

УДК 658.1:691

**В. В. Ивановский**

Белорусский государственный технологический университет

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ УВЕЛИЧЕНИЯ  
ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

Сохранение на высоком уровне показателя добавленная стоимость на одного человека – актуальная задача для предприятий промышленности строительных материалов. Падение покупательской способности, а также цен на российском рынке снизили данный показатель за 2014–2015 гг. в два раза. Текущие показатели работы отрасли фактически в три раза отстают от прогнозного уровня. Предприятия стоят перед выбором стратегии дальнейших действий, а некоторые уже находятся в состоянии банкротства. Таким образом, принятые на данном этапе решения не только повлияют на эффективность работы предприятий, а фактически определяют их жизнеспособность, а также вопрос о смене собственника.

Динамика роста добавленной стоимости зависит от многих факторов. Определяющим фактором в Республике Беларусь было выбрано обновление производств. При этом поставлена задача обеспечить повышение уровня добавленной стоимости на одного работающего. Сближение показателей работы отечественных предприятий с показателями эффективности предприятий Западной Европы признается одним из критериев эффективности реализации инновационных и инвестиционных проектов, дает право на получение господдержки и при соблюдении ряда дополнительных условий право на финансирование из инновационных фондов.

В сложившейся экономической ситуации на основных рынках сбыта продукции белорусских предприятий тяжело говорить о получении высокой прибыли. При этом максимизация прибыли за счет рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов остается целью работы предприятий. Решение этой проблемы связано с производственно-хозяйственной деятельностью промышленного предприятия. Одну из главных ролей играет его персонал, от которого зависит эффективность использования средств и предметов труда, уровень эффективности производства, технико-экономические показатели работы отдельных подразделений и предприятия в целом. С этой точки зрения выявление и последующее воздействие на систему факторов роста добавленной стоимости являются актуальной задачей для предприятий промышленности Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** система факторов, добавленная стоимость, промышленность, строительные материалы.

**U. U. Ivanouski**

Belarusian State Technological University

**FORMATION OF THE SYSTEM OF INCREASE FACTORS ADDED  
VALUE ON BUILDING MATERIALS INDUSTRY ENTERPRISES**

Maintaining a high level of the value-added index per person is an urgent task for the enterprises of the building materials industry. The drop in purchasing power, as well as prices in the Russian market, reduced this indicator for 2014–2015 twice. The current performance of the industry in fact is three times behind the forecast level. Enterprises face a choice of a strategy for further action, and some are already in a state of bankruptcy. Thus, the decisions taken at this stage will not only affect the efficiency of enterprises, but in fact determine their viability, as well as the question of changing the owner.

The dynamics of growth in value added depends on many factors. The main factor in the Republic of Belarus was the renewal of production. At the same time, the task is to ensure an increase in the level of added value per worker. The convergence of the performance of domestic enterprises with the performance indicators of enterprises in Western Europe is recognized as one of the criteria for the effectiveness of the implementation of innovative and investment projects, gives the right to receive state support and, subject to a number of additional conditions, the right to finance from innovation funds.

In the current economic situation, it is difficult to talk about obtaining high profits in the main sales markets of Belarusian enterprises. At the same time, the maximization of profit through the rational and effective use of material, labor and financial resources remains the goal of enterprises. The solution to this problem is related to the production-economic activities of the industrial enterprise. One of the main roles is played by his staff, on which depends the effectiveness of the use of tools and labor,

the level of production efficiency, technical and economic performance of individual departments and enterprises in general. From this point of view, the identification and subsequent impact on the system of growth factors of added value are an urgent task for industrial enterprises of the Republic of Belarus.

**Key words:** system of factors, value added, industry, building materials.

**Введение.** Добавленная стоимость, созданная на предприятии за определенный период, изменяется под воздействием многих причин. По существу, все факторы, влияющие на изменение объема реализации, материальных затрат и численности работников предприятия, оказывают влияние и на изменение показателя добавленная стоимость на одного работающего. Сложность изменения факторов роста добавленной стоимости и разнонаправленность их влияния определяют возможность выявления первоочередных факторов и возможности их применения.

