.
5	Кінець 1990-х років – початок 2000-х рр.	Розповсюдження поглинань високотехнологічних підприємств. Інтеграція для забезпечення стабільності в умовах динамічного і невизначеного зовнішнього середовища.

*Складено на основі [2]

За останні роки кількість злиттів і поглинань зростала вибухоподібними темпами і зараз щорічна вартість угод з поглинання складає суму в сотні мільярдів доларів, що додатково свідчить про розповсюдження даного інструменту для розширення підпри-

ємств (рис. 1). Незважаючи на наочну популярність, за даними західних досліджень приблизно 60-80% всіх поглинань зазнають невдачі в підвищенні вартості бізнесу [3].

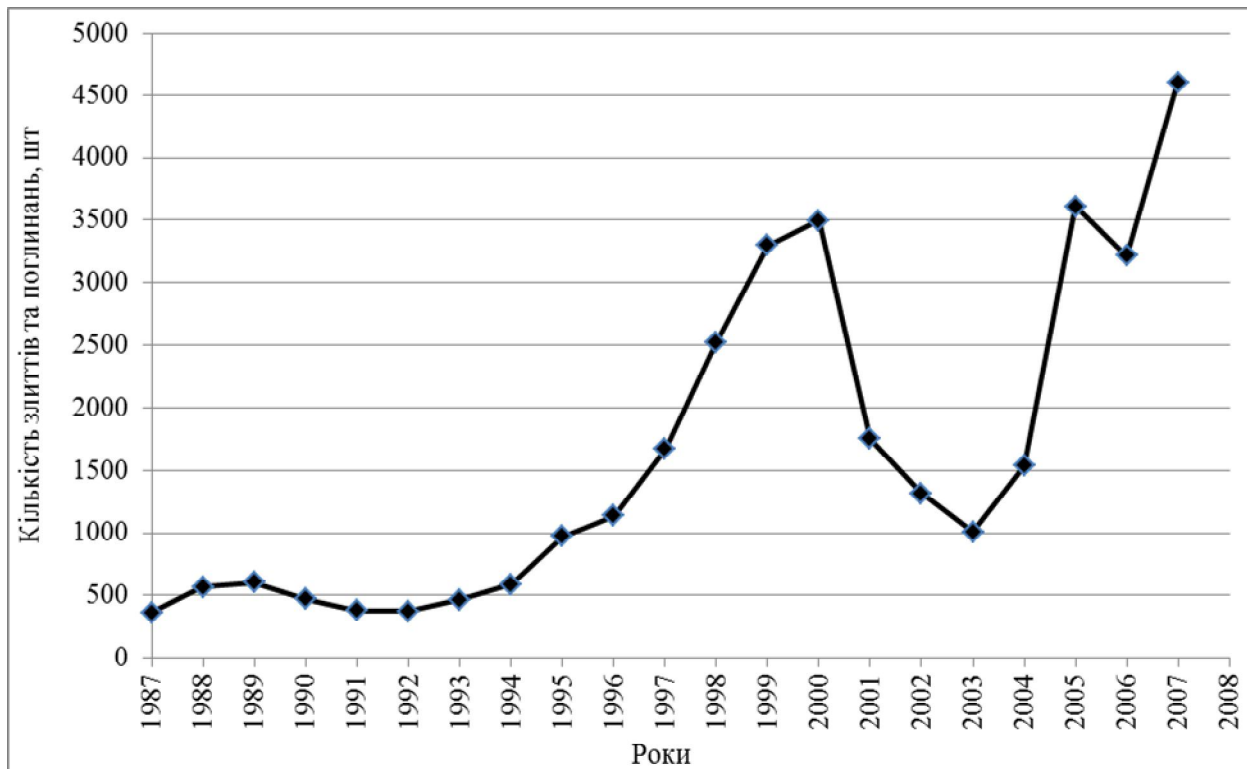


Рис. 1. Динаміка світового ринку злиттів та поглинань*

*Побудовано на основі [4]

Найбільш важливим фактор впливу на кількість угод злиття та поглинання в світовій економіці виступила світова економічна криза. Значна частина

підприємств перестала проводити політику розширення і була змушена скоротити інвестиції або навіть проводити практику вилучення коштів. За даними

UNCTAD, протягом 2009 р. вартість поглинань зменшилась на 40% і склала 249,7 млрд. дол. США [5].

