

Барташевич Н.И.
старший преподаватель
УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины»,
г. Гомель

Bartashevich N.I.
Senior Lecturer
UO «Gomel State University named after F. Skorina», Gomel
e-mail: 7515068@gmail.com

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

WAYS TO QUALITY AND COMPETITIVENESS WOOD PRODUCTION PRODUCTS

Аннотация: Предприятия деревообрабатывающей промышленности в Республике Беларусь имеют высокие потенциальные возможности для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ. Это позволяет им иметь достаточно высокий, хотя не недостаточный для обеспечения финансовой эффективности объем продаж. Поэтому и предлагается разработать новые виды продукции для экспорта, инвестировать в новое современное оборудование, усилить дизайнерскую и маркетинговую работу, реформировать сайт предприятия и провести ряд других мероприятий, способствующих увеличению объемов реализации и, как следствие, финансовых результатов.

Annotation: The enterprises of the woodworking industry in the Republic of Belarus have high potential for ensuring sustainable competitive advantages. This allows them to have a high enough, although not insufficient to ensure financial efficiency, sales. Therefore, it is proposed to develop new types of products for export, invest in new modern equipment, strengthen design and marketing work, reform the enterprise's website and conduct a number of other events that contribute to an increase in sales volumes and, as a result, financial results.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, эффективность, инвестиции, расчет, доход.

Keywords: quality, competitiveness, efficiency, investment, calculation, income.

В Беларуси немало деревообрабатывающих предприятий, зарекомендовавших себя не только на родине, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Выпускаемая белорусскими мебельными фабриками мебель, способна конкурировать с лучшими европейскими образцами, высокое качество, различное покрытие, мобильность производства, низкие цены - выгодно отличают продукцию белорусских предприятий. Однако необходимо признать, что для

этого предприятиям необходимо постоянно работать над повышением качества и конкурентоспособности производимой продукции.

Наше исследование базируется на данных одного из ведущих предприятий региона - ОАО «Гомельдрев». Организация производит и реализует около 400 наименований видов продукции, основная доля которой приходится на готовую мебель, то есть – на изделия с высокой добавленной стоимостью. Несомненным плюсом при этом является то, что основой мебельного производства в стоимостном выражении является производство комплектов мебели, в наибольшей степени дорогих изделий. На нее и приходится основа экспорта.

Можно отметить, что выпускаемую продукцию с точки зрения экспортного потенциала можно разделить на несколько групп.

Первая группа – это изделия, которые производятся из ценных пород древесины и цельнодеревянные, что обеспечивает им высокий экспортный потенциал. К примеру, дубовые столы и комоды поставляются в Великобританию.

Вторая группа – это изделия с высокой долей обработки, что позволяет им конкурировать по соотношению «цена – качество» на рынках стран СНГ.

Третья группа – это спичсырье, дрова, пиломатериалы и другие изделия с невысокой долей добавленной стоимости. Эти изделия не имеют экспортного потенциала и реализуются на местном рынке [1].

Объект исследования является предприятием полного цикла, что должно дать ему высокие конкурентные преимущества. Кроме того, он получает значительные финансовые преференции согласно Указу Президента Республики Беларусь от 18.10.2007 г. № 529. Вместе с тем, предприятие не в состоянии самостоятельно поддерживать производственно-сбытовой процесс без госпреференций, а основным источником финансирования текущей деятельности являются банковские кредиты. Поэтому требованием к новым проектам должна быть полная их окупаемость без господдержки [2].

Исходя из этих выводов, пути повышения эффективности ассортиментной политики и конкурентоспособности ОАО «Гомельдрев» видятся нам в направлениях, сформулированных на рисунке 1.

