

Вестник Московского государственного университета леса

ЛЕСНОЙ ВЕСТНИК

2007 № 3 (52)

ISSN 1727-3749



В ЧИОМЕРЕ

- *Профессор М.М. Орлов и его труды в области лесной экономики*
- *Инновационное предпринимательство в лесном секторе*
- *Пути повышения эффективности работы лесопромышленного комплекса России*
- *Вопросы реструктуризации лесопромышленного комплекса*
- *Маркетинговые принципы стратегического управления*
- *Внутренний контроль в системе корпоративного управления в лесном секторе экономики России*
- *О проблемах ценообразования в лесопромышленном комплексе*

Издательство Московского государственного университета леса

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Моисеев Н.А.	<i>Профессор М.М. Орлов и его труды в области лесной экономики, лесоустройства и лесоуправления</i>	4
Калинин М.В.	<i>Профессор М.М. Орлов – человек, гражданин, патриот</i>	11
Моисеев Н.А.	<i>Проблемы экономики и организации лесопользования, связанные с новым Лесным кодексом</i>	19
Бурдин Н.А.	<i>О проблеме нелегальных рубок леса</i>	27
Кожухов Н.И., Шагин П.И., Царикаев А.Ю.	<i>Инвестиционный климат и конкурентоспособность предприятий лесного сектора экономики России</i>	33
Степанов С.В.	<i>Инновационное предпринимательство в лесном секторе</i>	36
Вадейко Е.И.	<i>Человеческий потенциал в условиях глобализации</i>	44
Медведев Н.А.	<i>Менеджмент и менеджер</i>	47
Лосев М.В., Джарджиманова А.Г.	<i>Инвестиции в лесной сектор экономики</i>	51
Акиншина И.И.	<i>Оценка ресурсного потенциала подразделения лесопромышленного предприятия</i>	52
Артюшкин В.В.	<i>Бенчмаркинг и его инструменты</i>	55
Архангельская Н.Н., Белякова Е.И.	<i>Определение и особенности аудирования доходов убыточных предприятий</i>	59
Афанасьев П.Г.	<i>Современные подходы к управлению запасами и бюджетированию продаж мебельной продукции</i>	63
Афонькин И.Г.	<i>Система риск-менеджмента на предприятии</i>	67
Балабина О.И.	<i>Структура продукта и управление потоком товаров на примере мебельного производства</i>	70
Белякова Е.И.	<i>Экономическая оценка страхового мошенничества и международная практика его пресечения</i>	73
Болотова Т.Ю., Мухин И.М.	<i>Пути повышения эффективности работы лесопромышленного комплекса России</i>	76
Болотова Т.Ю., Мухин И.М.	<i>Состояние лесопромышленного комплекса Российской Федерации и перспективы его развития</i>	78
Бондарева Т.А.	<i>Гарантии качества продукции производств лесного сектора экономики</i>	81
Васильева Г.А., Кожевникова Т.И.	<i>Учетная политика предприятия и финансовые результаты его деятельности</i>	82
Горшенина Н.С., Кравченко П.В.	<i>Обоснование схемы и источников финансирования инвестиционного проекта</i>	84
Джарджиманова А.Г.	<i>Проблемы реструктуризации лесопромышленного комплекса</i>	89
Жидкова Е.В.	<i>Престижность высшего профессионального образования в России и за рубежом</i>	91
Клейнхоф И.А.	<i>Реализация стратегии реформирования системы управления лесами и лесным хозяйством в Латвии</i>	98
Клейнхоф И.А.	<i>Управление переменами: трансформация системы управления лесами за рубежом и в России</i>	101
Кожухова Л.И., Беспаленко Р.О., Тихомиров Е.А.	<i>Маркетинговые принципы стратегического управления мебельным предприятием</i>	106