Фінансово-економічна криза впливає на процес поглинання двоюко, з одного боку у підприємств скорочується кількість ресурсів, необхідних для поглинання, в той же час, зниження вартості підприємств-цілей дає можливість придбання перспективних підприємств по невеликій ціні.

На відміну від західних підприємств, більшість українських фірм не мають достатнього досвіду в

придбанні інших фірм. Як результат, вірогідність досягнення бажаної мети значно нижча. Тому вітчизняним підприємствам необхідно сформувати власні підходи до проведення злиття та поглинання для мінімізації ризиків і підвищення ефекту.

Загалом на даний момент український ринок угод по злиттям та поглинанням все ще знаходиться на етапі формування. Можна виділити основні етапи розвитку, які пройшов ринок об'єднань українських підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Етапи розвитку українського ринку злиттів і поглинань*

№	Роки	Стадія	Особливості
1	1991 – 1995	Приватизаційна	Переважання продажу підприємств державної власності
2	1995 – 1997	Постприватизаційна	Домінування поглинань у галузях з невеликими потребами в концентрації фінансових ресурсів
3	1998 – 2007	Корпоративна	Формування корпоративних відносин у всіх галузях економіки, зміцнення інституту приватної власності в Україні, активізація іноземного інвестування в усі сектори економіки
4	2008 – теперішній час	Сучасна	Превалювання спекулятивних консолідаційних угод

*Складено на основі [6]

Серед особливостей національних ринків, які необхідно враховувати при оцінці можливих поглинань, на думку, автора слід виділити наступні:

1. Недостатня капіталізація фондового ринку.
2. Недостатня ліквідність.
3. Недостатня інформаційна ефективність:
 - відсутність розвиненої інформаційної бази для прийняття інвестиційних рішень;
 - відсутність довгострокового досвіду роботи в умовах глобалізованої системи ринків;
 - нерівний доступ інвесторів до ринку капіталів.
4. Аспекти формування національної системи корпоративного управління:
 - непрозора структура корпоративної власності;
 - порушення прав міноритарних акціонерів;
 - інформаційна закритість компаній.
5. Можливі ризики для іноземних інвестицій:
 - відсутність довгострокових інвесторів;
 - залежність від кон'юнктури зовнішніх товарних та фінансових ринків.
6. Недосконала нормативно-законодавча база:
 - вірогідність рейдерських захоплень;
 - практика маніпулювання цінами на фондовому ринку.

Слід зазначити, що якщо в розвинених країнах метою проведення поглинання підприємства найчастіше виступає досягнення вигод за рахунок підвищення ефективності роботи об'єднаного підприємства, то в Україні в процесі придбання підприємства часто керуються особистими мотивами.

В результаті детальна статистична інформація відсутня, як по параметрам угод, так і по підприємствам,

що приймали участь в цих угодах. Все це значно ускладнює дослідження успішності поглинань.

Загалом можна виділити шість основних мотивів злиття та поглинання підприємств.

1. Досягнення синергетичного ефекту, за рахунок:
 - економії на масштабі та за рахунок виключення дублюючих процесів;
 - маркетингові вигоди (доступ до нових ринків збуту, мотив монополії, придбання торгових марок);
 - мінімізація трансакційних витрат;
 - доступ до технологій;
 - підвищення ефективності функціонування компанії, що поглинається;
2. Податкові вигоди.
3. Диверсифікація.
4. Захисні мотиви.
5. Спекулятивні мотиви:
 - можливість придбання по низькій ціні;
 - наявність інформації про зацікавленість іншого підприємства.
6. Особисті мотиви менеджерів.