**Основная часть.** Ситуация, сложившаяся в последние три года на основных рынках реализации продукции предприятий белорусской промышленности, привела к существенным изменениям в структуре источников формирования добавленной стоимости. Жесткая конкуренция на рынке стран СНГ, «ценовой демпинг» на российский рынок, отсутствие проработанных каналов сбыта продукции на европейские рынки привели к падению выручки по ценовому фактору. Падение доходов населения и падение ВВП в Республике Беларусь, а также резкое падение инвестиционной активности и объемов строительства вызвали падение выручки по фактору объема продаж. До этого момента часто белорусский рынок был для предприятий спасительной гаванью, где можно было компенсировать потери на внешних рынках за счет высокого уровня цен и развитой системы сбыта продукции. Сейчас ситуация на белорусском рынке строительных материалов ухудшилась. Это заставило предприятия более четко прогнозировать и планировать не только краткосрочные планы, но и заглянуть на длительную перспективу.

В долгосрочном плане предприятия видят надежду на восстановление рынков и увеличение объема продаж, но в ближайшие два-три года ситуация на рынке белорусских продаж останется кризисной. Это противоречие вызывает борьбу интересов. С одной стороны, интерес в сохранении объемов производства и недопущении снижения своей доли рынка, вытеснения с рынка производителями других стран. С другой стороны – моментальная реакция на сокращение объемов продаж путем остановки производства и резкое сокращением расходов, за счет уменьшения численности и накладных расходов.

Второй вариант более привлекателен с точки зрения сохранения производств и уменьшения

финансовых рисков. Большинство предприятий промышленности строительных материалов было вынуждено применить данный вариант. Были остановлены тепловые агрегаты, основные рабочие отправлены в отпуск за свой счет, вспомогательные рабочие или сокращены или работают два дня в неделю. Среди служащих и руководителей произошла жесткая оптимизация численности и многие предприятия применяют практику сокращения рабочих дней служащих с переводом остального времени в неоплачиваемые отпуска. Это позволило пропорционально сокращению объемов производства сократить не только переменные издержки, но и частично снизить постоянные издержки, предотвратив резкий рост себестоимости единицы продукции. Также сокращению постоянных издержек способствовало постановление Совета Министров Республики Беларусь № 84 от 30.01.2017 «О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2017 году», разрешающие не начислять в 2017 г. амортизационные отчисления. Это позволило предприятиям удержать себестоимость в пределах рыночных цен, хотя и сократило рентабельность продаж практически до нуля. В уникально выгодной ситуации оказались предприятия, которые за 2012–2015 гг. сумели аккумулировать на счетах предприятия достаточную сумму денежных средств, и не успевшие их инвестировать в проекты по модернизации производств.

Например, ОАО «Нерудпром» аккумулировало средства для строительства нового карьера, однако не смогло получить разрешение на разработку от Миноблисполкома. Само предприятие имеет статус монополиста на рынке нерудных материалов и подпадает под регулирование цен. Сдерживание уровня цен со стороны контролирующих органов привело к ситуации, когда ОАО «Нерудпром» было вынуждено продавать продукцию ниже себестоимости. Это вызвало падение прибыли от реализации в 2015 г. до нуля, а в 2016 г. к получению убытка в размере –1108 тыс. руб. Но благодаря средствам на счете в 2015 г. ОАО «Нерудпром» удалось за счет «процентов к получению» компенсировать убыток от текущей деятельности и получить чистую прибыль в размере 293 тыс. руб. Однако в 2016 г. размер процентной ставки по банковским вкладам сократился, предприятие было вынуждено потратить деньги на выплату большого земельного налога и рекультивацию старого

месторождения, что привело к падению статьи «проценты к получению» до уровня убытков от текущей деятельности. В итоге в 2016 г. предприятие не смогло покрыть убытки от реализации продукции по цене ниже себестоимости производства. Была получена отрицательная чистая прибыль в размере –1079 тыс. руб. Однако финансовые показатели предприятия сохраняются на нормативном уровне, и денежная подушка безопасности позволит предприятию в течение пары лет вести производственную деятельность и оставаться платежеспособным.

