

приходится на собственные средства предприятий. Это обусловлено тем, что наши предприятия имеют малую привлекательность для иностранных инвесторов и им приходится изыскивать собственные источники финансирования для обновления основных производственных фондов.

Малая доля иностранных инвестиций, в общем объеме привлеченных инвестиций, обусловлена большими требованиями, которые предъявляет государство потенциальным иностранным инвесторам. Это и социальные обязательства работодателя к своим наемным работникам, и проблемы в налоговом законодательстве (большие ставки налогов, сложность их расчетов и др.), и вмешательство государства в хозяйственную деятельность предприятий, и др. Также необходимо отметить и то, что, по словам заместителя Министра иностранных дел Республики Беларусь Александра Михневича, Беларусь не стремится сегодня к механическому валовому притоку иностранных инвестиций. Главное, по его словам, обеспечение ввоза в республику новых высоких технологий.

Несмотря на все эти проблемы, объем иностранных инвестиций все же увеличивается. Так, объем иностранных инвестиций в реальный сектор экономики в 2002 г. составил 299 млн дол. США (всего инвестиций в этом году привлечено 722 млн дол. США), а в 2004 г. достиг 859 млн дол. США (всего привлечено 1517 млн дол. США). Это свидетельствует о том, что белорусская экономика становится все более привлекательной для иностранных инвесторов.

За последние годы в Республике Беларусь наблюдается большой рост вложений в основной капитал. До 2010 г. прогнозируется сохранить такие же темпы роста инвестиций. Планируется, что основным источником капитальных вложений по-прежнему будут средства предприятий. Они должны составить более 50 %. Средства предприятий, которые будут формироваться за счет прибыли и амортизационных отчислений, составят около трети общего объема инвестиций. Привлечение иностранных инвестиций в основной капитал должно достигнуть 10 % от общего объема инвестиций.

*Ю.М. Колюшенко
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Оценка качества товара потребителями всегда будет определять стратегию конкуренции промышленных фирм, а качество всегда было и остается важной рыночной характеристикой товара.

Исследование показателей качества мы проводили на анализе продукции ОАО «Бобруйскагромаш», специализирующимся на выпуске сельскохозяйственной техники. На ОАО «Бобруйскагромаш» большое внимание уделяется проблеме качества продукции. В связи с этим регулярно проводятся совещания «День качества», разрабатываются программы и цели в области качества. Тем не менее, здесь есть резервы повышения качества продукции.

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-