При анализе показателей качества продукции мы выяснили следующее: за период с 2002 по 2005 гг. количество отказов в процентах к гарантийному парку машин увеличилось с 0,97 до 1,6, что свидетельствует об ухудшении надежности техники. Кроме того, отказы техники происходят в основном по вине комплектующих изделий собственного производства (73,5 % – 2002 г., 69,3 % – 2003 г., 79 % – 2004 г. и 76,8 % – 2005 г.) и по вине покупных комплектующих изделий (22,06 % – 2002 г., 29,3 % – 2003 г., 16,2 % – 2004 г., 1,6 % – 2005 г.).

При анализе показателя потерь предприятия от брака мы выявили его колебательный характер, так в 2002, 2003, 2004 и 2005 гг. потери предприятия от брака в процентах к себестоимости продукции составляли 0,046 %, 0,09 %; 0,011 % и 0,076 % соответственно. Как мы видим, в 2005 г. наметились тенденции улучшения данного показателя. Необходимо отметить, что потери от брака увеличивались, в основном, в связи с тем, что были учтены рекламации на опытные изделия, возникшие из-за недоработок при проектировании (БелНИМСХ): по ПРЛ-150 – 24 претензии в 2003 г., ПРЛ-150 – 25 претензий в 2004 г., РСК-12 – 42 претензии в 2004 г., КПП-3,1 – 26 претензий в 2005 г., ГР-700 – 25 претензий в 2005 г., РСК-12 – 21 претензия в 2005 г.

Для повышения качества продукции необходимо:

1. Повысить надежность выпускаемой техники путем модернизации существующих моделей и разработки новых.
2. Снизить затраты и потери по браку.
3. Достигнуть 100 % отметки сертификации продукции. При полной сертификации и переходе к ИСО-9000 возможно внедрение TQM (тотальное управление качеством).
4. Совершенствовать взаимоотношения предприятия с потребителями и поставщиками комплектующих изделий и материалов в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО-9000.
5. Развивать собственную систему сервисного обслуживания и ремонта и совершенствовать систему сервисного обслуживания и ремонта по договорам с организациями технического сервиса.
6. Расширять и совершенствовать фирменную торговлю, участвовать в международных, республиканских выставках, смотрах-конкурсах выпускаемой продукции.

Т.И. Ломова
Филиал БГЭУ (Бобруйск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данный момент большой проблемой является организация сбыта. Рассмотрим данную проблему на примере ОАО «Бобруйский машиностроитель-

ный завод им. В.И. Ленина» (БМЗ), занимающегося производством центробежных насосов.

В настоящее время данное предприятие реализует лишь 40 % от возможных объемов поставки. Причины следующие:

- продолжающееся недостаточное финансирование на предприятиях-потребителях мероприятий по обновлению основных фондов;
- переориентация части потребителей на поставщиков Европы, США, исламских государств, в силу проходящих в регионе геополитических изменений;
- отсутствие на рынке налаженной ТПС, по причине недостаточно развитого сектора по оказанию снабженческо-сбытовых услуг на долгосрочной основе;
- необходимость дополнительных инвестиций на проведение адресных мероприятий по формированию спроса, по причине широкой географии рынков в сочетании с незначительной долей в реализации.

Из всех представленных рынков, наиболее перспективным является рынок Республики Казахстан по следующим показателям:

- наибольший вес в объемах поставляемой продукции;
- продукция, выпускаемая предприятием, хорошо известна предприятиям-потребителям;
- высокий удельный вес каждой из групп насосного оборудования в объемах поставки;
- языковая и культурная общность;
- относительно высокий процент русского населения;
- высокие темпы экономического развития в период 2003–2005 гг.;
- влияние западных течений в силу ориентации правительства Республики Казахстан в сторону интеграции России, Республики Беларусь и Украины;
- постепенное восстановление в 2003–2005 гг. утерянных связей и др.

Исходя из изложенного, необходимо разработать программу мероприятий по созданию дилерской сети на территории Республики Казахстан.

