

УДК 338.45:691.4(476.5-25)

## Эффективность деятельности ОАО «Керамика» и направления ее повышения

Бекиш Е.И.<sup>1</sup>, Мантур Е.Е.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Витебский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

<sup>2</sup>Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»

*На сегодняшний день постоянные изменения экономической ситуации и неопределенность, вызванная переделом рынка, усложняют деятельность компаний, требуют от специалистов постоянного мониторинга и понимания перемен условий конкуренции, влияющих на эффективность работы предприятий. Учеными и практиками по этой проблеме постоянно ведутся исследования.*

*Цель статьи – проведение анализа эффективности деятельности организации и определение направлений ее повышения.*

***Материал и методы.** Информационной базой для проведения исследований послужила бухгалтерская отчетность, данные деятельности ОАО «Керамика» и его эффективности за 2020–2022 гг., информация электронных ресурсов по изучаемой проблеме. В работе применялись методы экономического и статистического анализа и оценки результатов.*

***Результаты и их обсуждение.** При исследовании обнаружено, что положительной динамике роста выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг за 2020–2022 годы способствовала ориентированность организации на экспорт.*

*Изучение новых регионов России, Казахстана, Киргизии, Молдовы, Узбекистана и Туркменистана и налаживание партнерских отношений обеспечивают постоянный рост объема продаж на внешний рынок. Важным направлением роста эффективности деятельности компании является снижение выявленного роста показателей себестоимости. Витебский кирпич выдерживает конкуренцию на динамичном рынке за счет высокого качества и востребован при возведении и в ходе реконструкции исторических и культурных памятников. Достижения в области качества организации подтверждены сертификатами, наградами и победами в конкурсах.*

***Заключение.** За изучаемый период выявлена положительная динамика роста показателей выручки, которая обеспечивает повышение эффективности производственно-финансовой деятельности ОАО «Керамика». Для снижения себестоимости в организации производится модернизация производства, применяются современные мировые энергосберегающие тенденции.*

***Ключевые слова:** эффективность, деятельность, выручка, кирпич, конкуренция, продукция, реализация, рынок, экспорт.*

## Efficiency of Activities of JSC “Keramika” and Directions for its Improvement

Bekish E.I.<sup>1</sup>, Mantur E.E.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Vitebsk Branch of International University MITSO

<sup>2</sup>Education Establishment “Belarusian National Technical University”

*Today, continuous changes in the economic situation and uncertainty caused by the redistribution of the market complicate the activities of companies. They require specialists to constantly monitor and understand changes in the competitive environment that affect the efficiency of enterprises. Scientists and practitioners are constantly conducting research on this problem.*

*The purpose of the article is to analyze the efficiency of the company activities and determine the directions for its improvement.*

**Material and methods.** *The information base for the research was the financial statements, data on the activities of JSC “Keramika” and its efficiency for 2020–2022, information from electronic resources on the problem under study.*

*Methods of economic and statistical analysis and evaluation of results were used in the work.*

**Findings and their discussion.** *During the study, it was found out that the positive dynamics of revenue growth from the sale of products, goods, works, services for 2020–2022 was facilitated by the company focus on exports. The study of new regions of Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Uzbekistan and Turkmenistan and the establishment of partnerships ensure a constant increase in sales to the foreign market. An important area of growth in the company’s efficiency is to reduce the identified increase in cost indicators. Vitebsk bricks stand up to competition in the dynamic market due to their high quality and are in demand during the construction and reconstruction of historical and cultural monuments. Achievements in the field of quality of the company are confirmed by certificates, awards and victories in competitions.*

**Conclusion.** *During the period under review, a positive trend in the growth of revenue indicators was revealed, which ensures an increase in the efficiency of production and financial activities of JSC “Keramika”. To reduce the cost of production, the company modernizes production, applies modern world energy-saving trends.*

**Key words:** *efficiency, activity, revenue, brick, competition, products, sales, market, export.*

В условиях происходящих тектонических перемен, созданных санкционным давлением на Российскую Федерацию и Республику Беларусь, при постоянном колебании курсов основных мировых валют, ухудшении общей политической и экономической ситуации деятельность организаций очень осложнилась. В результате вопросы повышения эффективности функционирования их в Республике Беларусь в настоящий период времени приобретают особенное значение. Пути повышения эффективности учеными непрерывно ищутся уже более 100 лет. Исследования по этой проблеме никогда не прекращались [1].