Яким би не був мотив поглинання, кожна угода повинна бути стратегічно обгрунтована. Як зауважують М. Годхарт, Т. Коллер і Д. Весселс, поглиначі в найбільш успішних угодах керувались конкретними ідеями і стратегіями в процесі поглинання, а для менш успішних угод стратегічне обгрунтування було відносно розпливчатим, наприклад висловлювалось в досягненні між народного масштабу, створенні нового напрямку діяльності або ліквідації прогалин в портфелі бізнесів [7].

В тій ж роботі визначаються п'ять стратегій, які з великою вірогідністю приводять до формування вартості:

- a) підвищення продуктивності цільової компанії,

б) консолідація для виключення надлишкових виробничих потужностей з галузі,

в) прискорення доступу на ринок для продуктів компаній,

г) поглинання знань та технологій за менший час або за менших витрат у порівнянні з власноручним створенням,

д) поглинання перспективних компаній на ранньому етапі їх розвитку і допомога їм в подальшому зростанні.

Ряд інших стратегій, крім п'яти перелічених, теж може приводити до формування вартості, хоча відбувається це доволі рідко:

а) стратегія згортання, коли об'єднуються учасники фрагментованого ринку,

б) консолідація для покращення взаємодії між конкурентами - багато керівників в висококонкурентних галузях можуть розраховувати, що консолідація об'єднає конкурентів для досягнення спільних цілей та до покращення показників ефективності підприємств і галузі в цілому, проте такі об'єднання можуть вести до монополізації ринку і обмеження контролюючими органами,

в) об'єднання для трансформації підприємства - часто причиною об'єднань виступає бажання реорганізувати підприємство, такий тип стратегій доволі рідкісний навіть в розвинених країнах,

г) придбання по низькій ціні, коли є можливість придбання фірми по ціні, меншій, ніж величина грошових потоків, які вона може генерувати (фундаментальна вартість) або виручка від ліквідації активів (ліквідаційна вартість).

Якщо поглинання на вписується в перелічені стратегії, то формування вартості в результаті поглинання малоімовірно. Звичайно, менеджери для досягнення власних цілей часто можуть обґрунтувати злиття вибором з більш широкого спектру стратегій, проте вони вкрай рідко приводять до створення вартості, тому менеджери, які орієнтують своє підприємство на підвищення вартості, повинні оцінювати стратегії особливо ретельно.

Зазначений досвід розвинених країн в сфері поглинання і злиття може зробити істотний внесок в управління процесом об'єднання. Але слід зауважити, що особливості української економіки свідчать про те, що багато інших стратегій можуть бути використані в вітчизняних умовах господарювання. Наприклад, на заході розповсюдженою виступає точка зору про неефективність диверсифікаційних поглинань, направлених на зменшення фінансового ризику [8]. В описаних міркуваннях основою виступає гіпотеза про ефективність ринків, на ефективному фондовому ринку власник сам може диверсифікувати свій портфель інвестицій, тому підприємству не має необхідності скорочувати ризику таким чином. Проте в умовах нерозвиненого ринку, який спостерігається на Україні, у підприємств часто більше можливостей для диверсифікації, ніж у власника, тому такий метод скорочення ризику, а, відповідно, і підвищення вартості, можна вважати перспективним за умов раціонального підходу до оцінки ефективності поглинання.

Іншим прикладом може слугувати поглинання по заниженим цінам. Як показує досвід західних під-

приємств, можливості придбання по низькій ціні поодинокі і незначні. На розвинених ринках капіталу вся інформація про підприємство акумулюється в його ринковій вартості, і можливостей для придбання по низьким цінам замало. Як вже було зазначено, український фондовий ринок знаходиться на початковому етапі свого розвитку, тому, звичайно, говорити про його ефективність зарано. Внаслідок на неефективному ринку можливі розбіжності в фундаментальній і ринковій вартості компаній.

Незважаючи на такі протиріччя в підходах до оцінки процесів злиття та поглинання, з зарубіжними авторами не можна не погодитись в тому, що обґрунтування для стратегії поглинання повинне бути конкретним і зрозумілим, а не формулюватись розмитими концепціями росту або стратегічного позиціонування, які можуть бути важливими, але повинні бути розтлумачені у щось більш конкретне. На думку автора, критерієм успішного поглинання може виступати тільки факт підвищення вартості об'єднаних підприємств. Тому процеси поглинання потребують саме ретельного вартісного аналізу.

