

замена кромкооблицовочной линии «ИМА» и круглопильного станка «Ц-6» на кромкооблицовочный станок NOVIMAT CONTOUR L20.

В рамках мероприятий по повышению эффективности функционирования ООО «Ясант» предприятию было рекомендовано: провести замену круглопильного станка «Стетон» (Steton TSP 42) на станок SELCOSK 4 (450), а также замену кромкооблицовочной линии «ИМА» и круглопильного станка «Ц-6» на кромкооблицовочный станок NOVIMAT CONTOUR L20; реализовать инвестиционный проект «Расширение ассортимента выпуска продукции на ООО «Ясант» путем организации нового цеха по производству мебели для гостиниц»; осуществить мероприятие по повышению эффективности управления производственными запасами и недопущению образования их сверхнормативного уровня путем внедрения специального программного обеспечения, а именно программы для управления и оптимизации запасов – Forecast NOW; реализовать мероприятие по созданию новой должности специалиста по ВЭД и тендерам.

Предложенные мероприятия обеспечивают высокие значения годового экономического эффекта, рост прибыли и рентабельности производства. Следовательно, проведение предложенных мероприятий обеспечат ООО «Ясант» повышение эффективности деятельности.

УДК 674.093

Студ. А.А. Дятко, В.А. Костюковец

Науч. рук. ст. преп. В.В. Ивановский

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

### **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «НЕРУДПРОМ»**

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на основе достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в осуществлении этой задачи отводится поиску новых направлений в деятельности предприятия (внедрение новых технологий, повышение качества и т. д.).

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности – это один из важнейших экономических рычагов не только в системе управления производством в целом, но и в системе внутривозвращенного планирования, контроля и анализа. Поэтому разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности является одной из главных задач

деятельности предприятия [1].

ОАО «Нерудпром» является одним из основных поставщиков нерудных строительных материалов для строительного комплекса города Минска и Минской области. Это современное горное предприятие с более чем 65-летней биографией, в состав которого входят несколько дробильно-сортировочных заводов, оснащенных высокопроизводительной землеройной и погрузочной техникой.

ОАО «Нерудпром» производит следующие нерудные строительные материалы: щебень фракции 3–20 мм; щебень фракции 20–80 мм; гравий фракции 3–20 мм; гравий фракции 3–10 мм; песок высшего класса; песок 1 класса; песок 2 класса; песок кварцевый фильтрующий фракции 1,0–1,8 мм; песок кварцевый фильтрующий фракции 1,8–5,0 мм; дорожные смеси С12, С3, С4; песок строительный обогащенный фракции 0,16–1,0 мм; гравийно-валунная смесь.

Анализ финансово-экономических показателей предприятия показал отрицательную тенденцию роста основных экономических показателей в 2015–2016 гг. Так, объем реализованной продукции по итогам работы за 2015 г. снизился на 2,74% по сравнению с 2015 г. (с 14420,00 тыс. руб. до 14025 тыс. руб.). Такая же динамика характерна и для прибыли. Ее значение снизилось с 1 тыс. руб. до –1108 тыс. руб. в 2016 г. Основной причиной неудовлетворительной работы предприятия стал рост затрат на производство и реализацию продукции. Значительные ресурсы были использованы для проведения рекультивации нарушенных земель и сдаче их прежнему землепользователю. Другой причиной, повлиявшей на формирование убытка от основного вида деятельности стал низкий уровень отпускных цен, не позволяющий покрыть затраты на производство и реализацию продукции.

В результате проведения мероприятий для выхода предприятия на безубыточную работу в 2017 г. ОАО «Нерудпром» получило прибыль в размере 445 тыс. руб. Объем реализации продукции увеличился на 2,91%. Так рентабельность продукции в 2015 г. составила 0,01%, в 2016 г. показатель снизился и составил -7,90%. Но в 2017 г. рентабельность продукции увеличилась и составил 3,08%. Такая же динамика характерна и для показателя рентабельности продаж. В 2016 г. рентабельность продаж составила -8,58%, что на 8,59% меньше, чем в 2015 г. Но в 2017 г. показатель увеличился до 2,99%.

Комплекс предлагаемых мероприятий по совершенствованию производственно-хозяйственной деятельности охватывает сразу несколько мероприятий:

– контроль расхода топлива по видам автотранспорта и спецавтомашинам, другой техники;

- 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. Чечевицына, 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 ще-