

марці. Цей факт ще раз підтверджує вплив товарної марки та іміджу фірми на прийняття рішення споживачем.

Можна зробити висновок, що українським виробникам ювелірних виробів слід враховувати можливі зміни споживацької поведінки і особливу увагу звертати на створення та просування українських товарних марок, формування позитивного іміджу продуцентів, рекламуванню престижу українських ювелірних виробів з метою забезпечення прихильності споживачів усіх сегментів ринку.

***В. Я. Кардаш**, канд. екон. наук, проф.,
В. П. Штуль, проректор,
Київський національний економічний університет*

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

З огляду на особливості функціонування підприємств в умовах перехідної економіки суттєве значення мають вимоги систем якості до матеріально-технічного постачання. Продукент несе відповідальність за високі якості кінцевої продукції без застережень на якість придбаних для організації виробництва матеріальних ресурсів. Він повинен забезпечити умови, за яких матеріально-технічні ресурси, що залучуються у виробничий процес, відповідатимуть встановленим вимогам. Продукція, що купується виробником для виробничих потреб, має відповідати за якістю стандартам, ТУ, іншій нормативно-технічній документації, яка визначає вимоги до її властивостей. Згідно з вимогами міжнародних стандартів серії ІСО 9000 у редакції 2000 р. це досягається внаслідок:

- 1) обрання кваліфікованих постачальників;
- 2) використання положень, що регламентують вирішення суперечних питань щодо якості продукції;
- 3) вхідного контролю та реєстрації даних стосовно якості при його здійсненні;
- 4) правильного укладання договору, контракту чи інших угод.

При укладанні договору купівлі-продажу ресурсів у ньому доцільно передбачати чітко визначені зобов'язання постачальника щодо забезпечення якості. Ці зобов'язання можна здійснювати у такі альтернативні способи:

- 1) проведення суцільного або вибіркового технічного контролю та випробувань продукції;

2) подання при поставках ресурсів даних щодо результатів контролю та випробувань або інших свідчень з управління технологічним процесом;

3) запровадження обраної моделі забезпечення якості;

4) здійснення власного вхідного контролю і відбраковування протягом виробництва.

У стандартах ІСО серії 9000 передбачається, що така перевірка не звільняє постачальника від відповідальності за продаж неякісних ресурсів і не виключає можливості подальшої відмови від неї. Ця вимога, по суті, запроваджує безумовну та безстрокову відповідальність постачальника і право споживача повертати продукцію неналежної якості.

Виходячи з цього, головною метою замовника і постачальників вбачається встановлення між собою таких відносин, які дають змогу випускати високоякісну продукцію, з мінімальною необхідністю вхідного контролю та коригуючих дій у виробництві. Працюючи з майбутніми постачальниками, замовник вирішує такі завдання:

1. Визначає вимоги до матеріалів і комплектуючих виробів (деталей, вузлів, компонентів), що купуються, а також вимоги до діючих у постачальників систем якості.

2. Оцінює можливості потенційних постачальників щодо відповідності вимогам системи якості власного підприємства.

3. Обирає і затверджує постачальників.

4. Разом із постачальником планує рівень якості виробів і компонентів, що купуються.

5. Співпрацює з постачальником при виконанні контракту з метою вирішення проблем якості, що виникають.

6. Отримує підтвердження відповідності продукції встановленим вимогам.

7. Формує та поповнює банк даних про постачальників, оцінює їх щодо рівня якості виконання прийнятих зобов'язань.

Глибина опрацювання всіх цих завдань залежить від складності і новизни предметів матеріально-технічного постачання, обсягів поставок, кількості постачальників, повторюваності замовлень, а також від необхідності спеціального обслуговування тих чи інших поставок. Стосовно рівня технічної складності та досконалості предмети закупівлі можна розподілити на такі три групи:

1. Стандартизовані матеріали та обладнання, що мають промислові технічні умови (резистори, кріплення, прості хімікалії), від постачальника яких не вимагається створення спеціальних програм якості;

2. Складні частин і компоненти (механічні та електромеханічні вузли, інтегральні мікросхеми, хімікалії спеціального призначення), відповідність за проектування яких замовник розподіляє разом з постачальником, зобов'язаним розробити і запровадити систему якості;

3. Допоміжні матеріали і компоненти, на які є технічні вимоги та технічні умови, але щодо яких постачальник повинен частково здійснювати програмне забезпечення якості.

Складнощі забезпечення якісного матеріального входження, що вирішуються в процесі закупівлі необхідних ресурсів, переборюються відповідним рівнем обґрунтування рішень. Приблизний перелік відповідних робіт і рівень зусиль (середній рівень — С, високий — В) наведено у таблиці.