Постоянные изменения на рынках увеличивают риски и неопределенность, сопровождающие деятельность компаний, требуют понимания руководством влияния факторов эффективности работы организации. Оценка и анализ этих факторов значительно повышают вероятность управления ими. Между факторами, влияющими на эффективность функционирования предприятия, существует достаточно тесная взаимосвязь [2].

Используемые методы обеспечения экономической устойчивости, адаптации и развития переходят из разряда чрезвычайных мер в критической ситуации в регулярную деятельность по обеспечению устойчивого функционирования предприятия [3; 4].

Быстрое изменение условий внешней среды и усложнение рыночной деятельности предприятий вызывают необходимость постоянно контролировать и оценивать эффективность бизнес-процессов [5].

В связи с этим была определена следующая цель исследования – проведение анализа эффективности деятельности организации и определение направлений ее повышения.

**Материал и методы.** Информационной базой для проведения исследований послужила бухгалтерская отчетность, данные деятельности ОАО «Керамика» и его эффективности за 2020–2022 гг., информация электронных ресурсов по изучаемой проблеме.

В работе применялись методы экономического и статистического анализа и оценки результатов.

**Результаты и их обсуждение.** Витебское ОАО «Керамика» является одним из самых крупных производителей керамических строительных материалов и старейших предприятий в Беларуси с многолетним опытом.

Согласно данным архивных документов, первое упоминание о кирпичных заводах Витебска датируется в начале XIX века. Они работали сезонно и были образованы по простому принципу доступности и обеспеченности сырья – много глины. Глина добывалась ручным способом,

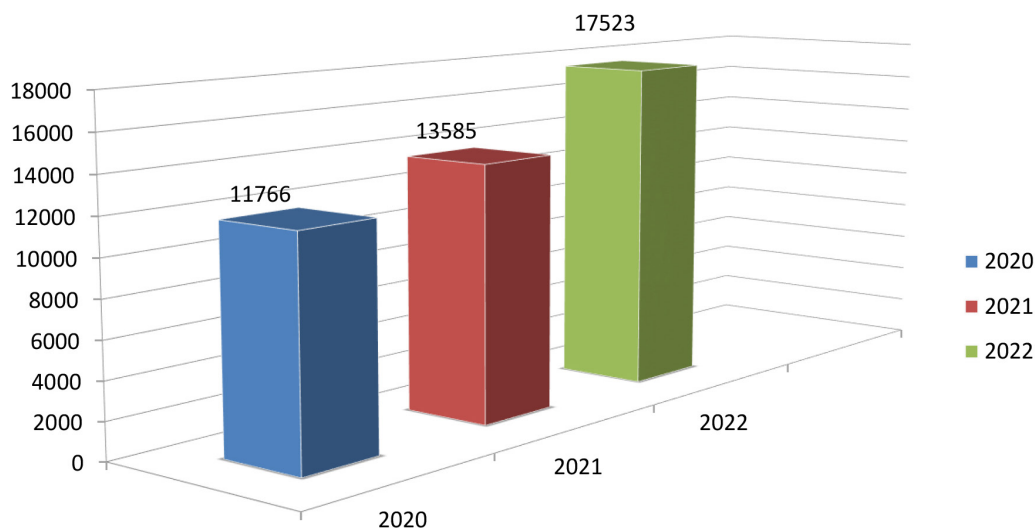


Рисунок 1 – Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг организации за 2020–2022 гг., тыс. руб.

а обжигали ее в зимнее время в обычных напольных печах.

С февраля 1995 года предприятие реорганизовано в открытое акционерное общество «Керамика», продукция которого всегда пользуется спросом у потребителей. В настоящее время основными видами деятельности предприятия являются:

- производство кирпича, дренажных труб из обожженной глины;
- оптовая и розничная торговля;
- разработка гравийных и песчаных карьеров (в том числе добыча полезных ископаемых: песок, глина);
- хранение и складирование [6].

За год организация изготавливает 32 миллиона штук керамического кирпича, или около 90 тысяч штук в сутки.

Продукция под брендом «Витебский кирпич» широко известна не только в Беларуси, но и за ее пределами, так как большая часть объема реализуется на экспорт. Объем продаж продукции определяется по выручке от ее реализации, показатели которой рассмотрим на рисунке 1.