По другому сценарию решило развивать предприятие руководство ОАО «Минский завод строительных материалов». По производственным мощностям оно было ведущим в секторе стеновой блочной продукции в Республике Беларусь. В течение 2011–2013 гг. предприятие активно инвестировало в модернизацию производства, причем придерживаясь стратегии расширенного воспроизводства основных средств. Недостаточное количество собственных финансовых ресурсов подталкивало предприятие использовать кредитные инструменты, а также обращаться к заимствованиям из президентского фонда до 2020 г. Расчет был на расширение сбыта внутри республики благодаря производству поризованной керамики и завоеванию доли рынка газосиликатной продукции, используемой на растущем рынке монолитного строительства. Также за счет модернизации надеялись достичь снижения себестоимости продукции, что позволило бы по ценовому фактору отвоевать долю рынка керамической блочной продукции у своих конкурентов. К тому же рассчитывали на сохранение объемов экспорта в Российскую Федерацию. Однако падение курса российского рубля, кризис в строительной отрасли привели к обратным результатам. Объемы продаж упали, стоимость энергоносителей и сырья не сократилась, маржа по керамической блочной продукции на внешних рынках стала отрицательной из-за высоких затрат на транспортировку. Предприятие не смогло сократить свои постоянные издержки, а также огромная кредитная и налоговая (предприятие, находясь в пределах г. Минска, платит большую сумму земельного налога) нагрузка привели к вымыванию оборотных средств, а в дальнейшем к остановке предприятия и объявлению его банкротом. Укрепление курса белорусского рубля и высокие процентные ставки в данном случае сыграли отрицательную роль, в отличие от случая с ОАО «Нерудпром».

Интересен в этой ситуации опыт функционирования ОАО «Радшковичский керамический завод». Данное предприятие также вело активную модернизацию производства, однако

проводило это планомерно и поэтапно, выявляя наиболее «узкие» места и устраняя их. При этом использовались по максимуму средства инновационного фонда министерства и собственные источники. Предприятие не привлекало кредитные ресурсы. Репутация продукции предприятия складывалась не на самом высоком уровне. В годы строительного бума это не сказывалось на результатах, однако снижение объема спроса требовало решения данной проблемы. Предприятие сумело провести модернизацию, выйти на рынок поризованной керамики. Используя стратегию низких цен, оно смогло поддерживать спрос на свою продукцию, а с введением в практику строительства электронных торгов низкая цена на товар определяющим фактором. Как и ОАО «Минский завод строительных материалов» предприятие столкнулось с падением объема спроса и напряженной ситуацией с источниками формирования оборотных средств. Однако руководство ОАО «Радшковичский керамический завод» предпочло тактику продаж в Российскую Федерацию продукции ниже себестоимости, чем кредитования нехватки оборотных средств. Отдавая покупателю своей продукции примерно 5–7% себестоимости продукции, руководство предприятия избегало займов под 28–35% годовых. Учитывая, что доля российского рынка невелика (порядка 10%), а также стабильную оплату полученной продукции, удалось компенсировать убытки по данным продажам прибылью с белорусского рынка. А стабильный приток российских денег сохранил оборотные средства, коэффициент сбалансированности внешнеэкономической деятельности и не дал залезть в «долговую яму». Также это позволило избежать кризиса неплатежей, который захлестнул рынок Республики Беларусь в 2015–2016 гг.

Крупные производители строительных материалов с большим транспортным плечом, такие как ОАО «Гомельстекло», ОАО «Керамин» и ОАО «Беразастройматериалы», столкнулись с падением цен в долларовом выражении на российском рынке практически в два раза. Для предприятий, работающих на экспортной технике икупающих основную часть сырья и энергии за валюту, эта ситуация привела к резкому падению показателей эффективности, а также к напряженному состоянию по выплате процентов по финансовым обязательствам. В полной мере с данной ситуацией чуть раньше столкнулась цементная промышленность Беларуси, когда на рынке цемента цены обвалились со 100 до 50 долларов за тонну цемента. В результате на вышеперечисленных предприятиях доля продаж в стоимостном выражении на российский рынок упала вдвое, образовались