**СКЛАД РОБІТ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОСТАЧАННЯ**

Вид роботи	Предмети матеріально-технічного постачання		
	Стандартизовані матеріали та обладнання	Допоміжні компоненти	Складні складові
Визначення вимог	—	С	В
Оцінювання постачальників	—	С	В
Вибір постачальників	—	В	В
Сумісне планування	—	С	В
Співробітництво у виконанні умов контракту	—	С	В
Підтвердження відповідності	С	В	В
Оцінювання постачальника	В	В	В
Вдосконалення якості	С	В	В
Рейтинг постачальників	С	В	В

В умовах розвиненої ринкової економіки багато підприємств є частково або повністю інтегрованими, тобто їх підрозділи виступають стосовно один до одного як замовники і постачальники. В таких випадках заведено використовувати зовнішні джерела постачання як додаток до внутрішніх. Явними перевагами внутрішнього постачання є спрощення взаємодій між працівниками і можливий фінансовий зиск, але і в цьому випадку треба вирішити питання загальної відповідальності за якість матеріально-технічного постачан-

ня. Досвід підприємств України, які повністю запровадили системи управління якістю, показує, що політику стосовно рівня матеріального забезпечення та супроводження здійснюють відділи управління якістю і матеріально-технічного постачання. Розподіл обов'язків між цими підрозділами залежить від розміру підприємства, ступеня кваліфікації персоналу, накопиченого досвіду і виду матеріальних ресурсів. Так, при закупівлі складних компонентів потрібно обов'язково оцінювати можливості потенційних постачальників. За результатами такого оцінювання готуються пропозиції щодо їх вибору. Критеріями оцінок слугують: інженерно-технічний потенціал підприємства-постачальника, його спроможність забезпечити якість предметів постачання, ціни на матеріальні ресурси, точність у дотриманні графіка поставок, фінансова стабільність. Збираючи інформацію щодо потенційних постачальників, замовник бере до уваги імідж фірми, її фінансовий стан, вивчає власний банк даних про неї. Детальне обстеження постачальників по окремих показниках, взятих до уваги, оцінюється в балах. Інколи таку роботу здійснюють незалежні організації.

Остаточний вибір постачальника базується не тільки на оцінюванні особливостей його виробництва, але й на врахуванні всіх закупівельних витрат (ціна продукції, що купується, додаткові витрати внаслідок можливого браку, відказів тощо).

Згідно з вимогами міжнародних стандартів серії 9000 постачальник також повинен визначити, задокументувати і підтримувати в робочому стані процедури, які забезпечують вантажно-розвантажувальні роботи, збереження, упакування та постачання продукції. Ці вимоги встановлюються в нормативно-технічній документації окремо на кожний вид продукції. Вони мають бути спрямовані на створення умов для максимально можливого забезпечення та збереження рівня якості. Для цього постачальник повинен надати надійні склади або приміщення для збереження продукції. Окремо визначаються методи, які регламентують приймання продукції в складських приміщеннях та її відвантаження.

Важливими вимогами міжнародних стандартів до якості матеріально-технічного забезпечення є необхідність ідентифікації та прослідковування продукції. Ідентифікація передбачає маркування та етикетування сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, готової продукції, а також технічної та технологічної документації на них. З її допомогою можливо прослідкувати використання кожного маркірованого об'єкта з метою виявлення можливих причин браку або дефектів виробничих і технологічних процесів. Прослідковування — це можливість простежити

попередню історію використання та місцезнаходження продукції. У сукупності ці дії дають змогу мати інформацію про якість придбаной продукції та оцінювати постачальників.

Діяльність щодо забезпечення якості постачання нормується у відповідному процедурному документі, який є складовою документації системи якості у замовника. Отже, системне управління якістю передбачає обов'язкове здійснення реєстрації та аналізу даних щодо властивостей покупної продукції та оцінювання постачальників. Водночас, функціонування системи якості можливе лише за умов своєчасного, повного і збалансованого забезпечення виробництва всіма необхідними ресурсами. Крім цього, необхідний систематичний контроль та управління ресурсами з метою їх постійного поліпшення.

Н. В. Карпенко, канд. екон. наук,
Полтавський кооперативний інститут

МЕТОДИКА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Маркетингові дослідження ринку праці це насамперед — систематичне нагромадження бази даних, необхідних для визначення та реалізації кадрової політики підприємства всіх форм власності і господарювання, його маркетингової діяльності.

Мета дослідження ринку — знизити ризик у прийнятті кадрових рішень. На різних рівнях: від підготовки кваліфікованої робочої сили до використання її.

З метою формування регіонального ринку праці спеціалістами Полтавського кооперативного інституту проводилося дослідження регіонального ринку праці спеціалістів вищої кваліфікації торгово-економічного і технологічного спрямування, підготовку яких інститут здійснює понад 30 років.

Дослідження ринку праці можуть допомогти вищим навчальним закладам у вирішенні таких питань:

1. Оцінювання обсягу регіонального ринку та його сегментів.
2. Визначення попиту на спеціалістів з вищою повною освітою економічного, товарознавчо-комерційного і технологічного спрямування.
3. Визначення конкурентного оточення в підготовці фахівців економічного, товарознавчо-комерційного і технологічного спрямування.