Представленные данные наглядно демонстрируют положительную динамику роста выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг за 2020–2022 годы. Если в 2020 году выручка от ее реализации составляла 11766 тыс. руб., то в следующем году она увеличилась на 1816 тыс. руб., или 15,5%. Больше всего выручки было получено в 2022 году. Ее абсолютный показатель составил 17523 тыс. руб., а темп роста увеличился на 29%.

Росту выручки способствовала экспортоориентированность организации. Эффективная совместная работа маркетинга и логистики предприятия за последние годы по экспорту обеспечила его лидерство [7].

Раньше поставки витебского керамического кирпича осуществляли в Россию, Украину, Молдову, Казахстан. Сейчас поставки в Украину временно приостановлены. В настоящий период больше всего, приблизительно 70 процентов, керамической продукции поставляется в Российскую Федерацию [8].

Россия является основным внешним рынком сбыта. Витебский кирпич знают как в регионах крайнего севера и юга России, так и от запада до Забайкалья. При этом основные поставки керамической продукции производятся в Москву и Московскую обл., Смоленск, Калугу, г. Санкт-Петербург и Ленинградскую обл., Псков, Калининград, Владивосток, Мурманск, Петрозаводск и другие регионы РФ. Чтобы упростить и ускорить расчеты с российскими партнерами, в Смоленске создан свой торговый дом «Витебский кирпич», через который реализуется около 30 процентов всего объема экспорта.

Для закрепления своих конкурентных позиций на освоенных рынках сбыта и поиска новых каналов реализации продукции специалисты маркетинга и логистики тщательно изучают не только регионы Беларуси и России, но и также Казахстана, Киргизии, Молдовы, Узбекистана и Туркменистана. В итоге объемы продаж на внешний рынок путем налаживания партнерских отношений с конкретными

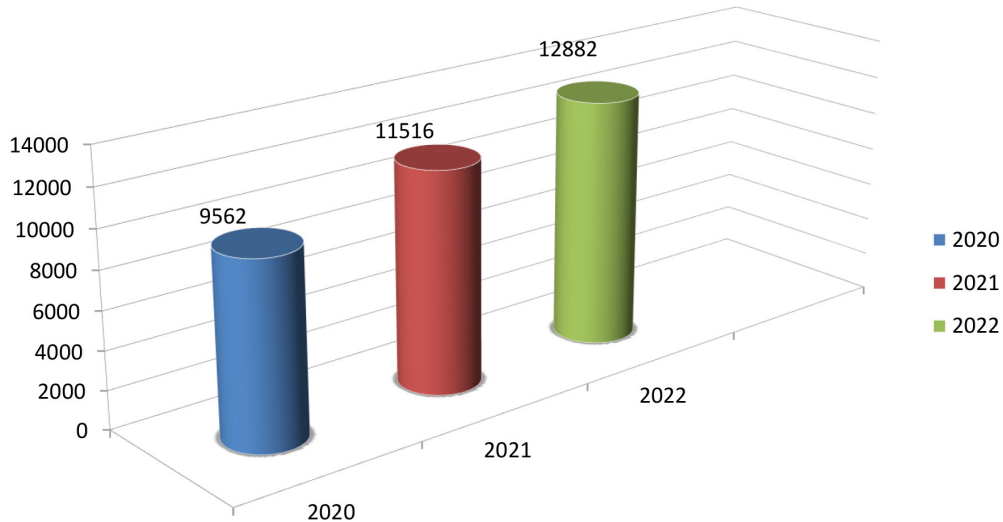


Рисунок 2 – Динамика показателей себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг компании за 2020–2022 годы, тыс. руб.

ми регионами постоянно растут. Это подтверждается победой в конкурсе «На лучшее достижение в строительной отрасли Республики Беларусь» за 2022 год в номинации «Экспортер года» [9].

Победа в конкурсе «Лучший экспортер года» подтверждает высокие достижения компании, которые формируют ее имидж в Беларуси и за рубежом, создавая основу для стабильного и эффективного развития [5].

Важным направлением роста эффективности любой компании является конкурентоспособность, которая относится к показателям, что могут характеризовать результативность производственной деятельности компании. Неконкурентоспособное предприятие не может считаться эффективным [1].

Конкурентоспособность продукции во многом зависит от ее себестоимости. Это один из основных экономических показателей деятельности организаций, показывающий в денежной форме все затраты предприятия, обуславливающие производство и реализацию продукции. Себестоимость обобщенно отражает уровень технического оснащения производства и освоения технологических процессов, совершенствование организации производства и труда, степень использования производственных мощностей, экономное расходование материальных, трудовых и денежных ресурсов [10].