На основі проведених досліджень запропонований алгоритм проведення злиття з позиції максимізація вартості (рис. 2).

В якості прикладу реалізації описаного алгоритму проведення поглинання в аспекті підвищення вартості підприємств може слугувати розширення діяльності ТОВ «Агрофірма "Евріка"». В даній статті особлива увага приділена етапам, що відрізняють запропонований підхід до управління злиттям від існуючих підходів.

В 2010 році підприємство ТОВ «Агрофірма "Евріка"» розглядало шляхи підвищення вартості і на цих засадах необхідно було виробити стратегію розвитку. Першочергово підприємство сформулювало декілька напрямів підвищення вартості, що використовували внутрішній потенціал підприємства, але важливим етапом вбачалось підвищення вартості за рахунок використання можливостей взаємодії з зовнішнім середовищем, а саме поглинання іншого підприємства.

В якості напряму підвищення вартості розглядалось:

- поглинання для виходу на нові географічні ринки, переважно північного регіону України;
- досягнення довгострокового економічного ефекту за рахунок ліквідації дублюючих процесів;
- поглинання компаній, які знаходяться в скрутному становищі, але мають значні виробничі потужності, тобто вартість формувалась за рахунок підвищення ефективності роботи підприємств, що поглинаються.

Основними кандидатами на поглинання виступали:

- 1) ВАТ "Бахчисарайський консервний завод",
- 2) ВАТ "Білоцерківський консервний завод",
- 3) ВАТ "Буський консервний завод",
- 4) ВАТ "Демидівський консервний завод".

Кандидатуру ВАТ "Бахчисарайський консервний завод" в якості кандидата на поглинання було відхилено, так як ринки збуту з цим підприємством в деяких регіонах співпадають. Таким чином це уне-

можливлувало реалізацію першого напрямку підвищення вартості - виходу на нові географічні ринки. В результаті залишилось три підприємства, які в перспективі могли бути придбані.

Наступним етапом виступала оцінка вартості капіталу підприємств. На підготовчому етапі здійснення угоди злиття та поглинання можна говорити про оцінку інвестиційної вартості, тобто вартості для конкретного інвестора. Інвестиційна вартість - «вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт, що оцінюється» [9]. При тлумаченні інвестиційної вартості слід виходити з принципу найкращого і найбільш ефективного використання об'єкту оцінки. Інвестиційна вартість не може бути нижче ринкової вартості. У випадку, якщо використання об'єкта будь-яким інвестором, в т.ч. компанією-поглиначем, в конкретних інвестиційних цілях дає величину вартості меншу, ніж ринкова вартість, розумний інвестор не буде використовувати цей об'єкт в таких інвестиційних цілях. Таким чином, інвестиційна вартість за визначенням повинна бути

більше ринкової вартості, що можливо в тому числі і за рахунок появи синергії між даною компанією і іншими бізнес-активами даного інвестора. Інвестиційна вартість компанії в даному випадку враховує вартість синергетичного ефекту для компанії, що ініціює угоду.

Але визначення тільки інвестиційної вартості недостатнє для прийняття обґрунтованого рішення. Важливою буде інформація про вартість активів (вартість заміщення) і фундаментальну вартість підприємства-цілі. Отримана інформація дозволяє оцінити альтернативні напрямки розширення і ризику від поглинання.

При аналізі вартості підприємств враховувалась, як вартість підприємства в конкретний період часу (2009 рік), так і середня вартість за шість років для урахування не тільки кризових років. Розрахунок інвестиційної і фундаментальної вартостей проводився методом дисконтування грошових потоків на власний капітал.

