

ЛИТЕРАТУРА

1. Forklog [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forklog.com/tag/natsionalnaya-kriptoalyuta/> – Дата доступа: 28.03.20218.
2. BitNovosti [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitnovosti.com/> – Дата доступа: 28.03.20218.

УДК 339.5

Студ. О. П. Новик

Науч. рук. асс. И. А. Сильванович

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МОЗЫРСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД»

Одним из важнейших факторов экономического роста страны является увеличение объемов и повышение эффективности экспорта субъектов хозяйствования. Промышленность и прежде всего продукция химического комплекса является одним из определяющих направлений внешнеэкономического потенциала Беларуси. Цель анализа внешнеэкономической деятельности заключается, прежде всего, в оценке, а также выявлении, и мобилизации резервов дальнейшего повышения ее качества, эффективности и аналитическом сопровождении этапов технологии принятия управленческих решений.

В ОАО «Мозырский НПЗ» вопрос методики принятия решений о ведении внешнеэкономической деятельности является ключевым, так как больше половины произведенной продукции реализуется на внешних рынках.

В современных условиях хозяйствования, стремительного развития мировой торговли, процессов глобализации этого явно недостаточно для совершенствования эффективности ВЭД. Поэтому необходимо предпринять усилия по совершенствованию внешнеэкономической деятельности предприятия ОАО «Мозырский НПЗ».

Основные цели стратегии экспорта ОАО «Мозырский НПЗ»:

- обеспечение финансовой стабильности завода за счет наиболее эффективной реализации продукции на экспорт;
- постепенное наращивание объемов экспорта и качества выпускаемой продукции, повышение эффективности экспорта.

ОАО «Мозырский НПЗ» более 30% нефтепродуктов поставляет в направлении портов стран Балтии, около 23% в направлении портов Украины, для дальнейшей транспортировки в страны Европы, Америки, Африки. Основные объемы экспорта приходится на такие нефтепродукты как бензины автомобильные, дизельное топливо, и мазут топочный. Доля экспорта данных продуктов составляет 90% от общего объема экспорта.

Основные направления стратегии экспорта: удержание существующих позиций на традиционных рынках сбыта; наращивание объемов экспорта в страны с устойчивой экономической и политической ситуацией [2].

Мероприятия по реализации основных направлений стратегии экспорта:

- обеспечение выпуска качественной продукции, соответствующей требованиям рынка и конечного потребителя, осуществление стандартизации и сертификации продукции в соответствии с международными стандартами;

- обеспечение стабильности и ритмичности поставок, установление постоянных деловых контрактов с покупателями продукции, проведение гибкой ценовой политики при реализации нефтепродуктов.

Практика реализации нефтепродуктов на экспорт показывает эффективность реализации 50–60% объемов нефтепродуктов по долгосрочным контрактам с ценообразованием по формулам от биржевых котировок, 45–50% объемов – на спотовых торгах через систему электронных торгов, что позволяет удовлетворить спрос мелких потребителей и отслеживать конъюнктуру рынка;

- анализ ситуации на рынках стран – потенциальных покупателей продукции на основе постоянного мониторинга рынков, проведение рекламных мероприятий, участие в выставочной деятельности;

- позиционирование собственной продукции на мировом рынке, анализ ситуации у конкурентов, выявление тенденций, складывающихся на рынках, и определение наиболее перспективных сегментов рынка на основе постоянных маркетинговых исследований; организация постоянной подготовки и обучения персонала отдела маркетинга;

- дальнейшая реконструкция производственных мощностей и строительство новых;

- формирование спроса и стимулирование сбыта продукции с использованием инструментов рекламы, выставочной деятельности;

- создание благоприятного имиджа завода на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Химическая и нефтехимическая промышленность Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Завтра сессия. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=184>. Дата доступа: 14.03.2018.
2. ОАО «Мозырский НПЗ» [Электронный ресурс] / ОАО «Мозырский НПЗ». – Мозырь, 2017. – Режим доступа: <http://www.mnpz.by/>. – Дата доступа: 1.05.2016.

УДК 666.15-033.51:338

Студ. Л. М. Остапович, студ. Д. А. Козел, студ. И. В. Ковалева
Науч. рук. ст. преп. В. В. Ивановский
(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИСТОВОГО СТЕКЛА

Емкость рынка. Рынок стекла в Беларуси в целом характеризуется стабильно высокими темпами роста в основных сегментах – около 7% в год. Большим спросом в Республике Беларусь пользуется низкоэмиссионное стекло. Наиболее популярные марки: Top-N производства Glaverbel-AGC и ClimaGuard производства Guardian Industries. Кроме того, одним из наиболее массово импортируемых в республику продуктов первичной переработки стекла является зеркальное полотно. По экспертным оценкам, емкость этого рынка составляет не менее 700 000 м² в 4-мм исчислении в год с тенденцией к стабильному росту. В настоящее время на рынке Беларуси спрос на бесцветное полированное листовое стекло составляет 9,7 млн. м² и удовлетворяется за счет собственного производства и импортных поступлений, которые обеспечивают около 17,6% спроса.

Стекольное производство стран Европейского Союза (ЕС) – это единая гармоничная производственная структура способная к саморазвитию, обеспечивающая согласование интересов отрасли в рамках ЕС и внутриотраслевое равноправие своих национальных субъектов. AGC Glass Europe является европейским стекольным подразделением компании AGC, мирового лидера в области плоского стекла.

Европейский Союз представляет собой крупнейший рынок стекла в мире как по производству, так и по потреблению. Европейская стекольная промышленность, в которой работает 1 300 компаний,