У предприятия, обладающего всем для изготовления качественной продукции мирового уровня, слабым местом является небольшая доля сбыта в страны дальнего зарубежья. Поэтому и предлагается разработать новые виды продукции для экспорта, особенно – в эти страны. Для этого придется использовать новое современное оборудование, усилить дизайнерскую и маркетинговую работу. ОАО «Гомельдрев» в последние два года реализует значительное количество дров, доля которых в пиломатериалах составляет более 3,2 млн. дол. США или более 20 %. Этот товар нельзя отнести к прибыльным. Поэтому и предлагается организовать выпуск продукции с большей добавленной стоимостью по группе пиломатериалы. К примеру – пеллет вместо дров.

Изменение ассортиментной политики видится и для того, чтобы расширить целевую аудиторию покупателей за счет выпуска мебели для офиса, детской мебели, садовой мебели и т. д. Имея полный цикл производства, такой вы-

пуск означает лишь приобретение оборудования и обучение персонала. Технология производства при этом сохраняется [3].

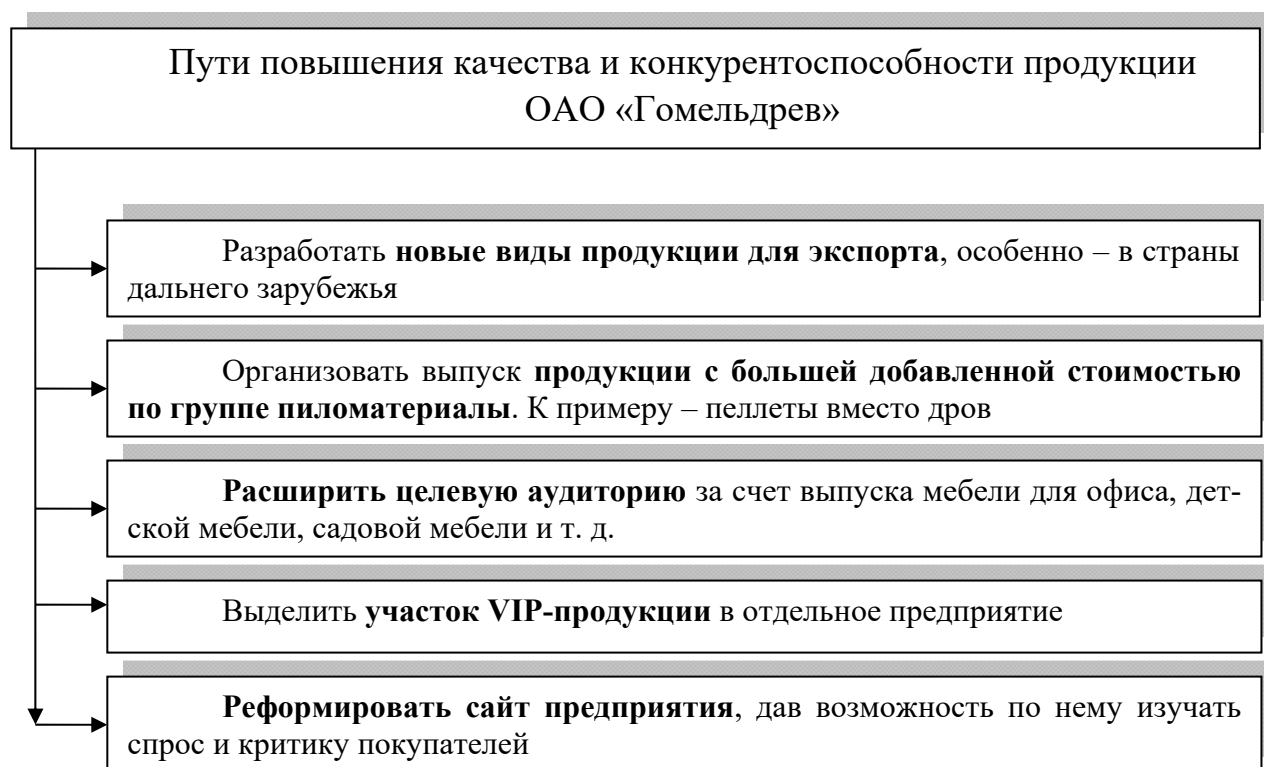


Рисунок 1 - Пути повышения эффективности ассортиментной и сбытовой политики ОАО «Гомельдрев»

Выделить участок VIP-продукции в отдельное предприятие означает дать возможность профессионалам высокого уровня под торговой маркой «Гомельдрев» или другой напрямую ориентироваться на внешний рынок развитых стран и получать за это высокие доходы.