Таблиця 3

Вартість підприємств-кандидатів на придбання

Підприємство	Балансова вартість власного капіталу, тис. грн.	Фундаментальна вартість власного капіталу, тис. грн.	Найбільш вірогідна ціна продажу, тис. грн.	Інвестиційна вартість власного капіталу, тис. грн.	Синергетичний ефект, тис. грн.	Ефективність придбання
ВАТ "Білоцерківський консервний завод"	3012	599	3012	5805	2793	1,93
ВАТ "Буський консервний завод"	700	333	700	2196	1496	3,14
ВАТ "Демидівський консервний завод"	2347	-143	2347	1640	-707	0,70

Всі кандидати на придбання характеризуються неефективною діяльністю, можна побачити, що балансова вартість власного капіталу значно перевищує фундаментальну вартість власного капіталу, тобто віддача від інвестицій в підприємство значно менша, ніж інвестований капітал.

За таких умов власники підприємства можуть отримати більшу віддачу від ліквідації підприємства, ніж від його подальшого функціонування. Проте, зважаючи на те, що описані підприємства функціонують в такому стані на протязі тривалого часу мож-

на припустити, що значна частина грошових потоків від функціонування носить тінювий характер.

Слід виділити ВАТ "Демидівський консервний завод", дане підприємство відрізняється тим, що його фундаментальна вартість від'ємна, таке підприємство не просто не приносить достатньої віддачі, а ще й споживає ресурси власників. Крім того інвестиційна вартість фірми менша, ніж балансова вартість власного капіталу, що свідчить про нераціональність поглинання такого підприємства.

