

**СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА В ЭКСПОРТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
ПО ЭКСПОРТУ РУП МАЗ)**

Тема “Сбытовая политика в экспорте предприятия” является актуальной для многих предприятий Беларуси, включая РУП МАЗ. Это связано с развитием международных отношений и необходимостью закупки зарубежных сырья, материалов, комплектующих и оборудования для производства отечественной продукции, соответствующей мировым стандартам.

Для рассмотрения сбытовой политики в экспорте РУП МАЗ были использованы планы-графики работы подразделений предприятия, годовые, квартальные и месячные отчеты отделов и подразделений УВЭС по экспорту и отчеты и сводки цехов, отчеты технических подразделений предприятия, производственно-диспетчерских служб, отдела запасных частей УВЭС по экспорту и т.д.

В научной работе анализ сбытовой политики РУП МАЗ рассматривается по следующим трем направлениям:

анализ формирования и выполнения производственной программ по ассортименту экспортной продукции УВЭС по экспорту РУП МАЗ;

анализ выполнения договорных обязательств подразделениями УВЭС по экспорту;

анализ посреднической сети РУП МАЗ.

Анализ выпуска продукции на Минском автозаводе осуществляется на основании плановых и фактических данных о выпуске продукции по объему, ассортименту и качеству за месяц (квартал) и нарастающим итогом с начала года, а также отклонений от плана.

Анализ выполнения договорных обязательств на автозаводе ведется работниками всех отделов и подразделений предприятия, занимающихся вопросами купли-продажи комплектующих, материалов, автотехники и прицепного состава к ней. На предприятии анализ выполнения договорных обязательств организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

При экспорте своей автотехники и прицепного состава Минский автозавод в основном заключает следующие виды посреднических соглашений:

агентские соглашения;
дилерские соглашения;
дистрибьюторские соглашения;
генеральное соглашение об исключительном представительстве
и т.д.

Следует отметить, что Управление внешнеэкономических связей РУП МАЗ проводит все операции, касающиеся экспорта продукции Минского автозавода в дальнее зарубежье. Объем экспорта в 2002 г. (без России и Украины, торговые связи с которыми осуществляют другие подразделения завода) составил 62 596 606 \$US. В общем объеме производства автозавода эта сумма составляет около $\frac{1}{4}$ части. На экспорт поставлено 2186 автомобиля, 182 различных прицепов и полуприцепов, а также 105 автобусов.

В 2000 г. объем экспорта составил 23 380 430 \$US, в 2001 г. эта сумма уже составила 35 586 570 \$US, а в 2002 г. — 62 596 606 \$US. Таким образом, за два года с момента начала реализации целевой системной программы развития экспорта на Минском автозаводе, разработанной и реализуемой коллективом РУП МАЗ, объем экспорта в дальнее зарубежье значительно увеличился. В 2002 г. каждый второй автомобиль РУП МАЗ был экспортным. Разработаны и реализуются технологии работы с зарубежными покупателями, которые могут гарантировать интерес к продукции РУП МАЗ в будущем. Формируется и упрочняется товаросопровождающая сеть РУП МАЗ в дальнем зарубежье.

*Н.Ю. Грушко
Бобруйский филиал БГЭУ (Бобруйск)*

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ РУП БЗТДиА

Расширение производства высококачественной промышленной продукции и предоставляемых услуг окажет существенное влияние на подъем экономики республики в условиях рыночных отношений. Повышение качества белорусских товаров и услуг играет важную роль в условиях присоединения страны к всемирной торговой организации.

Государственное управление в области качества должно обеспечивать: улучшение технико-экономических показателей работы промышленного комплекса республики за счет расширения экспорта продукции и услуг; стимулирование деятельности отечественных товаропроизводителей по выпуску конкурентоспособной