

фликтные ситуации между сторонами заключенной сделки, обеспечивая внесудебное урегулирование споров; использовать меры воздействия на сторону, виновную в неисполнении или ненадлежащем исполнении своих обязательств.

Все участники торгов могут воспользоваться субсчетом биржи при осуществлении расчетов по сделке. Этот инструмент аналогичен банковскому аккредитиву с одной лишь разницей, что, в отличие от банка, биржа не требует оплаты за эту услугу. Благодаря использованию субсчета продавец получит оплату за товар только после того, как покупатель подтвердит его приемку, сводя риски неуплаты или непоставки товара к минимуму.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусская универсальная товарная биржа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.butb.by/> (дата обращения 02.03.2019)

УДК 502:351.853(079.2)

Студ. Т. Х. Нго

Науч. рук. доц. Т.П. Водопьянова

(кафедра МТБиУР, БГТУ)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОАО «КЕРАМИН» КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Объект исследования – экологический менеджмент ОАО «Керамин».

Предмет исследования – экологический менеджмент ОАО «Керамин» в системе экспортно-импортных операций.

Цель – разработка мероприятий по совершенствованию экологического менеджмента ОАО «Керамин».

К экологическим аспектам деятельности организации, ее продукции и услуг отнесены [1]:

- ресурсосбережение и энергосбережение;
- выбросы в атмосферу (состав выбросов, их объем, удельные величины загрязняющих веществ);
- сбросы сточных вод (состав сбросов, их объем, удельные величины загрязняющих веществ);
- отходы, в т. ч. вредные и токсичные вещества (их состав и объем);
- физические воздействия (электромагнитные, акустические излучения, шум и т. д.);

- хранение, использование и транспортировка пожаро- и взрывоопасных веществ и материалов;
- возможные производственные аварии, утечки, проливы;
- продукция на всех стадиях жизненного цикла (количественные и качественные характеристики воздействия ее на окружающую среду на всех стадиях от добычи сырья до утилизации устаревшей продукции с учетом транспортировки).

ОАО «Керамин» – крупнейшее в Европе предприятие по производству высококачественных строительных материалов: керамической плитки, керамического гранита, изделий санитарной керамики и кирпича.

Вспомогательное производство: цех подготовки производства керамической плитки, служба систем автоматики, ремонтно-механическая служба плиточного производства, ремонтно-энергетическая служба плиточного производства, механический цех, энергетический цех, котельный цех, ремонтно-строительный цех, цех внутреннего заводского транспорта, цех железнодорожного транспорта.

В ОАО «Керамин» в 2015 году по сравнению с 2016 наблюдается увеличение выручки от реализации продукции на 9272 тыс. руб. Положительным можно считать увеличение затрат на 1 рубль реализованной продукции на 0,05 тыс. руб. [3].

В ОАО «Керамин» получена прибыль и в динамике она увеличивается, за период 2015–2016 год увеличилась на 7790 тыс. рублей. Чистая прибыль за этот период уменьшилась на 455 тыс. руб. [3].

Показатели рентабельности реализованной продукции, достаточно высокие, хотя в динамике увеличилась на 5,22% , хотя рентабельность продаж уменьшилась на 4,71%. Это связано с тем, что темпы роста себестоимости продукции более медленные к росту, чем темпы роста выручки от реализации. [3]

Рассматривая показатели эффективности использования ресурсов, видно увеличение производительности труда на 3,16 тыс. руб на чел, что говорит об эффективном использовании труда.

Наличие эффективного экологического менеджмента функционирующего на предприятии способствует формированию следующих конкурентных преимуществ:

- а) снижение эксплуатационных расходов, благодаря: экономии энергии и сырья; экономии средств в результате использования вторичного сырья; снижению платы за природные ресурсы и загрязнение.
- б) увеличение прибыли ОАО «Керамин» вследствие [2,3]:
 - более высоких цен на экологически чистую продукцию (природоохранное законодательство многих стран предусматривает введе-

ние ценовой надбавки на продукцию, обеспечивающую средозащитный эффект);

- повышение конкурентоспособности изделий, обладающих экологическими характеристиками;

- увеличения доли продукта на рынке;

- реализации побочных продуктов и отходов производства;

- льготного налогообложения и кредитования.

в) преимущества стратегического характера:

- создание благоприятной деловой репутации в глазах потребителей, потенциальных партнеров, инвесторов;

- обеспечение развития предприятия;

- благоприятные взаимоотношения с государственными природоохранными органами, общественностью и «зелеными» движениями.

Для снижения выбросов в атмосферный воздух пыли образующейся при работе технического оборудования столярного цеха на предприятии установлен Циклон типа «Гидродрев-пром» d 1600.

Общее количество расходуемой электроэнергии на данном предприятии – 135,811 тыс. кВт/ч., потребляемого бензина – 115 тонн; дизельного топлива – 133 тонны; газа – 432 тонны [4].