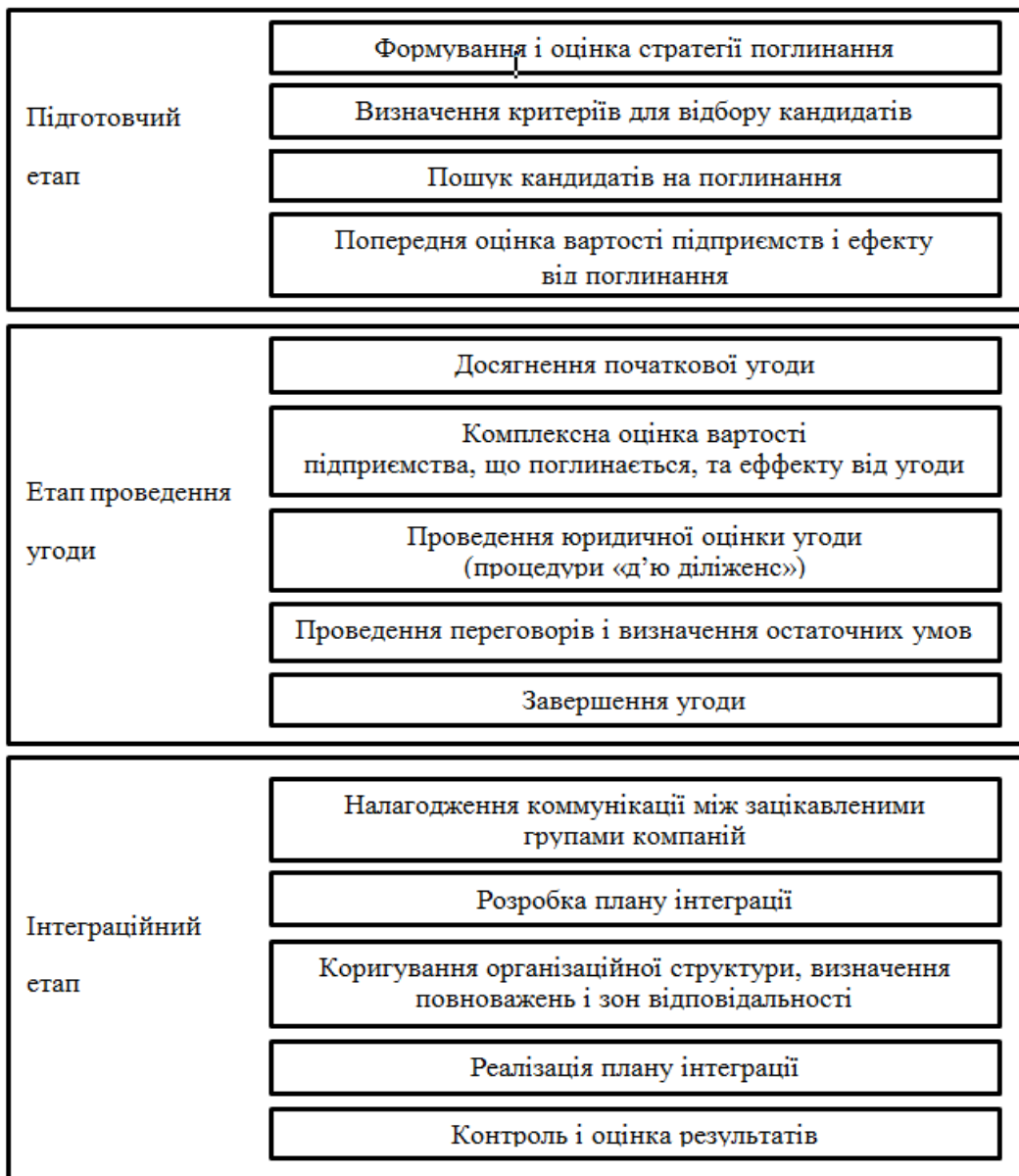


Рис. 2. Алгоритм управління процесом злиття та поглинання в аспекті підвищення вартості

Завдяки проведеному вартісному аналізу можна виробити стратегію при веденні переговорів, адже якщо наявні власники підприємств керуються принципом найбільш ефективного використання активів можна розраховувати, що ціна підприємства буде встановлена на рівні балансової вартості власного капіталу.

Можна побачити, що найбільш привабливим кандидатом на придбання є ВАТ "Білоцерківський консервний завод", поглинання цього підприємства приведе до підвищення вартості на 2793 тис. грн. Графічно поглинання підприємством ТОВ «Агрофірма "Евріка"» фірми ВАТ "Білоцерківський консервний завод" представлено на рис. 3.