Сегодня сайт предприятия достаточно информативно богат, однако содержит устаревшую информацию, что показывает на некоторую невнимательность к нему руководства. Поэтому предлагается реформировать сайт предприятия, дав возможность по нему изучать спрос и критику покупателей.

Одним из направлений улучшения ассортимента производимой продукции является производство мебели с эффектом искусственного состаривания, так как белорусские предприятия не поставляют на рынок мебель такого типа.

При состаривании мебели возникает ощущение стертого временем золота или серебра, что делает мебель загадочной и неповторимой. Кроме того, можно создать на поверхности кракелюры. Кракелюры - это эффект растрескивания краски. Кракелюры широко применяются при многослойной покраске с элементами протертостей и сколов.

Еще одним бесспорным преимуществом искусственного старения является возможность скрыть дефекты, возникающие в процессе эксплуа-

тации мебели и предметов интерьера. Это позволяет сэкономить определенное количество средств, не прибегая к услугам реставраторов.

Искусственное старение мебели стало необычайно популярно в последнее время. Этот прием позволяет обычную, ничем не примечательную мебель превратить в неповторимую и эксклюзивную. Наиболее известны стили состаривания кантри и Прованс.

Искусственное старение может быть различным. На мебели из массива в стиле кантри обычно делаются червоточины, порезы, имитация сколов и протертостей. Часто применяют втирание. Этот прием подчеркивает текстуру дерева, делает ее более яркой и глубокой. Очень распространено броширование, т.е. эффект неровной, шероховатой поверхности. Броширование в сочетании с патинированием создает ощущение старого дерева, пролежавшего много лет. Если же речь идет о стиле Прованс, то тут скорее нужно применить методы старения, основанные на сочетании красок и патины различных оттенков. Очень популярны во все времена золочение и серебрение.

Суть идеи заключается в покупке станка для искусственного состаривания мебели для обработки тех видов мебели, которые поставляются, прежде всего, на рынки развитых стран.

Рынок сегодня предлагает множество оборудования для промышленного (и даже в домашних условиях) искусственного состаривания мебели. Из всего спектра предложений остановимся на станке для искусственного старения древесины GRIGGIO R 300/2 производства Италии, который предлагает белорусский дилер компании ОДО «Фабрицио».

Станок оснащен двумя валами, являющимися центральным элементом станка. Основную работу по состариванию заготовок из древесины выполняют щетки диаметром 200 мм, работающие от двух моторов в 4 лс. Щетки поднимаются с помощью маховичков, имеющих механический визуализатор. Скорость вращения щеток составляет 3-20 метров в минуту. Станок для искусственного старения древесины предназначен для работы с заготовками, не превышающими 300 мм в ширину и высоту. Мотовариатор транспортера ковра имеет мощность 0,3 лс. Вес станка составляет 440 кг. По требованию станки для старения древесины могут быть сделаны в специальном исполнении под клиента. Дилер гарантирует монтаж, установку станка и обучение персонала с оплатой в национальной валюте.

Рассмотрим экономическую целесообразность инвестирования средств в проект станка для искусственного старения древесины GRIGGIO R 300/2 (Италия).

Инвестиции включают, кроме расходов на оплату самого станка с запасными частями в 79 тысяч белорусских рублей и расходы на монтаж станка и обучение персонала в размере 6 тысяч белорусских рублей. Таким образом, итоговая сумма инвестиций составит 85 тысяч белорусских рублей, и инвестируются средства в первые же месяцы реализации проекта.