Котиков Д.В.	<i>Реальный опцион как инструмент эффективного управления инвестиционным проектом</i>	109
Липаткина Е.В.	<i>Математическое моделирование лесных объектов ГИС и экономика</i>	113
Лучкина В.В.	<i>Компания ООО «ЕвроПартнер» и ее участие в развитии сертификации российского лесопромышленного комплекса</i>	118
Лучкина В.В.	<i>Проблема повышения экологической и социальной ответственности российских лесопромышленных компаний</i>	121
Мацнева Н.С.	<i>Социально ответственный бизнес: утопия или реальность?</i>	125
Меньшикова М.А.	<i>Внутренний контроль в системе корпоративного управления в лесном секторе экономики России</i>	128
Моисеева Т.И.	<i>О становлении эколого-экономического подхода к организации устойчивого пользования и управления лесами</i>	130
Мухин И.М.	<i>Перспективы развития и механизмы государственного регулирования лесопромышленного комплекса</i>	134
Нехамкин В.Г.	<i>Обоснование воспроизводства основных средств на лесозаготовительных предприятиях</i>	137
Обоимова И.В.	<i>Направления формирования интегрированных систем маркетинговой информации в мебельной промышленности</i>	140
Пименова Т.В.	<i>Среднесрочное планирование в лесном хозяйстве</i>	143
Пимченков С.М.	<i>Текущая ситуация привлечения долгового финансирования компаниями ЛПК на российском рынке корпоративных облигаций</i>	147
Пинягина Н.Б.	<i>Методология разработки программ развития производств по глубокой переработке древесины</i>	149
Пинягина Н.Б., Кузьмин Д.В.	<i>Внутриотраслевая конкуренция ГК «Титан». История компании АЦБК. История возникновения ГК «Титан»</i>	157
Тихомиров Е.А.	<i>Основные тенденции потребительского поведения на рынках мягкой и офисной мебели Москвы и Московской области</i>	160
Фетищева З.И.	<i>Пути развития лесной промышленности в современных условиях</i>	163
Фетищева З.И., Назаренко И.Н.	<i>О проблемах ценообразования в лесопромышленном комплексе</i>	166
Черепков А.В.	<i>Сущность и формы венчурного финансирования</i>	173
Черепков А.В.	<i>Алгоритмы венчурного финансирования предприятий</i>	178
Шарова С.В.	<i>Методические принципы формирования информационной базы для составления бизнес-плана развития лесопромышленного предприятия</i>	183
Шестопалова Н.С.	<i>Конкурентные преимущества и внешняя торговля страны</i>	187
Шитова Л.А., Яшкова Т.С.	<i>Последствия создания резерва на выплату отпусков</i>	189
Яшкова Т.С., Шитова Л.А.	<i>К вопросу об учете затрат на ремонт основных фондов</i>	192

ПРОФЕССОР М.М. ОРЛОВ И ЕГО ТРУДЫ В ОБЛАСТИ ЛЕСНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛЕСОУСТРОЙСТВА И ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ

Н.А. МОИСЕЕВ, проф. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, д-р с.-х. наук

Молчание лесоводов в данный момент могло бы быть понято как согласие их на совершенное игнорирование особенностей лесоводства и принесение русских лесов в жертву временной нужде и одностороннему увлечению
М.М. Орлов



М.М. Орлов

В этом году исполняется 140 лет со дня рождения профессора Михаила Михайловича Орлова – лидера отечественного лесоустройства, лесной экономики и лесоуправления. О нем не раз уже писали в последние двадцать лет. Тем не менее, напоминать о человеке, оставившем богатое творческое наследие, необходимо, ибо «страна, не помнящая своих героев, не имеет будущего».

Рассматривая труды проф. М.М. Орлова, нельзя их отрывать от условий того времени, в которое он жил и действовал. В связи с этим следует отметить, что Россия выделяется среди других стран чрезмерно большими «ухабами» на пути развития. Достаточно

иметь в виду две разнонаправленные революции в течение только одного XX столетия. Революция – это не реформы, а смена политических и экономических систем, всего уклада жизни народа, переоценка ценностей и смысла жизни людей, которые «времена не выбирают, в них живут и умирают».

Пик творческой деятельности М.М. Орлова пришелся на первую треть XX столетия, которое было насыщено переворотами. Смена времен обычно идет через хаос, когда у многих людей теряется чувство ориентации, когда они не понимают, в каком мире они живут, куда этот мир движется, что творится со страной, где та Родина, с которой срослись с младенческих лет. Переоценка ценностей и смысла жизни обычно начинается с отрицания всего прошлого. Таким было и то время, и сегодняшнее, когда те, кто ведут «перестройку», еще не хватились, что не все из прошлого надо выбрасывать на «свалку истории».