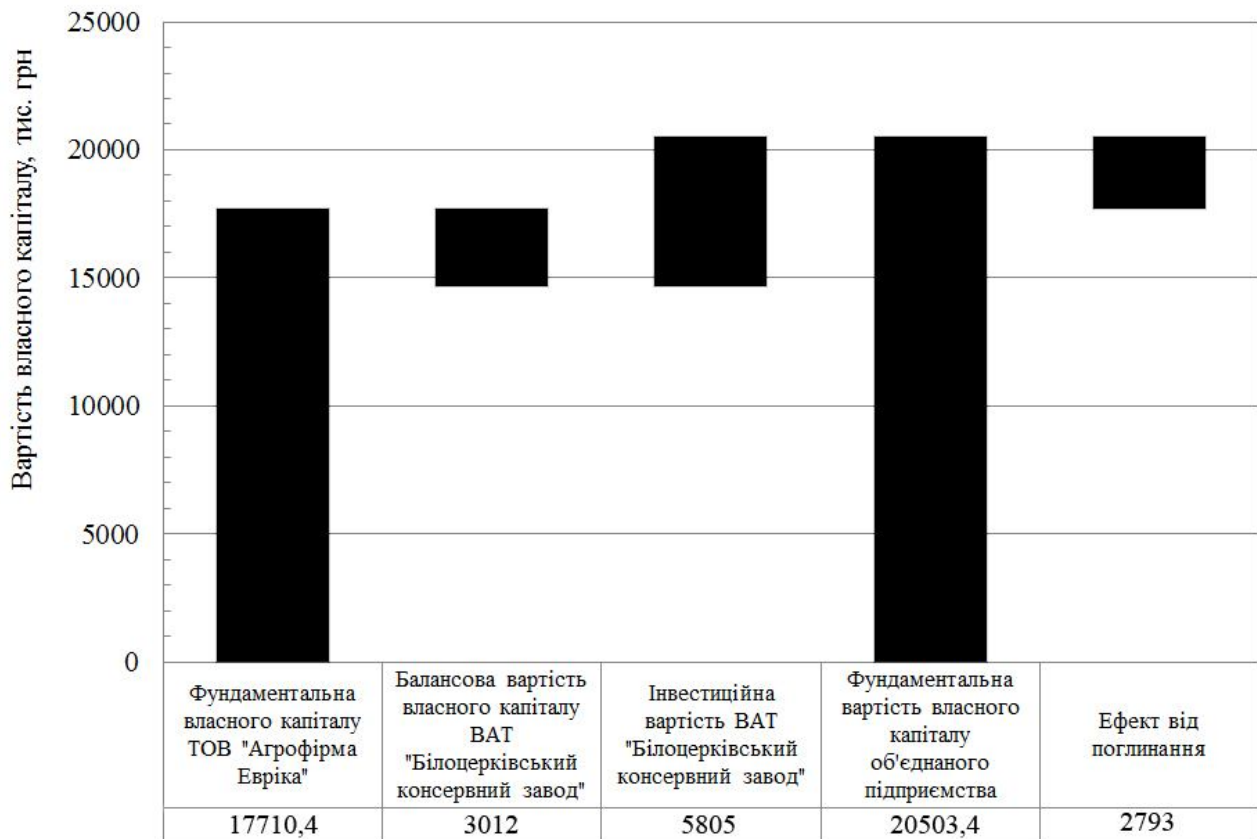


Рис. 3. Підвищення вартості ТОВ «Агрофірма «Евріка»» за рахунок поглинання

Важливою частиною процесу поглинання виступає аналіз вартості, незважаючи на новизну цього елементу, можна зазначити, що саме при оцінці вартості були визначені показники, завдяки яким можна було охарактеризувати ефект від поглинання.

Висновки. Таким чином, за допомогою вдосконаленого алгоритму управління процесом злиття підприємств менеджери та економісти отримують дієвий інструмент, завдяки якому процес управління поглинанням стає більш визначеним. За допомогою

вартісної оцінки можна підвищити ефективність управлінських рішень щодо злиття компаній. Описаний алгоритм має конкретне практичне застосування, крім того був впроваджений в діяльність підприємства плодоовочевої консервної промисловості і довів на практиці свою дієвість. В перспективі плануються дослідження процесів інтеграції операційної діяльності для досягнення максимального синергетичного ефекту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Македон В. В. Досягнення синергетичного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній / В. В. Македон // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. - № 1 (10). – С. 117 – 124.
2. Зезюлин В. В. Формирование системы управления развитием инновационной инфраструктуры машиностроительного холдинга / В. В. Зезюлин. – Москва : Палеотип, 2009. – 312 с.
3. Christofferson Scott A. Where Mergers Go Wrong / Scott A. Christofferson, Robert S. McNish, Diane L. Sias // McKinsey Quarterly – 2004. - №2. – С. 92 – 99.
4. Горбань С. И. Методология управления корпорацией в условиях реструктуризации: автореф. дис. на соискание степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 - экономика и управление народным хозяйством / С. И. Горбань ; Московский университет МВД России. – Москва, 2009. – 58 с., включ. обл. и ил. – Библиогр. : с. 56–58.
5. World Investment Report 2009 : Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Електронний ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: New York and Geneva, 2009. – С. 314. – Режим доступу до журн. : http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
6. Рябець Н. М. Сучасна специфіка корпоративної консолідації українського бізнесу / Н. М. Рябець // Зовнішня торгівля : право та економіка : Зб. наук. праць. – Вип. 5(40). – К. : УДУМФТ, 2008. – С. 44-52.
7. Goedhart M. The five types of successful acquisitions / Marc Goedhart, Timothy M. Koller, David Wessels // McKinsey Quarterly – 2010. -№36. С. 2 – 7.
8. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : Олимп-Бизнес, 2009.– 1008 с.

9. Оцінка бізнесу та нерухомості : навч. пос. / [В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач., Н. В. Сментина та ін.] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.



