

- впровадження екологічного транспорту;
- підвищення ефективності діяльності підприємства;
- створення доданої вартості послуг;
- збільшення ринкової частки підприємства;
- поліпшення умов праці;
- поліпшення іміджу підприємства;
- підвищення гнучкості діяльності;
- удосконалення системи управління підприємством.

Функції управління інноваційним розвитком підприємства мають реалізовуватися за елементами управлінського циклу, що притаманні будь-якому об'єкту управління, і включати в себе розробку і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням.

На першому етапі здійснюється оцінка інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства, визначаються його сильні і слабкі сторони щодо можливостей здійснення інноваційної діяльності. У випадку високого або достатнього рівня інноваційного потенціалу підприємства проводиться вибір майбутньої інноваційної стратегії підприємства та розробка інноваційних рішень в рамках обраної стратегії. Якщо наявний рівень інноваційного потенціалу не відповідає бажаному, розробляються заходи для поліпшення інноваційного потенціалу підприємства.

На другому етапі, в залежності від прийнятих рішень, починається реалізація обраної інноваційної стратегії та впровадження у діяльність підприємства (відповідно до обраної стратегії) розроблених інноваційних рішень, реалізуються заходи для підвищення рівня наявного потенціалу.

Третій етап передбачає оцінку результатів здійсненої діяльності та аналіз ефективності прийнятих рішень для коригування підприємством своєї діяльності в майбутньому.

1. Артерчук В.Д., Гузняева М.Ю. Управление инновационным потенциалом предприятия. *Управление экономическими системами: Электронный научный журнал*. 2012. №. 10 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsionnym-potentsialom-predpriyatiya-1>.

2. Гладкий В.Р., Будрина Е.В. Формирование конкурентных преимуществ автотранспортного предприятия на основе развития инновационного потенциала // *VI Всероссийский конгресс молодых ученых: Сборник тезисов докладов*. Электронное издание. 2016. URL: [http://openbooks.ifmo.ru/ru/collections\\_article/4813/formirovanie\\_konkurentnyh\\_preimuschestv\\_avtotransportnogo\\_pr\\_edpriyatiya\\_na\\_osnove\\_razvitiya\\_innovacionnogo\\_potenciala.html](http://openbooks.ifmo.ru/ru/collections_article/4813/formirovanie_konkurentnyh_preimuschestv_avtotransportnogo_pr_edpriyatiya_na_osnove_razvitiya_innovacionnogo_potenciala.html).

**Корчинська О.С.І.**

студентка

**Дзюрах Ю.М**

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

## **ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ ДЛЯ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ**

Оскільки Україна знаходиться в умовах євроінтеграції, актуальним питанням залишається підвищення якості продукції для виходу на європейський ринок. На сучасному ринку серед основних вимог існування і розвитку підприємства є виробництво конкурентоспроможної продукції, що може бути реалізована як на вітчизняному, так і на європейському ринку. Висока якість продукції поряд із підвищенням конкурентоспроможності, збільшенням обсягу продажів і зростанням частки ринку підприємства призводить до підвищення витрат, а отже, до підвищення цін або зниження рентабельності продукції.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається, у першу чергу, із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Відповідно до сучасних підходів якість – універсальне і всеосяжне поняття,

під яким розуміють не лише якість продукції, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу [1].

Витрати, пов'язані з якістю (витрати на якість), – це витрати, що виникають при забезпеченні та гарантуванні задовільної якості, а також витрати, пов'язані з втратами в тому випадку, коли не досягнуто задовільну якість.

Витрати на якість визначаються насамперед витратами, пов'язаними з реалізацією стадій життєвого циклу продукції. Це витрати на маркетингові дослідження, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, виробництво, доставку і монтаж, а також технічне обслуговування.

Витрати, пов'язані з якістю, можна поділити на такі три категорії: витрати на попередження дефектів (prevention cost), витрати на контроль і оцінку якості (appraisal cost), втрати від дефектів (failure cost).

Під витратами на попередження дефектів розуміють вартість усіх заходів, спрямованих на попередження низької якості товарів і послуг. Прикладами таких заходів можуть бути аналіз нових видів продукції, планування якості, обстеження можливостей постачальників, оцінки відтворюваності процесів, нарада членів команди вдосконалення якості, проекти з підвищення якості, навчання та підготовка фахівців в області якості.

При оцінці витрат на попередження дефектів можливі помилки двох видів. По-перше, нечітке визначення витрат, що включаються в цю категорію. Зокрема, роботи по контролю якості і усунення наслідків дефектів можуть бути націлені на попередження дефектів з більш значними наслідками. Витрати на усунення виниклих проблем (наприклад проведення коригувальних дій або аналіз дефектів) можна розглядати як частину втрат від дефектів або як витрати на попередження повторного виникнення проблеми в майбутньому, тобто як витрати на попередження дефектів. По-друге, помилки виникають при віднесенні витрат до категорії попереджувальних, коли деякі співробітники виконують роботи, пов'язані з попередженням дефектів, як постійну, але невелику частину своїх повсякденних виробничих обов'язків.