В такие времена, напоминающие вертящуюся «воронку тайфуна», многих так засасывает в нее, что они начинают думать, что все происходящее и есть то, с чем надо сжиться, принять, со всем согласиться и не возражать, ибо тебе же будет хуже.

Редко кто из вертящихся в этом «водовороте» находит мужество не просто сказать, а доказывать, что есть «непреодолимое», с чем надо считаться и к чему рано или поздно придется вернуться. Вот таким и был М.М. Орлов в то «постреволюционное» время, когда говорить подобное было равносильно подписанию себе приговора, что позже и случилось. Но иначе он поступить не мог, так как им руководило гражданское чувство ответственности за состояние лесов и хозяйство в них, служение которым было миссией и смыслом его жизни.

М.М. Орлов родился в 1867 г. в Елецком уезде Орловской губернии в небогатой многодетной семье. Чтобы помогать ей, он как старший сын вынужден был сочетать учебу с репетиторством. Это трудовое воспитание, конечно, имело значение для формирования его характера и подготовки к самостоятельной жизни. С 1877 по 1884 гг. учился в Орловском реальном училище. Блестяще окончил его и поступил в Лесной императорский институт, старейший лесной вуз страны и мира, в 2003 г. отметивший 200-летие. В 1888 г., окончив институт со званием учебного лесоведа I разряда, был направлен на работу помощником лесничего в Лисинское учебно-опытное лесничество. В 1889 г. был избран «стипендиатом высшего оклада» – аспирантом на кафедре лесоустройства лесного института, которую тогда возглавлял проф. А.Ф. Рудзкий – основатель отечественного лесоустройства. В 1890 г. он был командирован на два года за границу для изучения передового опыта лесного хозяйства Германии, Франции, Швейцарии и Австро-Венгрии. По возвращении работал начальником лесоустроительной партии в Лесном департаменте Министерства государственных имуществ. В 1894 г. в возрасте 27 лет был назначен адъюнкт-профессором Ново-Александровского института сельского хозяйства и лесоводства. После кончины своего учителя проф. А.Ф. Рудзкого с 1901 по 1932 г. возглавлял кафедру лесоустройства ЛТА. Скончался 25 декабря 1932 г.

С 1904 по 1907 гг. М.М. Орлов был официальным помощником директора лесного института, а в 1907 г. избран директором института. В 1924 г. стал первым деканом лесохозяйственного факультета. С 1925 г. он председатель лесного ученого комитета при Центральном управлении лесами Наркомзема РСФСР, определявшего научно-техническую политику и проводившего экспертизу лесоустроительных проектов, в которых представлялись перспективные планы лесопользования и ведения лесного хозяйства. В его ведении находились 12 учебно-опытных лесничеств, переданных лесному институту.

За заслуги и в царское, и в советское время он был удостоен почетных званий и на-

град. Царское правительство пожаловало ему звание тайного статского советника, что давало возможность получить статус дворянина. В 1923 г., уже при новой власти, М.М. Орлову было присвоено звание Героя Труда. В 1925 г. Наркомпрос присвоил ему ученое звание профессора не по отдельной дисциплине, а в целом по лесному хозяйству, а в 1928 г. – звание заслуженного деятеля науки и техники РСФСР.

М.М. Орлов был ученым широкого диапазона. Его труды охватывали лесоводство, лесную таксацию, лесоустройство, лесную экономику, лесоправление, государственную лесную политику, лесное законодательство (общий объем свыше 600 печ. листов) с обобщением исторического опыта отечественной и зарубежной лесной науки и практики. Он владел английским, немецким, французским языками, что позволяло ему следить за потоком информации по специальным журналам и книгам, издаваемым в странах Европы и Америки.

Во все времена самыми злободневными были и остаются проблемы управления лесами, организации и планирования лесопользования и ведения лесного хозяйства, государственной лесной политики и лесного законодательства. Острота этих проблем достигала критического уровня при смене политических систем, когда подвергался переоценке весь багаж накопленных научных знаний и практического опыта. Именно таким был период с 1917 по 1932 год, определявший переход от рыночной экономики к централизованно планируемой, с форсированной коллективизацией сельского хозяйства и индустриализацией народного хозяйства. Именно этот период и был завершающим этапом жизни и творчества М.М. Орлова.