УДК: 005.336.3:663.2.013

ГОНЧАРУК А. Г., д-р екон. наук, доцент, ГАГАУЗ І. Г., магістрант
Одеська національна академія харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ВИНОРОбСТВА

Обґрунтовано важливість управління якістю продукції на вітчизняних виноробних підприємствах. Виділено основні види технічного контролю якості виноробної продукції. Визначено необхідність розширення ринку збуту вітчизняної виноробної продукції та підвищення її якості.

Ключові слова: якість продукції, управління якістю, виноробне підприємство.

The importance of quality management at native wineries is ground. The basic types of technical quality control of wine production are determined. The need of market expansion of domestic wine production and improving its quality is defined.

Keywords: production quality, quality management, wine company.

Вступ. Входження України до СОТ надало можливість виходу нашої продукції на закордонні ринки. Втім, на сьогодні українські вина здебільшого не є конкурентоздатними через те, що за якістю вони не відповідають європейським стандартам.

Проблема підвищення якості продукції актуальна для будь-якого підприємства, особливо на сучасному етапі, коли в підвищенні ефективності виробництва все більшого значення відіграє фактор «якість продукції», що забезпечує її конкурентоспроможність.

Науковий інтерес до проблеми якості змушує звернутися до аналізу накопиченого теоретичного матеріалу. Великий внесок у розробку застосовуваних сьогодні у світі систем управління якістю внесли такі вчені, як Б. Бергман, С. Девіс, А.М. Довжин, М. Козак, Дж. Еванс, Л. Ноулер, Т.В. Маматова, Фейгенбаум А., Дж. Харрінгтон, М.Г. Чумаченко та ін. Втім, теоретичні здобутки цих вчених здебільшого не є досконалими та майже не використовуються на вітчизняних виноробних підприємствах.

Постановка завдання. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування управління якістю продукції на підприємствах виноробства.

Результати. Поняття якості продукту з позицій його відповідності вимогам споживача склалося саме в умовах ринкової економіки. Ідея такого підходу до визначення якості продукції належить голландському вченому Дж. Ван Етінгер [1]. У сучасній теорії можна виділити три рівня якості на підприємстві:

1) організаційний рівень, на якому якість пов'язана із ступенем задоволення зовнішніх потреб споживачів продукції;

2) процесний рівень, тобто рівень функціональних підрозділів підприємства, на якому якість визначається технологіями, сировиною, кваліфікацією працівників та рівнем виконання основних процесів та функцій;

3) рівень виконавця, на якому якість визначається точністю, завершеністю, своєчасністю, новизною та вартістю продукції [2].

В умовах ринкової економіки успішна діяльність будь-якої компанії можлива лише в тому випадку, коли вироблені нею продукція та (або) послуги: відповідають чітко визначеним потребам, середовищу застосування і призначення; мають необхідні споживчі властивості; відповідають діючим (прийнятим, погодженим) нормативним документам; відповідають чинному законодавству та іншим вимогам суспільства; пропонуються покупцеві за конкурентоспроможними цінами; обумовлюють одержання прибутку.

Провідні фахівці в галузі якості давно встановили, що якість продукції на 95% залежить від якості організації процесів діяльності, і тільки на 5% залежить від інших причин [3]. Тому більшість провідних компаній в світі концентрують свої зусилля на підвищенні якості продукції через якісну організацію процесів діяльності, а системи управління таких компаній називають системою управління якістю.

Головними завданнями управління якістю на виноробних підприємствах України є контроль за станом та якісним складом сировинної бази виноробства, дотриманням технологічних правил переробки винограду, обробки виноматеріалів з метою запобігання фальсифікації вин, вермутів, коньяків України і брендів.

Контроль якості продукції і процесів, а також заходи з управління якістю є найважливішими компонентами загальної стратегії управління фірмою, їм приділяється достатня увага всім персоналом. Основними центрами управління якістю є лабораторія управління якістю, контрольно-виробнича лабораторія, а також контролери в цехах і на дільницях.

На всіх етапах технологічного циклу проводиться суворий контроль якості застосовуваних продуктів і використовуваних процесів: