

- обновление технологического оборудования (дробилка, фронтальный погрузчик) на ДСЗ «Минский»;
- внедрение современного диагностического оборудования и ежедневный контроль состояния систем и узлов автомобилей, влияющий на расход топлива;
- обновление парка транспортных средств с одновременным выводом из эксплуатации транспортных средств с истекшим нормативным сроком службы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицьна, Е. В. Хачадурова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015 г. – 382 с.

УДК 674.8

Студ. Д.О. Елисеева

Науч. рук. ассист. Е.М. Горова

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

## АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА

### ДРЕВЕСНОЙ ЩЕПЫ

Белорусская универсальная товарная биржа (БУТБ) выступает в Республике Беларусь как ядро организованного товарного рынка. В современных рыночных условиях биржевой механизм имеет преимущество перед другими формами торговли и является наиболее эффективным за счет высокой концентрации предложения, равнодоступности товаров для всех участников рынка, открытости торговых операций и их гласности. В условиях свободной конкуренции на биржевых торгах на основе реального спроса и предложения достигается справедливая цена на товары.

7 ноября 2019 г. на БУТБ прошли годовые торги щепой на экспорт. Лесхозы выставили на них 2,4 млн м<sup>3</sup> древесной щепы, продали – 2,2 млн м<sup>3</sup>. На условиях поставки DAP из 1,66 млн. м<sup>3</sup> древесной щепы реализовано 1,6 млн. м<sup>3</sup> по цене 24,5 евро/м<sup>3</sup>. На условиях FCA из 698,2 тыс. м<sup>3</sup> продано 500 тыс. м<sup>3</sup> по цене 19,82 евро/м<sup>3</sup>. Средняя цена реализации щепы на годовых торгах составила 24 евро/м<sup>3</sup>.

Заявки на торги подавались с помощью предварительно установленного программного обеспечения WoodBidLoader с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Еще полтора года назад мало кто верил, что цена на щепу способна подняться за несколько месяцев почти на 10 евро. Слишком уж долго она держалась примерно на одном уровне – 15 евро за кубометр. Пока не было организованной системы продажи и отгрузки щепы.

пы, лесхозы работали по прямым контрактам. Главный, но не единственный, минус такой работы заключался в том, что лесхозам приходилось конкурировать между собой за покупателей и за объемы, а покупатели, пользуясь этим, вынуждали лесхозы перебивать друг другу цену. В итоге сбивали ее настолько, что лесхозы фактически пришли к абсолютному нулю по доходности в данном виде деятельности. В начале 2017 г. было принято решение продавать ее на экспорт централизовано на биржевых торгах. Весь 2017 г. Минлесхоз и Беллесэкспорт готовили к этому покупателей: убеждали партнеров, что весь ресурс щепы пойдет на биржу, необходимый объем можно будет легко купить, контракты будут длинными, а исполнение их гарантировано тем, что предприятия Минлесхоза – обладатели ресурса.

В любой продаже должна быть система, а во всякой системе должны быть организация, идея и какая-то стратегия.

Сегодня уже складывается пропорциональная структура поставок по рынку щепы. Выглядит она следующим образом: Польша забирает 40% ресурса, Литва – 25%, Латвия – 30% и Румыния – 5%. За пару лет такая структура, окончательно оформится – рынок определится с объемами, направлениями и под нее сформируются логистические потоки и маршруты. Тогда можно будет проводить торги всего два раза в год – в ноябре и апреле. Сохранив при этом длинные контракты. Сегодня по щепе все покупатели, кроме одного плитного производства в Литве, оптовики. Чтобы привлечь конечных потребителей ресурса (по щепе это котельные, плитные и гранульные производства), нужно сохранить и длинные контракты, если нужно – с последующей корректировкой цены.

Максимальная пропускная способность всех пограничных переходов для всех отправителей из Республики Беларусь не может превышать 200-220 м<sup>3</sup> щепы в месяц и перевезти больше щепы будет уже технически невозможно.

Но если у нас на руках избыточный ресурс и нам его нечем перевезти, система спотовых торгов дает возможность решить этот вопрос. Выставляя остатки на спотовые торги на три месяца и продавая ресурс по 29 и 30 евро за кубометр, можно заработать, в том числе на аренду дополнительного транспорта. Это 20-30 евро за сутки. Таким образом, при нормальной оборачиваемости, при грамотном решении логистической цепочки можно решить все вопросы: заплатить за аренду, вывезти из лесхоза остатки и еще заработать при этом денег.

Еще одно направление в решении вопроса с дефицитом вагонов – договариваться с покупателями о формировании маршрутных поездов инвентарного парка, но в аренду. В частности, уже в декабре

2018 г. вагоны литовского инвентарного парка, взятые в аренду, должны дополнить Могилевское направление. На станции Березина смогут грузиться Бобруйский, Глусский и Клический лесхозы. Это будет 36 вагонов, которые дополнительно будут вывозить порядка 7 тыс. м<sup>3</sup>.

Следует отметить, что выпуск древесной щепы, несмотря на всю простоту продукции, может стать довольно рентабельным бизнесом. Ведь древесная щепа используется: в дизайне, в качестве сырья, в качестве топлива, для копчения. Направление это, по сути, не ново, но на территории нашей страны совсем немного предприятий, производящих щепу. В основном, ее выпускают в цехах на базе других деревоизделий перерабатывающих производств. В перспективе необходимо упор делать как на экспорт древесной щепы, так и на ее переработку на отечественных предприятиях.

УДК 630\*684(476.1)

Студ. Т.И. Каминская

Науч. рук. ст. преп. А.Н. Кривоблоцкий

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

**АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА  
В ГЛХУ «ЛЮБАНСКИЙ ЛЕСХОЗ»**

Производительность труда – основной показатель экономической эффективности производства отрасли и каждого предприятия. Выявление резервов и путей повышения производительности труда должно опираться на комплексном технико-экономическом анализе работы предприятия. Анализ производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

В исследовании рассмотрены основные направления деятельности ГЛХУ «Любанский лесхоз». Выполнена характеристика лесхоза, рассмотрен ассортимент выпускаемой продукции и рынки сбыта, определены технико-экономические показатели деятельности предприятия, дана оценка финансовой устойчивости и рассмотрена технология производства пиломатериалов.

Изучены такие показатели эффективности деятельности как производительность труда персонала. Определены факторы, оказывающие влияние на показатели производительности труда, рассмотрены основные методики анализа показателей эффективности трудовой деятельности и выявлены направления повышения производительность труда персонала, а также рассмотрены способы расчетов