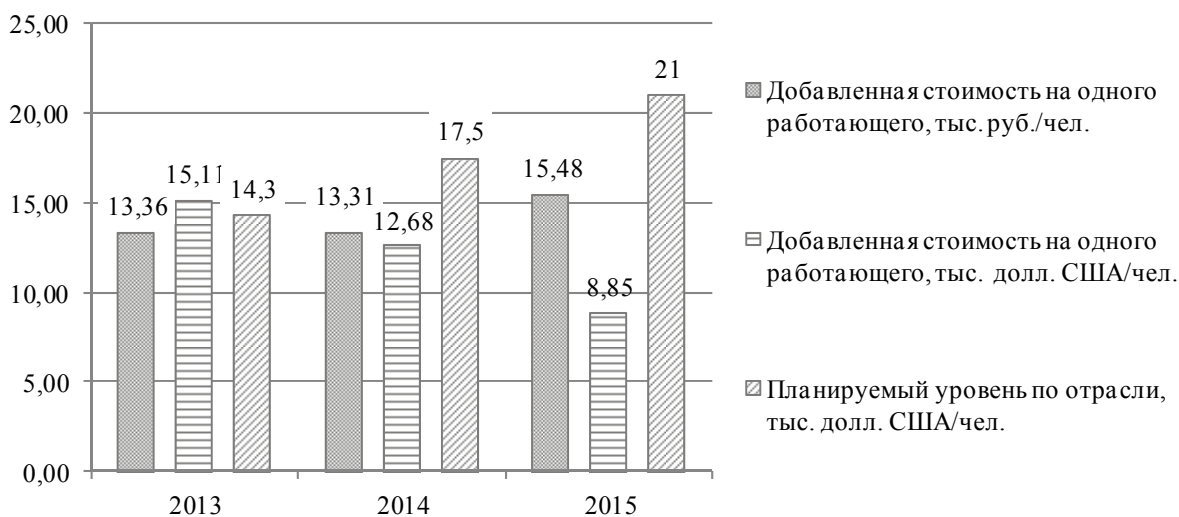
огромные запасы готовой продукции. Предприятия по-разному выходят из сложившейся ситуации, но общий тренд – это диверсификация рынков и поиск рынков с высокой маржинальной прибылью. Однако выход на новые рынки требует как раз снижения своей маржи, завоевание покупателя сначала ценой и качеством, а затем и наработанной репутацией, брендом. Свои коррективы в данном вопросе вносит активное развитие сетевых продаж и проникновение сетевых ритейлеров на новые рынки. Тогда возникают ситуации, в которых сетки начинают конкурировать по цене на продукцию белорусского производства между собой, что отрицательно сказывается на объеме продаж. Также сетевые магазины требуют максимальных скидок и отсрочки платежей. Например, итальянские и испанские производители керамической плитки предоставляют отсрочку платежа вплоть до 12 месяцев (это позволяет сделать доступные кредитные ресурсы под низкие проценты в банках Евросоюза). Белорусские производители такого себе не могут позволить ни по финансовым, ни по юридическим причинам. Таким образом, отечественные производители вынуждены продукцию премиум сегмента продавать по ценам среднего или массового сегмента рынка.

Тем самым, вышеперечисленные причины явились основанием для падения добавленной стоимости на предприятиях промышленности строительных материалов. На рисунке видно, что при нормативе добавленной стоимости, введенном правительством в 2015 г. до отрасли в размере порядка 21 тыс. долл. США на одного работающего, лучшие представители нашей промышленности строительных материалов (например, ОАО «Керамин») снизил этот показатель с 15,11 до 8,85 тыс. долл. США на работающего. Такая же динамика наблюдается на остальных предприятиях промышленности,

усиливаясь там, где продажи ориентированы на российский рынок.