Гражданский долг проф. М.М. Орлова как ученого обязывал не допустить беспечного отрицания ряда непреходящих принципов и форм управления лесами и лесным хозяйством в России. Как известно, в пылу острых дискуссий 30-х гг. был отброшен принцип постоянства пользования лесом, ныне законодательно закрепленный в качестве требования непрерывного и неистощительного лесопользования (ННПЛ). Этот

принцип выражает главную особенность – длительный период лесовыращивания, требующий учета при нормировании пользования ресурсами и услугами леса. Именно на основе этого принципа строится планирование и организация лесопользования, а также экономика лесного хозяйства. Ныне на его основе реализуется требование устойчивого управления и пользования лесами. Но в то время практически было ликвидировано лесоустройство как наука и как практическая государственная служба. Она была сведена к лесоинвентаризации и обследованию лесов.

Атаке подверглись и устоявшиеся формы управления лесами, особенно на местном уровне, проверенные на практике не только в нашей стране, но и за рубежом. В 30-е г. местная форма лесоуправления, представленная лесничествами, была заменена лесхозами, в деятельности которых было совмещено управление лесами и хозяйственная деятельность, включая лесоэксплуатацию. Лесхозы от организованных в то же время леспрохозов отличало не столько содержание их деятельности, сколько подчинение разным органам управления.

Конечно, после гражданской войны и общей разрухи отступления от лесоводственных норм и правил были вынужденными, о чем и мы, и другие авторы писали в свое время [3, 4]. Но это не требовало отказа от основополагающих принципов организации лесопользования и лесного хозяйства в стране. Между тем нашлись «теоретики», которые это вынужденное обосновывали как должное. Именно они организовали травлю основателей ныне всемирно признанного учения о лесе проф. Г.Ф. Морозова и защитника должного порядка в лесу проф. М.М. Орлова, который аргументированно обосновал его в своем классическом трехтомном учебнике «Лесоустройство» [5].

Отсутствие руководящего начала в лесопользовании приводило к дезорганизации управления лесами, что отмечалось на конференции, проходившей в Москве 10–17 ноября 1921 г., в которой приняли участие представители 60 губерний, областей и республик. В докладе на этой конференции отмечалось «полное отсутствие руководящего начала: в

лесах хозяйничали все, кто нуждался в древесине»; «государственный орган, ответственный за эту крупную отрасль народного хозяйства – центральное управление лесами ... лишь беспомощно взирает на всю эту разруху» [1, С. 69].

В последнее пятилетие своей жизни М.М. Орлов показал беспримерный для ученых сферы лесной науки и образования образец исключительного трудолюбия и продуктивного творчества, потребовавшего мобилизации всех жизненных сил, о чем можно судить по следующим изданиям его крупных произведений. За 1927–1932 гг. он издал учебник «Лесоустройство» в трех томах (общий объем – 71 печ. лист); капитальный труд «Лесоуправление» (35 печ. листов); серию блестящих полемических статей, объединенных затем в сборнике «Очередные вопросы лесоустройства» [7], связанные с проводившейся дискуссией, надолго похоронившей основные положения лесоустройства. Последняя книга, написанная в 1932 г. и изданная лишь в 1983 г. – «Леса водоохранные, защитные и лесопарки. Устройство и ведение хозяйства» [8] посвящена до сих пор злободневной проблеме (6,5 печ. л.). Вряд ли мы найдем в истории лесного дела ученого, который мог бы сравниться с ним по такой общественной значимости своих трудов.

Он автор учебника «Лесная таксация», выдержавшего несколько изданий. В 1918 г. им написана книга «Об основах русского государственного лесного хозяйства», в которой затронуты острые во все времена вопросы собственности на леса [9].

В 1924 г. им написана книга «Очерки лесоустройства в его современной практике», в которой обобщен опыт лесоустройства и определены задачи его дальнейшего развития [10]. Эта книга и до сих пор актуальна в связи с нерешенной проблемой совершенствования лесоустройства.

Все эти труды, выражавшие его взгляды, нашли реализацию на практике через лесоустроительные инструкции 1911, 1914 и 1926 г., которые были разработаны под его руководством и непосредственным участием. Последняя из них действовала до 50-х гг., и потому можно сказать, что влияние его

трудов сказывалось всю первую половину XX столетия.