В результате производственного процесса в ОАО «Керамин» образуются сточные воды, загрязненные взвешенными веществами, нефтепродуктами, СПАВ и др.

В ОАО «Керамин» имеются локальные очистные сооружения. ЛОС представляют собой отстойник, где оседают твердые частицы. Образующийся шлам вывозят на полигон ТБО. Нефтепродукты, улавливаются в нефтеловушке. Далее вода сбрасывается в канализацию.

Территория предприятия канализирована. Приемником производственных и хозяйственных сточных вод является коллектор городской канализации.

Технологический процесс производства не предполагает залповых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Аварийные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу возможны при нарушении работы пылегазоулавливающих установок.

Анализ расчета рассеивания загрязняющих веществ в атмосфере показывает, что приземные концентрации загрязняющих веществ, присутствующих в выбросах ОАО «Керамин» с учетом фона на границе нормативной санитарно-защитной зоны и в отдельных точках жилой застройки не превышают предельно допустимых концентраций.

Для организации экологического менеджмента необходимо направить ресурсы на интенсификацию природоохранной и природовос-

становительной деятельности и дальнейшее углубление ресурсосбережения [4].

Основным мероприятием по энергосбережению является замена ДРЛ РКУ, 250 Вт на энергосберегающих светодиодных светильников, например, светодиодный светильник «Модуль» Консоль, К–1 64 Вт.

Уличный светодиодный светильник «Модуль» Консоль, К–1 64 Вт активно применяется для эксплуатации в самых суровых климатических условиях (температура эксплуатации, °С +50 / –60).

Замена ДНаТ ЖТУ, 160 Вт на светодиодный светильник «Шар молочный», 32 Вт.

Один из очень существенных недостатков лампы ДНаТ ЖТУ, 160 Вт – долгий розжиг горелки. В зависимости от температуры окружающей среды, типа блока розжига и производителя лампы, время выхода на рабочий режим у лампы ДНаТ составляет от 5 до 10 минут. В момент включения уличных натриевых фонарей они в первую минуту светят очень тускло и, кстати, белым светом. Потом яркость постепенно увеличивается.

Замена ГО AS, 150 Вт на светодиодный прожектор FL Smartbuy–50, 50 Вт.

Прожектор FL–SB является энергоэффективной заменой галогенных прожекторов. Высокая степень защиты от пыли и влаги IP65, обеспечивает широкое применение как для внутреннего, так и для наружного использования.

Для снижения расхода и экономии потребления предложены гидромеханическая очистка теплоэнергетического и водогрейного оборудования, которая позволяет:

- увеличить эффективность и срок эксплуатации оборудования благодаря удалению отложений. Срок эксплуатации агрегатов без проведения капитального ремонта увеличивается на 10–15 лет;
- восстановить пропускную способность трубопроводов, уменьшить гидравлические потери;
- уменьшить расход топлива за счёт удаления накипи и повышения эффективности работы теплопередающих поверхностей.

Это позволит решить проблемы энергосбережения, и снизить затраты на обслуживание, сократить объем используемых мощностей, исключить затраты на утилизацию и обеспечить экологическую безопасность территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стандарт ИСО 14000:2015: Системы экологического менеджмента – Требования и руководство по применению

2. Беларусь – 2017: статистические данные / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 27.03.2019.
3. Бизнес план ОАО «Керамин».
4. Экологический паспорт ОАО «Керамин».
5. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 381 с.

УДК 005.334

Студ. Х.А. Захарченя

Науч. рук. доц., канд. экон. наук Е.В. Мещерякова
(кафедра МТБиУР, БГТУ)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПОЛОЦК-СТЕКЛОВОЛОКНО»)**

Открытое акционерное общество «Полоцк-Стекловолокно» (далее – Общество) создано на основании приказа Министерства экономики Республики Беларусь от 31.12.2002 г. № 189 путем преобразования Республиканского унитарного предприятия «Полоцкое производственное объединение «Стекловолокно» в соответствии с законодательством о приватизации государственного имущества и законодательством об акционерных обществах и зарегистрировано Витебским облисполкомом решением № 57 от 30 января 2003 г. в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за № 300059047.

Предприятие единственный в Беларуси производитель материалов на основе стекловолокна и изделий из него: стеклонитей, ровингов, тканей, сеток, холстов.

Система разработки методов выхода предприятия на зарубежные рынки требует совершенствования, в том числе в связи с новыми требованиями к международной торговле, к качеству товаров и услуг, в связи с ускорением проникновения процессов глобализации в мировую экономику.

На предприятии сформирована служба маркетинга, которая представлена 2 отделами: отдел реализации и отдел рекламы. Также в ОАО «Полоцк-Стекловолокно» «Управление реализации» (УР) выполняет функции отдела ВЭД. Функции УР: поиск клиентов; анализ рынков сбыта и формирование отчетности; заключение контрактов.