

К. И. Матвейчук

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ОТРАСЛИ ПЕРЕРАБОТКИ ЯНТАРЯ

Рассматриваются проблемы совершенствования структуры отрасли переработки янтаря; произведен анализ по сегментам янтарной отрасли. Обосновано понятие уровня добавленной стоимости на одного работника предприятия отрасли и уровня добавленной стоимости (глубины переработки) региональных сырьевых ресурсов. Проанализирована возможность извлечения рентного дохода от переработки янтарного сырья.

This paper focuses on the problems of improving the structure of amber processing industry and analyzes the amber industry by segments. The author introduces the notion of level of value added per employee and the level of value added through processing regional natural resources and considers the possibility of recovering rental income from raw amber processing.



Ключевые слова: уровень добавленной стоимости, янтарная отрасль, структура отрасли переработки янтаря.

Key words: level of added value, amber industry, structure of amber processing industry.

Социально-экономическую эффективность янтарной отрасли для региональной экономики, как и любой другой, можно укрупнено формализовать двумя факторами:

– уровнем добавленной стоимости на одного работника предприятия отрасли при уровне рентабельности, обеспечивающем расширенное воспроизводство либо его интенсификацию;

– уровнем добавленной стоимости (глубины переработки) региональных сырьевых ресурсов (в данном случае янтаря) и возможностью извлечения рентного дохода.

Эти два фактора определяют эффективность использования конечных трудовых и сырьевых ресурсов региона, являясь базой для доходов населения и основных налоговых отчислений в бюджеты всех уровней. Однако на практике рост добавленной стоимости реализуется только при адекватности организационно-правовых условий для ведения бизнеса в отрасли, учитывающих ее рыночную отраслевую специфику, когда только при высоких уровнях добавленной стоимости обеспечивается достижение основной цели бизнеса – возможность максимального извлечения прибыли на вложенный капитал.

На протяжении всего постсоветского периода янтарная отрасль находилась в состоянии, совершенно не соответствующем потенциальным возможностям региона, в частности наличию крупнейшей в мире собственной сырьевой базы, возможностям Особой экономической зоны и многочисленным региональным программам поддержки и стимулирования отраслевого развития. Отрасль характеризуется значительным количеством очень малых и неустойчивых хозяйствующих субъектов, с периодически возникающими организационными и финансовыми проблемами.

Рассмотрим сложившуюся на сегодня региональную структуру отрасли переработки янтаря.

Данные для структурного анализа были получены путем опроса сотрудников предприятий янтарной отрасли. Необходимый уровень репрезентативности обеспечивался квотной выборкой по трем укрупненным группам переработчиков на основании данных Союза предприятий янтарной отрасли – ювелирным мастерским и студиям; сувенирным мастерским и студиям; малым и средним предприятиям – в сочетании с простой вероятностной выборкой по каждой группе. Доля респондентов (представителей предприятий) составила 18 % от общего количества активно действующих зарегистрированных предприятий отрасли. Данные были обработаны методом механического сглаживания – трехчленной скользящей средней.

Для удобства отражения трендов в генеральной совокупности исследуемых характеристик предприятия были разбиты на девять групп по объему производимой ими продукции. Были определены численность предприятий в каждой группе (рис. 1), средний уровень добавленной стоимости



в год на 1 кг янтаря-сырца (рис. 2), а также средний уровень добавленной стоимости в год на одного работника (рис. 3). Анализ добавленной стоимости проводился отдельно для основных видов промышленного применения янтаря: ювелирное производство (отдельно для золотых и серебряных изделий), производство сувениров и производство полуфабрикатов — кабошонов. Средний уровень добавленной стоимости на одного работника определялся исходя из сложившегося среднего соотношения видов переработки янтаря по каждой из девяти групп.

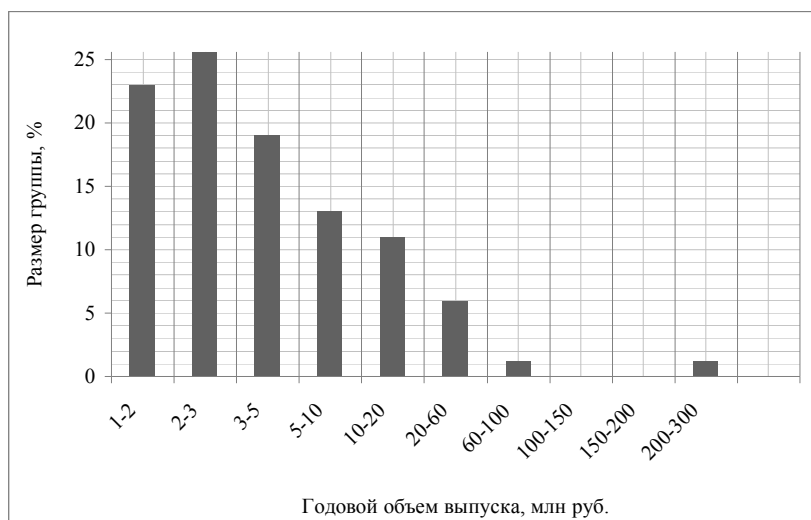


Рис. 1. Распределение предприятий отрасли по объему производства, % от общего количества предприятий