Заслуживает внимания подготовленная М.М. Орловым для практических надобностей «Лесная вспомогательная книжка» (51 п.л.), в которой собраны все необходимые справочные материалы для таксаторов и работников лесного хозяйства [11]. Эта книжка выдержала 8 изданий и до сих пор остается образцом по подготовке универсальных справочников для лесоустроителя и работника лесного хозяйства.

Среди всех работ особого внимания заслуживают капитальные труды в области лесоустройства и лесоуправления. Они тесно взаимосвязаны с лесной наукой и практикой. Ведь лесоустройство – инструмент лесоуправления, а последнее – важнейшая область практической деятельности, до сих пор четко не определившаяся ни в науке, ни на практике. XX в., как и начало XXI в., проходят в черед бесконечных и чаще непоследовательных и противоречивых реформ, лишь усложняющих общую ситуацию с лесами и с лесным сектором экономики.

В 30-х гг. в связи со злополучной дискуссией по проблемам лесоустройства оно свелось в основном к лесоинвентаризационным работам. Был упразднен и сам принцип непрерывного неистощительного пользования лесом (ННПЛ) как не соответствующий социалистическим требованиям планирования. В основе отрицания его был политический мотив: планирование в той централизованной системе допускалось вести только директивным органам, притом сверху вниз. Лесоустройство тогда не могло претендовать на присущую ему функцию планирования. Неслучайно даже после того, когда принцип ННПЛ был реабилитирован и закреплен в 1977 г. в лесном законодательстве, разрабатываемый лесоустройством документ назывался «проектом организации и ведения лесного хозяйства». На большее он не мог претендовать и до последних дней, хотя сменявшаяся с 1991 г. ситуация, связанная с переходом к рыночной экономике, требовала экономически обоснованных программ по использованию и воспроизводству лесных ресурсов на местном уровне управления лесами. В этом

направлении должно было бы пойти и реформирование лесоустройства. Но такой поворот дела не состоялся. В новом Лесном кодексе был упразднен даже названный выше проект как основа предыдущего кодекса для передачи лесов в аренду и на лесные торги. По сути, стоял под угрозой даже термин лесоустройства. Мотив, по которому отбрасывается служба лесоустройства, опять-таки политический. Радикал-либеральные реформаторы, явившиеся монопольными составителями нового кодекса, руководствовались интересами только крупного бизнеса, желанием оградить его от государственных мер регулирования, предоставить бизнесу планировать свою деятельность в виде вводимых новых «инструментов», таких как «проект освоения лесов», «декларация», «лесохозяйственный регламент» и т.п. Лесоустройство как инструмент государственного планирования и управления лесами оказывался лишним. Любые попытки защитников лесоустройства сохранить его и упрочить либерал-реформаторами «подрубались», ставя службу лесоустройства в реестр предприятий, предназначенных к акционированию для последующей приватизации. Таким образом, службу лесоустройства с предназначенной ему миссией планирования стараются и сейчас убрать с арены практической деятельности.

Естественно, что в таких условиях не была востребована и наука, и весь исторический и даже зарубежный опыт. Как видим, история повторяется, хотя и на других витках исторической спирали.

«Лесоустройство, – писал М.М. Орлов, – имеет своей задачей составление плана лесного хозяйства» [5, Т. 1, С. 9]. Его предшественник проф. А.Ф. Рудзкий в учебном пособии «Руководство к устройству русских лесов» писал: «Составление плана хозяйства (предполагая, конечно, надлежащее выполнение его) служит обеспечением устройства в лесу надлежащих порядков; поэтому составление плана хозяйства называется обыкновенно устройством леса, или лесоустройством» [12, С. 21].

Но необходимо пояснить, каким авторы представляют лесное хозяйство и об устройстве каких порядков в лесу в данном слу-

чае идет речь, что весьма немаловажно для целостного представления об обсуждаемом предмете. Оба автора говорят о том, что под лесным надо понимать только такое хозяйство, которое ведется на основе непрерывного неистощительного пользования лесом. Устраиваемый же в лесу порядок предполагает такой план хозяйственных действий, «совокупный результат которых должен обеспечивать постоянное и наивыгоднейшее пользование лесом» в данной хозяйственной единице с учетом конкретных природных и экономических условий [5, Т. I, С. 5].