Горизонт расчета определен в 3 года, а норма амортизации определена в 20 %, что означает, что предприятие будет использовать ускоренную амортиза-

цию оборудования в течение пяти лет (как льготу по инвестициям). Инвестиции финансируем на 30 % за счет собственных средств и на 70 % – за счет инвестиционного кредита банка.

Для расчета коэффициента дисконтирования используем уровень инфляции в 20 % годовых. Алгоритм валового эффекта включает определение объема производства продукции на станке, добавленной стоимости как рентабельности продаж существующей и прогноза повышения рентабельности (VIP-добавка) за счет эффекта искусственного старения. Эта валовая прибыль уменьшается на сумму эксплуатационных затрат, которые взяты из паспорта дилера.

Дисконтированный нарастающий денежный поток по проекту превышает размер инвестиций на третий год реализации проекта. За три года это превышение (NPV) составляет более 16 тысяч рублей. Рентабельность инвестиций, рассчитанная по денежному потоку, составляет 19 %. Динамический срок окупаемости составит 2,5 года, а внутренняя норма рентабельности – 23 %. Последний показатель означает, что при финансировании проекта только за счет инвестиционного кредита, он будет окупаем до ставки кредита в 23 %.

Таким образом, для повышения качества продукции, доходности экспорта и экспортной конкурентоспособности целесообразно внедрить инвестиционный проект приобретения оборудования для искусственного старения древесины GRIGGIO R 300/2. Экономический эффект достигается повышением цены продажи за счет увеличения привлекательности продукции на внешнем рынке. Проект окупаем за 2,5 года при рентабельности инвестиций в 19 % и внутренней норме рентабельности в 23 %.

Также нам видится доходным направлением организация производства пеллет. Древесные пеллеты (гранулы) изготавливаются из опилок, щепы и других отходов деревообработки. Сырьё (опилки, кора и т. д.) поступает в дробилку, где измельчаются до состояния муки. Полученная масса поступает в сушилку, из неё — в пресс-гранулятор, где древесную муку сжимают в гранулы. Сжатие во время прессовки повышает температуру материала, из древесных частиц выделяется смола, которая закипает и склеивает их в плотные цилиндрики. На производство одной тонны гранул уходит 4—5 кубометров древесных отходов. Готовые гранулы охлаждают, пакуют и доставляют потребителю. Топливные гранулы — экологически чистое топливо с содержанием золы не более 1,5 %. При сжигании гранул в атмосферу выбрасывается ровно столько CO₂, сколько было поглощено растением во время роста. Топливные гранулы отличаются от обычной древесины высокой сухостью (8 - 12% влаги против 30 - 50% в дровах) и большей — примерно в полтора раза — плотностью.

Эти качества обеспечивают высокую теплотворную способность по сравнению со щепой или дровами — при сгорании тонны гранул (пеллет) выделяется приблизительно 5 тыс. кВт·ч тепла, что в полтора раза больше, чем у обычных дров. Топливные гранулы делятся на промышленные (серые) и бытовые (светлые). Бытовые (светлые) топливные гранулы используют для отопления жилых домов путём сжигания в небольших котлах (гранульные котлы), печах и ками-

нах. Они, как правило, бывают диаметром 6—8 мм и длиной менее 50 мм. с содержанием золы до 0,5%, расфасованы в мешки 15-30 кг. и уложены на поддон либо в мешки (биг-бэги) 800-1000 кг.

Индустриальные (тёмные) топливные гранулы с содержанием золы до 1,5% сжигают в котлах большей мощности с целью получения тепла и электроэнергии для населённых пунктов и промышленных предприятий. Индустриальные гранулы могут быть большего диаметра. Отгрузка гранул осуществляется железнодорожным транспортом россыпью в вагонах-зерновозах (хопрах) партиями по 50 тонн на условиях DAF – граница Беларуси либо автотранспортом в мешках (биг-бэгах) 800-100 кг. на условиях FCA – склад Продавца.