В такой ситуации остро встает вопрос, что делать с простаивающими мощностями. Особенно для предприятий, расположенных в городах и имеющих высокую кадастровую стоимость. Сумма налоговых платежей не сокращается, фонды (особенно печные агрегаты) после остановки требуют ремонта и больших затрат по выводу их в рабочий режим. Также сказывается сезонность продаж, когда в зимний период предприятия резко снижают объемы продаж и фактически не получают выручки, а как следствие не создают добавленной стоимости. В 2010–2014 гг. предприятия не останавливались в зимний период, так как знали, что наработанный запас готовой продукции будет продан в летний сезон. В текущей ситуации трудно продать продукцию, выпущенную только в летний сезон.

Таким образом, требуется серьезная работа по пересмотру на предприятии стратегии реализации продукции, большая работа по оценке и прогнозированию объемов рынка и того ассортимента, который будет востребован. Только при реализации данных условий можно задействовать внутренние факторы по наращиванию добавленной стоимости на одного работающего. Также нельзя вводить себя в заблуждение и отказываться от включения в себестоимость амортизационных отчислений. Фактически, не начислив амортизацию, предприятие может формально сработать прибыльно, но серьезно подорвет свои инвестиционные возможности и способность, а главное желание заниматься поиском внутренних резервов снижения затрат. Система факторов роста добавленной стоимости на предприятии формируется на основе внедрения в работу предприятия программы управления расходами и системы планирования «1 + 2».



Динамика добавленной стоимости на одного работающего в ОАО «Керамин»

В рамках программы управления затратами на первый план выходят система анализа данных и система нормирования. Строгое исполнение показателей по нормированию – один из главных факторов роста добавленной стоимости. Без разработанной системы нормативов невозможно внедрить систему планирования «1 + 2», в которой оперативные планы выполняются на 100%, а квартальный план может быть скорректирован максимум на 15%.

Важным является также в кризисных условиях выработать ассортиментный ряд с наилучшими показателями эффективности продаж и сконцентрироваться на данной группе. В дальнейшем по мере исчерпания накопившихся запасов и роста спроса на исключенные товары можно расширять ассортимент.

Следующим фактором сохранения добавленной стоимости будет сохранение своей доли рынка за счет максимизации уступок покупате-

лю и отказа от кредитных заимствований. Это позволит сохранить уровень загрузки мощностей, снизит финансовую нагрузку и сохранит каналы сбыта продукции. Также это позволит сохранить трудовой потенциал предприятий и удержит в разумных пределах рост себестоимости единицы продукции [1, 2].

**Заключение.** Главным фактором останется избавление от устаревших основных средств и модернизация оставшихся средств производства. Как бы ни было тяжело, инвестиционный процесс останавливать нельзя. Необходимо искать возможность по интенсификации производства, увеличивая нормативы по съему продукции с квадратного метра площади и единицы оборудования. Этому могут помочь интеграционные процессы в промышленности строительных материалов, создание объединений, обладающих возможностью конкурировать на рынках с высокой добавленной стоимостью.

### Литература

1. Ивановский В. В. Факторы, сдерживающие рост производительности труда на предприятиях промышленности строительных материалов // Труды БГТУ. 2016. № 7: Экономика и управление. С. 273–277.

2. Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь и М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, 31 мая 2012 г., № 48/71 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. № 78. 6/11545.

### References

1. Ivanouski U. U. Factors constraining the growth of labor productivity in enterprises of construction material industry. *Trudy BGTU* [Proceeding of BSTU], 2016, no. 7, Economics and Management, pp. 273–277 (In Russian).

2. On approval of the recommendations on the calculation of value added and value added per employee average (labor productivity of added value) at the level of the organization: Resolution of the Ministry of Economy and the Ministry of Labour and Social Protection of the Republic of Belarus, 31.05.2012, no. 48/71. *Natsional'nyy reestr pravovykh aktov Respubliki Belarus* [National Register of Legal Acts Republic of Belarus], no. 78. 6/11545 (In Russian).

### Информация об авторе

**Ивановский Владимир Владимирович** – ассистент кафедры экономики и управления на предприятиях. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: Iva-bgtu@mail.ru

### Information about the author

**Ivanouski Uladzimir Uladzimirovich** – assistant, the Department of Enterprise Economy and Management. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: Iva-bgtu@mail.ru

Поступила 19.05.2017