Добавим к этому еще два аспекта. Лесное хозяйство в данном понимании включает и пользование лесом, в т.ч. и рубку леса, а также транспорт леса, какими бы он средствами не осуществлялся, ибо без него немислимо осваивать леса и вести хозяйство. Только в таком целостном охвате можно сопоставлять доходы и расходы и судить об эффективности хозяйства. Целями хозяйства может быть не только выращивание и заготовка древесины, но использование и воспроизводство многих других ресурсов (пищевых, технических, лекарственных, водных, по недоразумению отнесенных к «побочным») и разнообразных услуг (полезностей) леса, включая социальные, защитные, средообразующие, в т.ч. и не поддающиеся стоимостной оценке, которые в общей совокупности дают ту суммарную выгоду, которая должна быть постоянной и наивысшей при исходных условиях и предлагаемом в плане порядке организации и ведения, как отмечают оба автора, «правильного лесного хозяйства».

Это динамический пространственно-временной порядок со сложной иерархической структурой организации, ориентированной на систему целей в определенной их соподчиненности. При таком характере устраиваемого объекта, как замечает М.М. Орлов, «лес представляется предметом сложным», а составление для него плана лесного хозяйства «требует больших знаний и опыта» [5, Т. I, С. 9]. Проф. А.Ф. Рудзкий также отмечает, что «хорошим лесоустроителем может быть лишь хороший хозяин, знакомый с различными лесоводственными мероприятиями и притом достаточно опытный для того, чтобы

обсудить соответствие тех или других мероприятий данным условиям времени и места» [12, С. 25]. Приводить преемственно связанные мнения основателей отечественного лесоустройства о лесоустройстве и о характере составляемого плана необходимо потому, что сегодня с принятием нового Лесного кодекса будет царить примитивный взгляд дилетантов, что будто бы нынешний, еще не сформировавшийся арендатор без лесоустроительного плана будет способен через составляемый им «проект освоения лесов» и подаваемую «декларацию» навести должный порядок в лесу и извлекать из него наивысшую выгоду, но адекватную общественным интересам, учитывая, что леса пока еще принадлежат государству и, следовательно, они должны служить не одному только арендатору.

Обратимся к связям лесоустройства с лесоуправлением в представлении М.М. Орлова. В такой роли лесоустройство не обойдется без учета лесов или их инвентаризации, организации самого устраиваемого леса как объекта управления и лесного хозяйства как системы мер по воздействию на этот объект для достижения поставленных целей, а также экономической оценки сопоставляемых альтернатив и механизма для реализации принимаемой программы действий. Другими словами, лесоустройство при подготовке хозяйственных решений принимает во внимание все функции управления лесами и таким образом как бы превосходит его. И об этом говорит М.М. Орлов, отмечая, что «лесоустройство находится не только в тесной связи с лесоуправлением, но оно как бы порождает его». При этом лесоустройство формирует не только стратегическую программу действий, обычно на 10 лет, но оценивает и его последствия на протяжении оборота рубки, а потому является ориентирующим вектором для лесоуправления. По этому поводу М.М. Орлов произносит слова, служащие крылатым афоризмом: «Лесоустройство без лесоуправления мертво, лесоуправление без лесоустройства слепо».

При этом и М.М. Орлов, и А.Ф. Рудзкий отмечают, что лесоустройство как научная дисциплина является учением о лесном хозяйстве и об управлении лесами, и в этой

роли она как системная наука тесно связана со многими научными дисциплинами, в особенности с лесоводством и с лесной экономикой. При этом важно подчеркнуть родственные связи лесоустройства и лесной экономики. М.М. Орлов собирался назвать трехтомный труд, вышедший под названием «Лесоустройство» «лесной экономией», но воздержался от этого, считая, что этот термин еще не определился в отечественной практике, а, «попав в большую моду, вызывает недоразумения». Об этом он пишет в предисловии к тому I «Лесоустройства». Тем не менее, в этом томе он освещает основные положения лесной экономики, которая должна представлять «учение об экономических особенностях лесного хозяйства, об его организации и управлении». При этом он отмечает, что и лесная экономика не обойдется без лесоустройства: «пусть лесоводство развивается в каком угодно направлении... но для экономики постоянного хозяйства ему никогда не обойтись без лесоустройства» [10, С. 15]. У М.М. Орлова все содержание лесоустройства пронизано лесной экономикой, хотя он имел желание посвятить ей отдельный труд: «Следовало бы издать полностью курс лесной экономики, на что нужно, однако, такое время, которого нет у составителя». Если бы составитель и напечатал целиком всю лесную экономию, его выводы относительно лесоустройства не изменились бы по сравнению с теми, которые им ныне предлагаются» [10, С. 9].