Спрос на древесные гранулы и брикеты, оборудование для их сжигания и производства растёт пропорционально ценам на такие традиционные виды топлива как нефть и газ. В некоторых странах Европы, где рынок альтернативных источников энергии наиболее развит, гранулами отапливается до 2/3 жилых помещений. Такое широкое распространение объясняется и экологичностью этого вида топлива.

Рассмотрев экономическую целесообразность инвестирования средств в проект станка для искусственного старения древесины GRIGGIO R 300/2 (Италия), было определено, что инвестиции включают, кроме расходов на оплату самого оборудования в 62 тысячи белорусских рублей, расходы на монтаж и обучение персонала в размере 4 тысячи белорусских рублей.

Горизонт расчета определен в 3 года, а норма амортизации определена в 33,3 %, что означает, что предприятие будет использовать ускоренную амортизацию оборудования в течение срока окупаемости. Инвестиции финансируем на 20 % за счет собственных средств и на 80 % – за счет инвестиционного кредита банка.

Для расчета коэффициента дисконтирования используем уровень инфляции в 20 % годовых, что, по нашему мнению, больше, чем в среднем за период инвестирования.

Алгоритм расчета валового эффекта включает определение объема производства продукции, добавленной стоимости как рентабельности продаж. Эта валовая прибыль уменьшается на сумму эксплуатационных затрат, которые взяты из паспорта производителя.

Дисконтированный нарастающий денежный поток по проекту превышает размер инвестиций на третий год реализации проекта. За три года это превышение (NPV) составляет более 12 тысяч рублей. Рентабельность инвестиций, рассчитанная по денежному потоку, составляет 17 %. Динамический срок окупаемости составит 2,6 года, а внутренняя норма рентабельности – 24 %. Последний показатель означает, что при финансировании проекта только за счет инвестиционного кредита, он будет окупаться до ставки кредита в 24 %.

Таким образом, пути повышения эффективности политика качества и сбыта предприятий деревообрабатывающей промышленности, в частности ОАО «Гомельдрев», видятся в разработке новых видов продукции для экспорта, усилении дизайнерской и маркетинговой работы, организации выпуска продук-

ции с большей добавленной стоимостью по группе пиломатериалов, изменении ассортиментной политики, повышении многофункциональности сайта, выделении участка VIP-продукции в отдельное предприятие.

Для повышения качества продукции, доходности экспорта и экспортной конкурентоспособности предложен инвестиционный проект внедрения оборудования для искусственного старения древесины GRIGGIO R 300/2. Экономический эффект достигается повышение цены продажи за счет увеличения привлекательности продукции на внешнем рынке. Для расширения линейки производимой продукции, уменьшения доли продаж дров и повышения доходности продаж предложен проект производства древесных пеллет. Используется оборудование отечественного производства, а пеллеты поставляются как на внутренний, так и на внешний рынок. Внедрение предложенных мероприятий позволит организации выйти из сложной экономической ситуации и продолжить развитие отрасли.

Список информационных источников

1 Материалы сайта ОАО «Гомельдрев». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.gomeldrev.by](http://www.gomeldrev.by). – Дата доступа: 23.11.2019.

2 Короткевич, М. П. Правовое регулирование качества продукции (работ, услуг) / М. П. Короткевич // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск. – Дата доступа: 22.11.2019.

3 Амбалов, В. Формула процветания / В. Амбалов // Белорусы и рынок. – 2009. – № 6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.belmarket.by](http://www.belmarket.by). – Дата доступа: 23.11.2019.

Иванова Н.Е.

д-р экон. наук, доцент,

Воронин В.Р.

ГАОУ ВО «Невинномысский государственный
гуманитарно-технический институт»

Ivanova N.E.

Doctor of Economics, associate Professor,

Voronin V.R.

Nevinnomyssk state humanitarian and technical Institute
e-mail: nat.ivanova1304@gmail.com

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЁМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

FORECASTING DEMAND AND PLANNING PRODUCTION VOLUME

Аннотация: В данной статье рассмотрен вопрос прогнозирования спроса и планирования объёма выпуска продукции. Определена роль данной темы в