Из графика распределения на (рис. 1) видно, что основная по количеству предприятий группа переработчиков имеет объемы производства в диапазоне 1–5 млн руб. в год. Это небольшие ювелирные мастерские, художественные студии с количеством работников 3–8 человек (как правило, индивидуальные предприниматели).

Ко второй группе можно отнести производителей с объемом выпуска 5–60 млн руб. в год. В основном это предприятия с ярко выраженным разделением труда, использующие высокопроизводительное технологическое оборудование. Характерный факт — ограничение объемов производства 60 млн руб., что свидетельствует об использовании этими предприятиями упрощенной системы налогообложения. Организационно-правовая форма здесь тоже, как правило, ИП, реже ООО. Количество работников колеблется от 7 до 50 человек.

Выделяется практически пустая ниша перерабатывающих предприятий объемом производства 60–200 млн руб., что свидетельствует о принципиальной значимости для малого бизнеса этой отрасли льгот по упрощенной системе налогообложения. Очевидно, что экономические преимущества от роста бизнеса свыше 60 млн руб., в частности за счет возможности использования более производительного оборудования, снижения удельного уровня постоянных издержек и роста устойчивости бизнеса от более глубокой диверсификации продукции,



больших финансовых возможностей позиционирования на рынке, начинают оправдывать себя при переходе на общую систему налогообложения только с объемов порядка 200–300 млн руб. в год.

Третья (тоже малочисленная) группа компаний ювелирного направления занимает нишу свыше 60 млн руб. объемов выпуска в год. Это уже серийные производства исключительно ювелирной направленности с максимально производительным оборудованием и, как правило, с ограниченной диверсификацией продукции.

На второй диаграмме (рис. 2) представлен средний по видам продукции уровень переработки янтаря по показателю добавленной стоимости к базовой стоимости янтаря-сырца.

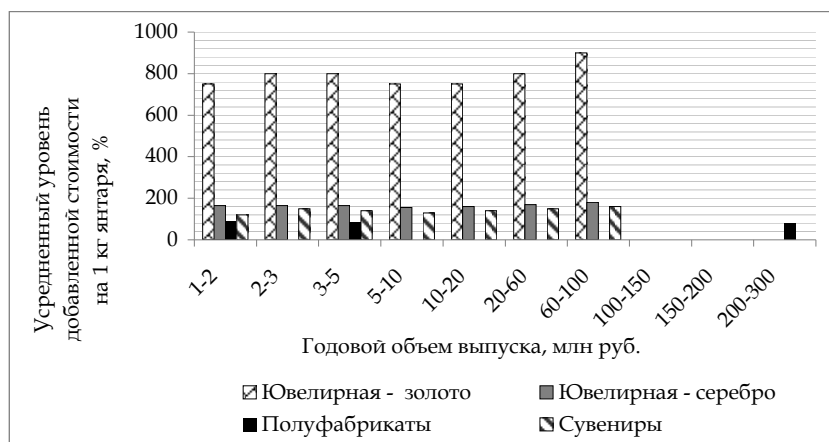


Рис. 2. Средний уровень добавленной стоимости, в % от общего объема производства

Для группы предприятий с минимальными объемами производства наиболее характерен выпуск сувенирной продукции с минимальным уровнем добавленной стоимости из продуктовой линейки отрасли. Доля высококлассных художественных мастерских незначительна. По мере роста объемов производства возрастает доля ювелирной продукции. Значительные отклонения уровня добавленной стоимости в ювелирном производстве, особенно в золотых изделиях, обусловлены спецификой ценообразования на ювелирном рынке, где на изделия со вставками из полудрагоценных камней и янтаря в значительной мере распространяется стоимость драгметалла. В сегменте групп предприятий с объемом производства 5–60 млн руб. встречаются универсальные компании, которые выпускают сразу несколько видов продукции.

Характерен растущий тренд добавленной стоимости в зависимости от ростов объемов производства. Так, для сегмента 5–60 млн руб. уровень добавленной стоимости по однотипным видам продукции в среднем на 15–20 % выше по сравнению с сегментом предприятий с объемом 1–5 млн руб. Очевидно, это связано с более высоким уровнем переработки в части потребительских свойств готовой продукции, а также преимуществами закупки сырья (прежде всего драгметаллов) по более низким оптовым ценам.