Однако ряд экономических положений, изложенных в «Лесоустройстве» и «Лесоправлении», сохраняет свое значение для нашего времени, особенно лесной ренты, капитализации лесов, экономической природы затрат в лесном хозяйстве, доходных видов спелостей леса и определения на основе их оборотов рубок как показателей для нормирования пользования лесом. Многие из этих понятий до сих пор не реализованы в практике организации и планирования лесного хозяйства по причине его крайнего упрощенства в нынешней системе лесоправления. Достаточно отметить даже такой факт, что текущие (операционные) затраты и капитальные вложения на улучшение лесов и в инфраструктуру, в т.ч. на дорожную сеть, в лесном хозяйстве до сих пор пла-

нировались и суммировались без разделения, что исключало рациональное использование и оценку эффективности. Между тем, как подчеркивал проф. М.М. Орлов, «такое разграничение расходов в лесном хозяйстве должно быть обязательным при всякого рода планировании и отчетности» [1, С. 311]. Не реализован и рентный подход к оценке экономически доступных ресурсов леса и платежей за них в практике лесопользования.

Обращаясь к теории и практике лесоправления в одноименном труде, автор пишет, что «из всех отраслей лесного знания лесоправление является наименее разработанной»; «нередко можно встретить мнение о том, что лесоправление есть не более чем сборник действующих по лесной части законоположений и циркуляров, тогда как в действительности теория лесоправления должна ... стремиться к установлению общих принципов и положений, объясняющих и предопределяющих практику лесного хозяйства». Даже спустя три четверти столетия после выхода этого труда, вряд ли кто, ответственно относящийся к положению лесных дел в стране, может утверждать, что мы сегодня имеем общепризнанные пособия по лесоправлению и бесспорные ориентиры в практической деятельности. Скорее наоборот, частные и преемственно не связанные между собою реформы, особенно последний «революционный» лесной кодекс, потребуют еще длительного времени для упорядочения знаний и практического опыта. М.М. Орлов писал: «Ничто так не вредно в лесном хозяйстве, как метание из стороны в сторону, постоянная смена направлений, которая приводит к топтанию на месте» [10].

Труд М.М. Орлова «Лесоправление» – единственный за всю историю отечественного лесного хозяйства, дающий обобщение исторического опыта управления лесами в России и в ряде зарубежных стран. Его переиздание в 2006 г. значительным тиражом позволит многим желающим ознакомиться с ним. Заметим, что в связи с новым кодексом осуществляется переход к местным органам управления лесами в юридическом лице лесничеств в форме двухуровневых организаций (районных и в их составе участковых), которые были до 30-х гг. XX столетия.

«Лесничества, – подчеркивал М.М. Орлов, – нельзя уничтожить и лесничих нельзя упразднить, не отказываясь от ведения правильного лесного хозяйства... Лесничество является основной единицей управления лесным хозяйством; группировка нескольких таких единиц в одно целое образует уже районный орган лесного управления... Расходы на улучшение управления лесничеством принадлежат к числу самых рентабельных... Лесничий является центром и душой всей системы лесного управления».