Для выяснения тенденций изменения показателей себестоимости продукции, работ и услуг организации за 2020–2022 гг. проведем их анализ, используя информацию, представленную на рисунке 2.

На основании проведения анализа данных можно отметить, что за исследуемый период наблюдается ежегодное увеличение себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг. Так, в 2021 году себестоимость повысилась на 1954 тыс. руб., или 20,4%, а в последующем году увеличилась на 1366 тыс. руб., или 11,9%. За весь изучаемый период рост себестоимости составил 3320 тыс. руб., или 34,7%. Высокие темпы роста показателей себестоимости негативно влияют на формирование финансовых результатов деятельности компании, снижая их.

В условиях высокой конкуренции, особенно на российском рынке современных строительных материалов, предприятие вынуждено искать пути снижения себестоимости производимой продукции.

Производство керамических изделий является одним из самых энергозатратных потому, что печи для обжига работают на газу. Оплата за газ составляет 50% в структуре всех затрат [11].

Для снижения энергозатрат обновляют оборудование и производят модернизацию производства, внедряя электронику и автоматику в технологические процессы в соответствии с современными мировыми энергосберегающими тенденциями. В ближайшее время в ОАО «Керамика» планируется провести модернизацию обжиговых печей, которым более 40 лет, что позволит снизить расход газа на обжиг почти на треть и даст возможность предлагать витебский кирпич по более низкой цене. Это сделает его более конкурентоспособным на рынке строительных материалов.

Выдерживать конкуренцию на динамичном рынке предприятию обеспечивает высокое качество продукции, для производства которой используется глина красного цвета. Благодаря ей кирпич обладает, помимо прочности, природной красотой насыщенного натурального красного цвета и позволяет гасить шумы и долго сохранять тепло в помещении. При этом глина является экологичным материалом. В результате изделия, сделанные из нее, безопасны как для человека, так и для окружающей среды.

Витебский кирпич имеет неограниченный срок службы и характеризуется высокой огнестойкостью, долговечностью, прочностью, морозостойкостью и влагостойкостью, что делает его идеальным для кладки печей, каминов и также для строительства жилых домов и общественных объектов.

За счет уникальных характеристик продукция марки «Керамика» востребована и использована при возведении и в ходе реконструкции ценнейших исторических и культурных памятников России:

- мемориала, воздвигнутого к 50-летию Победы в Великой Отечественной войне на Поклонной горе в Москве;
- комплекса «Прохоровское поле» в Белгородской области;
- Храма Христа Спасителя в столице России;
- Успенского Собора в Москве;
- Исаакиевского и Казанского соборов в Санкт-Петербурге.

В белорусских городах из кирпича ОАО «Керамика» построены не только крупные жилые микрорайоны, но и приобрели новую жизнь множество исторических строений. Например, в Витебске возведены Свято-Троицкая церковь, Свято-Успенская, Свято-Хорлапиевская, Свято-Приображенская церкви и Рождественско-Православный центр [9].

Продукция предприятия сертифицирована на соответствие международным требованиям для ее успешного продвижения на новые рынки и повышения конкурентоспособности в зарубежных странах. В настоящее время большое внимание в Беларуси и России уделяется разработке единых межгосударственных стандартов, что способствует развитию промышленности двух стран в одном направлении и формирует основу для интеграции промышленного производства. Единая система стандартизации и технического регулирования ведет к совершенствованию процессов взаимного признания результатов научных исследований, ускорению роста торговли [12].

Качество строительных материалов обеспечивается, а брак исключается за счет наличия собственной лаборатории, которая производит контроль на всех этапах производства. В результате качество продукции предприятия подтверждено сертификатами СТБ ISO 9001-2015, также прохождением сертификации в Российской Федерации и наличием сертификатов ГОСТ 530-2012, СТБ 1160-99 [9].

О достижениях в области качества организации свидетельствуют высокие награды и победы в конкурсах. Так, акционерное общество является победителем конкурса «Лучшие товары Республики Беларусь – 2021». За достижение значительных результатов в области качества и конкурентоспособности производимой продукции, внедрение инновационных технологий и современных методов менеджмента за 2020 год ОАО «Керамика» награждено Премией Правительства Республики Беларусь. При этом выпускаемая продукция ежегодно становится «Лучшим строительным продуктом года» Республики Беларусь, удостоена звания лауреата премии «Лучший товар Республики Беларусь на рынке Российской Федерации», а также неоднократно получает дипломы и сертификаты за участие в различных республиканских и международных конкурсах и выставках [9].