Для сегмента крупных производителей характерна более низкая средневзвешенная добавленная стоимость на изделия из янтаря по сравнению с предыдущей группой предприятий. Вероятно, это обусловлено двумя факторами: более упрощенным модельным рядом продукции у предприятий с относительно крупносерийным производством с более низкими отпускными ценами и более низкой ценой на полуфабрикаты янтарного производства — кабошоны.

Самым чувствительным к величине объема производства оказался параметр уровня произведенной добавленной стоимости на одного работника (рис. 3).



Рис. 3. Средний уровень добавленной стоимости на одного работника

Разброс данного показателя по группам — более чем в два раза. Причем наибольшие его значения имеют предприятия с объемами производств 5—60 млн руб. Растущий тренд здесь, безусловно, обеспечивает рост производительности труда за счет более высокотехнологичного оборудования и снижения постоянных издержек производства. Однако при выходе выпуска продукции на уровень свыше 200 млн руб., очевидно, начинает сказываться фактор снижения способности адаптации к конъюнктуре рынка и оперативности решения текущих производственных проблем, что свойственно в основном малому бизнесу. Также можно отметить некоторое снижение эффективности организации самого производства у отдельных предприятий этого сегмента.

Следует также отметить, что первый сегмент с объемом производства 1—5 млн руб. в год потребляет сегодня около 10 тонн янтаря-сырца, или 1,5 % от объема добычи ГУП «Янтарный комбинат»; второй сегмент с объемом 5—60 млн руб. перерабатывает до 20 тонн в год, или 3 % от объема добычи; третий сегмент — около 120 тонн, или 20 %.

Анализ представленных на рисунках диаграмм говорит о значительных резервах развития отрасли, прежде всего по пути укрупнения бизнеса, роста количества средних и крупных предприятий по выпуску серийной ювелирной продукции и янтарных полуфабрикатов. Социально-экономическая отдача для Калининградской области в этом производственном сег-



менте в 2–3 раза выше, чем существующая отдача наиболее многочисленной группы малых предприятий с низкотехнологичным производством.

Особенно следует выделить практически свободную сегодня нишу средней производственной мощности (60–200 млн руб. в год). Именно этот сегмент, как показывают выявленные тренды, обладает максимальной экономической эффективностью с максимальной социальной отдачей. Очевидно, в этом диапазоне сосредоточен оптимальный баланс между управленческой и конъюнктурной гибкостью малых предприятий и высокотехнологичными средствами производства, свойственными крупным предприятиям с минимальной удельной долей непроизводственных расходов.

Безусловно, провал в этом наиболее эффективном сегменте обусловлен существующей системой налогообложения — нежеланием предприятия выходить за лимит специального режима налогообложения — 60 млн руб. Следует отметить экономическое несовершенство применяемой базы для определения лимита упрощенной системы налогообложения — финансового оборота предприятия. Наиболее целесообразным было бы использовать в качестве этой базы годовой объем добавленной стоимости предприятия. Именно величина добавленной стоимости определяет реальный объем производства и его экономическую сущность (независимо от стоимости исходного сырья и материалов), которая может отличаться в различных сегментах реального сектора экономики на порядки. Особенно это критично для ювелирного производства (использующего янтарное сырье с максимальной эффективностью), которое потребляет в качестве сырья драгметаллы. Высокая волатильность биржевых котировок драгметаллов, резкий их рост в кризисные периоды (как защитного инвестиционного актива), в отличие от снижения цен остального сырьевого рынка, выступает периодическим форс-мажором для ювелиров, в частности переработчиков янтаря. Периоды пиковых ростов котировок золота и серебра приводят к существенному сокращению физических объемов производства при неспособности покрыть такую «насильственную капитализацию» склада драгметаллов текущей прибылью. Дополнительные риски выйти в этих условиях за пределы установленного лимита только усложняют условия ведения бизнеса, сдерживая его развитие.

Список литературы

1. Веснин В. Р. Стратегический менеджмент : учеб. пособие. М., 2007.
2. Сайт правительства Калининградской области. URL: www.gov39.ru
3. Сайт Калининградского янтарного комбината. URL: <http://www.amber-combine.ru>

Об авторе

Константин Игоревич Матвейчук — асп., Балтийский федеральный университет им. И. Канта.

E-mail: matwei@nm.ru

About author

Konstantin I. Matveichuk — PhD student, Immanuel Kant Baltic Federal University.

E-mail: matwei@nm.ru