Норматив расхода на рекламу и маркетинговые услуги на 2006 г. составляет:

$$67\,500 + (12\,533\,775 - 1\,350\,000) \cdot 2,5\% = 374\,094 \text{ тыс. р.}$$

Затраты на расширение ТПС на территории Казахстана составляют 6,2 % от норматива. Предварительные затраты на проведение анализа рынка, сбора данных, маркетинговой компании составит 23 150 тыс. р. Предполагаемая емкость рынка Казахстана составляет 10,2 % общего объема реализации продукции. Предполагаемый рост объемов реализации возможен на 7,96 %. Также существуют риск ошибки маркетинга с оценкой 0,8.

Рассчитаем возможный рост товарной продукции при выполнении мероприятий по созданию товаропроводящей сети в Республике Казахстан.

$$\Delta \uparrow \text{РП}_{\text{тлс}} = \text{Объем реализации} \cdot \text{Удельный вес экспорта} \cdot 7,96\% \cdot 0,8 = 9\,980\,710 \cdot (77,23\% + (21,0\% - 7,22\% - 2,73\%)) \cdot 7,96\% \cdot 0,8 = 542\,051 \text{ тыс. р.}$$

Снижение выручки от реализации за счет предоставления дилерской скидки в 5 % составит:

$\Delta \uparrow \text{РПтпс } 5\% \text{ скидки} = \Delta \uparrow \text{РП} \cdot 0,95 = 542\,051 \cdot 0,95 = 514\,948 \text{ тыс. р.}$

Дополнительная прибыль от реализации продукции может составить:

$\Delta \uparrow \text{Птпс} = \Delta \uparrow \text{РП} \cdot R = 514\,948 \cdot 19,6\% = 100\,930 \text{ тыс. р.}$

По аналогичной схеме возможно уже в 2006 г. осуществить поиск компетентных посредников также на территории Узбекистана, Грузии, Азербайджана, Армении, Киргизии. При содействии ТПП Республики Беларусь и посольства Республики Беларусь, заводу необходимо продолжить работу по поиску компетентных посредников на рынке Египта, Индии, КНР, Вьетнама.

Е.А. Петруша
Филиал БГЭУ (Бобруйск)

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ И МЕРЫ ПО ЕЕ СОКРАЩЕНИЮ

Всем известно, что эффективная деятельность любого предприятия находится в прямой зависимости от его кадрового потенциала. Какие бы прекрасные идеи, новейшие технологии не существовали, без хорошо подготовленного персонала высоких результатов добиться невозможно. Текучесть кадров является одной из наиболее распространенных организационных форм подвижности кадров. К ней относят как увольнение работников по собственному желанию, так и увольнение работников по инициативе администрации в связи с прогулами и другими систематическими нарушениями трудовой дисциплины.

Уровень текучести кадров на предприятии ОАО «Бобруйсктрикотаж» в последние пять лет (2001–2005 гг.) колеблется в пределах от 10,8 до 23,5 %, что более чем в два раза превышает допустимый уровень (5–7 %). Это говорит о том, что на предприятии происходит снижение производительности труда. Наибольшее снижение происходило в 2005 г., когда наблюдался наибольший уровень текучести – 23,5 %, а наименьшее снижение – в 2003 г. ($K_t = 10,8\%$).

Наибольшее число работников увольняется по собственному желанию, причем удельный вес этого фактора возрастает с каждым годом. В 2005 г. его удельный вес в общем объеме причин увольнения возрос на 10,04 % по сравнению с 2001 г. Процент работников, увольняемых из-за нарушения трудовой дисциплины, за последние пять лет не уменьшился, а даже увеличился в 2005 г. на 2,88 % по сравнению с 2001 г. Причины и мотивы добровольного увольнения работников различные, однако самая главная на сегодняшний день – недостаточно высокий уровень заработной платы (у швей в феврале месяце 2006 г. он составил от 120 тыс. р.). В процентном соотношении эта причина может занимать до 90 % и более. Поэтому кадровикам необходимо организовать профилактическую работу с нарушителями трудовой дисциплины так, чтобы увольнение было последней и крайней мерой воздействия.