В інших випадках попереджувальні дії такого роду вважаються обов'язковими складовими виробничого процесу і витрати на їх виконання розглядають як складову частину звичайних виробничих витрат.

Витрати на контроль і оцінку якості включають витрати, пов'язані з оцінками або перевірками продукції, що підтверджують їх відповідність стандартам якості і вимогам технічних умов. До цієї категорії витрат відносять:

- витрати на вхідний контроль і випробування закуплених виробів і матеріалів;
- витрати, пов'язані з будь-якими перевірками, оцінками і контролем;
- витрати на виробничий контроль і приймання готової продукції;
- вартість аудитів товарів, процесів і послуг;
- витрати на калібрування вимірювального і контрольного обладнання та приладів;
- витрати на придбання обладнання та матеріалів, використовуваних при оцінках і контролі.

Для встановлення належного рівня перевірок і оцінок якості варто застосовувати аналіз витрат, пов'язаних з якістю, в поєднанні з аналізом ризиків.

До втрат від дефектів відносять будь-які витрати, що виникають в результаті невідповідності товарів і послуг встановленим вимогам або потребам споживачів. Іншими словами, ці витрати являють собою ціну неналежної якості товарів і послуг. Втрати від дефектів прийнято поділяти на внутрішні і зовнішні:

- внутрішні втрати від дефектів виникають до поставки товарів або до надання послуг споживачам. Приклад внутрішніх втрат – вартість утилізації, переробок, повторних перевірок і випробувань дефектної продукції, витрати на аналіз застосовуваних матеріалів, втрати від оцінки дефектних виробів.

– зовнішні втрати від дефектів виникають вже після поставки товарів споживачам або після надання їм послуг. Приклад зовнішніх втрат – витрати на задоволення претензій споживачів, що включають технічне обслуговування виробів на місці експлуатації, заміну дефектних виробів, витрати на переробку або заміну, витрати за гарантійними зобов'язаннями, збитки, пов'язані з відкликанням продукції, поставленої споживачам.

Важлива частина управління витратами, пов'язаними з якістю, – зниження втрат від дефектів. Наприклад, витрати можна представити у вигляді діаграми Парето і поступово усувати, починаючи з економічно найбільш значущих. А якщо ця система не здатна виявляти дефекти і проблеми, то перше, що треба зробити, так це її поліпшити. При відсутності системи обліку виникаючих проблем або дефектів в кращому випадку вдається розслідувати тільки найбільш очевидні. Не настільки явні проблеми і пов'язані з ними витрати залишаються прихованими.

Для забезпечення нормальних умов ефективної роботи потрібно, щоб готова продукція знаходилась у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на її виготовлення та освоєння. Тому, основне завдання менеджерів полягає у знайденні оптимального рішення виготовлення продукції, при якому процес виробництва, реалізації, дотримання якості на всіх етапах руху продукції забезпечується мінімально допустимими витратами, але при цьому задовільняється потреба споживача та досягається визначена ціль підприємства в отриманні прибутку, пошуку шляхів підвищення інвестиційної активності і привабливості.

1. ISO 9004:2009. Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach (Управління з метою сталого успіху організації – Підхід з позицій управління якістю).

**Лісовська Л.С.**

к.е.н., доцент

**Лісовський О.О.**

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНІ**

Сьогодні інноваційний розвиток країни загалом та активізація інноваційної діяльності зокрема залежать від того, у яких взаємозв'язках та взаємодії перебувають між собою ключові елементи господарського механізму продукування конкурентоспроможної високотехнологічної інноваційної продукції (держава-наука-підприємництво-бізнес) та яка роль при цьому відводиться державі.

У Методологічних положеннях зі статистики інноваційної діяльності «Співпраця з питань інновацій» – це активна участь разом з іншими підприємствами або організаціями в інноваційних проектах. При цьому обидва партнери не обов'язково мають на меті безпосереднє отримання прибутку. Наявність договорів, що не призводять до активної сумісної діяльності, не розглядається як співпраця. [1]. Можливими учасниками такого партнерства можуть бути велика кількість груп зацікавлених осіб. Лише 34,4% підприємств, які впроваджували технологічні інновації, співпрацювали з іншими підприємствами та організаціями, у т.ч. університетами, науково-дослідними інститутами тощо – 14,3% [2].

При формуванні учасників інноваційного ланцюга до уваги будуть прийматися такі основні умови: очікувана корисність від партнерства; очікуваний ефект від поєднання ресурсів; реальний рівень потенціалу (ресурсів); рівень ризику.

Інноваційна співпраця передбачає включення її учасників у інноваційний процес певного рівня із застосуванням таких форм, як трансфер технологій, інформаційний обмін, наукові та освітні програми, комерційний обмін інноваційними продуктами тощо. Інноваційне партнерство ґрунтується не тільки на науково-технічній співпраці, а й на