Все эти награды и победы дают возможность расширять сеть деловых партнеров и их доверие, укреплять собственный имидж, повышать конкурентоспособность и финансовые результаты.

Чтобы успешно продвигать продукцию, выдерживая конкуренцию, специалисты стремятся постоянно расширять ассортимент изделий, осваивая выпуск новых видов продукции, следуя современным трендам и запросам покупателей. В организации наладили производство фигурных кирпичей для кладки декоративных элементов при строительстве печей и каминов. В числе последних новейших разработок на рынок вводится кирпич miniBrick, который имеет уникальную форму. Используя miniBrick, можно оформлять фасады и интерьеры, применять для кладки изысканных архитектурных элементов, не разрезая кирпич.

**Заключение.** На основании проведенного анализа изменения показателей выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг за исследуемый период выявлена положительная динамика их роста при увеличении его темпа за три года на 29%, что обеспечивает повышение эффективности производственно-финансовой деятельности ОАО «Керамика».

Увеличению выручки способствует экспорт продукции, основная часть которой реализуется в России. Для обеспечения роста объема продаж на внешнем рынке изучаются новые регионы России, а также Казахстана, Киргизии, Молдовы, Узбекистана и Туркменистана.

При изучении вариации показателей себестоимости установлен их ежегодный рост, который за изучаемый период составляет 3320 тыс. руб., или 34,7%.

Для снижения себестоимости производится модернизация производства, применяя современные мировые энергосберегающие тенденции.

С целью удержания своих позиций в условиях конкуренции и продвижения продукции на новые рынки предприятие обеспечивает ее высокое качество и осваивает выпуск новых видов строительных материалов.

### Литература

1. Бекиш, Е.И. Эффективность деятельности ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» / Е.И. Бекиш, Е.Е. Мантур // Право. Экономика. Психология. – 2023. – № 2(30). – С. 80–85.
2. Князева, Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестн. ун-та. – 2018. – № 2. – С. 112–115.
3. Шинкевич, Н.В. Системная концепция и механизм устойчивого развития предприятия как субъекта хозяйствования / Н.В. Шинкевич, Е.А. Мартышевская // Экономика. Управление. Инновации. – 2021. – № 1(9). – С. 14–22.
4. Бекиш, Е.И. Повышение эффективности деятельности ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика» / Е.И. Бекиш, Е.Е. Мантур // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2023. – № 4. – С. 15–19.
5. Бекиш, Е.И. Использование логистики для повышения эффективности деятельности организации / Е.И. Бекиш, Е.Е. Мантур // Право. Экономика. Психология. – 2023. – № 1(29). – С. 28–33.
6. Официальный сайт «Витебский кирпич» [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <https://vkeram.by/informaciya/istoriya-predpriyatiya> – Дата доступа: 19.04.2023.
7. Бекиш, Е.И. Значение интеграции маркетинга и логистики в условиях конкуренции / Е.И. Бекиш, О.А. Брагина, Е.Е. Мантур // Право. Экономика. Психология. – 2022. – № 3(27). – С. 60–64.
8. Как живет и выдерживает конкуренцию производитель витебского кирпича [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/> – Дата доступа: 19.12.2023.
9. Официальный сайт «Витебский кирпич» [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <https://vkeram.by/> – Дата доступа: 19.04.2023.
10. Бекиш, Е.И. Основные направления и факторы снижения себестоимости продукции / Е.И. Бекиш, Р.В. Бекиш, Т.В. Шляднева // Ученые записки учреждения образования «Витебская ордена “Знак почета” государственная академия ветеринарной медицины». – 2010. – Т. 46, № 1–2. – С. 8–10.
11. Более 70 лет витебское ОАО «Керамика» не перестает удивлять... [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <http://www.vitbichi.by/news/> – Дата доступа: 23.12.2023.
12. Богатырёва, В.В. Факторы, влияющие на интеграционные процессы экономик Республики Беларусь и Российской Федерации / В.В. Богатырёва, Ю.Ш. Салахова // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 3(11). – С. 19–30.

*Поступила в редакцию 16.01.2024*