Много ценного приводится из отечественного и зарубежного опыта о роли лесничеств, самого лесничего, об их функциях, условиях работы, о подборе кадров, о стимулах для их закрепления на местах, об обучении и трудовом воспитании, о роли опытных работ, обмене опытом, о периодически проводимых съездах, издательской деятельности, наконец, о формах делопроизводства, о денежной и материальной отчетности, о разделении полномочий внутри аппарата лесничества. При этом подчеркивается постоянная дилемма для лесничего: «быть хозяином или быть чиновником; к первому влечет его, быть может, призвание и чувство дома; но личная выгода и страх ответственности заставляют выбирать последнее». Причина такого выбора «заключается в недостатке к нему доверия» [1, С. 160]. Такая дилемма стоит и сегодня перед лесничим. Опасение сохраняется и сегодня, что уход от ответственности может превратить лесничего из хозяина в чиновника-бюрократа, старающегося от «греха подальше» прикрыться многочисленными инструкциями, циркулярами, за отступление от которых в случае чего проверяющие органы всегда могут его наказать, но не за упущенную выгоду в случае самостоятельного принятия решений при учете всех конкретных условий и обстоятельств. Как не допустить такого сползания от хозяина, распорядителя к простому чиновнику, прикрывающемуся сложной канцелярией делопроизводства? «Но нам известно по опыту, что сложная канцелярская система, безупречная в теории, для ловких людей служит и служила весьма удобной ширмой, за которой скрывались не совсем хорошие дела; эта система бывала, как говорится, мутной водой, в

которой легко ловить рыбу». «Итак, отсутствие доверия к лесничему вызвало сложную канцелярскую систему, превратив лесничего-хозяина в лесного чиновника, и такой порядок вещей до того укоренился, что в исправности канцелярии лесничий стал видеть конечную цель своего назначения» [1, С. 160].

Все это, сказанное в назидание потомкам, остается помнить и нам. Каким мы сейчас хотим видеть лесничего? Управляющего вверенными ему лесами или чиновника-канцеляриста, у которого ни времени, ни желания быть в лесу не останется. Безусловно, надо знать историю, чтобы не спотыкаться по тем же самым кочкам. И этим, и многим другим весьма ценен труд «Лесоуправление» М.М. Орлова так же, как и другие его труды.

Библиографический список

1. Орлов, М.М. Лесоуправление как исполнение ле­со­строительного планирования / М.М. Орлов. – М.: Лесная пром-сть, 2006.
2. Моисеев, Н.А. М.М. Орлов и его труды в фокусе лесоуправления / Н.А. Моисеев // Лесная Россия. – 2006. – № 3.
3. Моисеев, Н.А. О взглядах проф. М.М. Орлова на вопросы лесопользования / Н.А. Моисеев // Научные труды Лен. ЛТА. – Л., 1969. – С. 74-80.
4. Двухсотлетие учреждения лесного департамента, 1798-1998. – Т. 2 (1898-1998). – М.: ВНИИЦЛесресурс, 1998.
5. Орлов, М.М. Лесоустройство / М.М. Орлов // Лесное хозяйство, Лесная промышленность. – Л., 1927. – Т. I – 428 с.; 1928. – Т. II. – 326 с.; 1928. – Т. III. – 348 с.
6. Здорик, М.Г. Леса экстенсивного хозяйства и метод их использования / М.Г. Здорик // Лесопромышленное дело. – 1929. – № 7.
7. Орлов, М.М. Очередные вопросы лесоустройства (1927 – 1930) / М.М. Орлов. – Л., 1931.
8. Орлов, М.М. Леса водоохранные, защитные и лесопарки. Устройство и ведение хозяйства / М.М. Орлов. – М.: Лесная пром-сть. – 1983. – 68 с.
9. Орлов, М.М. Об основах русского государственного лесного хозяйства / М.М. Орлов. – Петроград, 1918. – 132 с.
10. Орлов, М.М. Очерки лесоустройства в его современной практике, изд. Нарком земледелия «Новая деревня» / М.М. Орлов. – Л.-М., 1924. – 304 с.
11. Орлов, М.М. Лесная вспомогательная книжка для таксации и технических расчетов. 6-е изд. / М.М. Орлов. – М.: Гостехиздат, 1926. – 760 с.
12. Рудзкий, А.Ф. Руководство к устройству русских лесов. Изд. 2-е / А.Ф. Рудзкий. – СПб.: изд. Девриена А.Ф., 1893. – 464 с.

100 лет назад вышла в свет книга профессора М.М. Орлова «Нужды русского леса» (1906 г, СПб., 166 с.).

Книга появилась в тот период, когда давление со стороны противников принимаемых правительством мер по сохранению лесов страны достигло критической величины. Тогда М.М. Орлов громко, на всю страну, сказал: «Молчание лесоводов в данный момент могло бы быть понято как согласие их на совершенное игнорирование особенностей лесоводства и принесение русских лесов в жертву временной нужде и одностороннему увлечению». Поразительные по точности слова! И сегодня, когда на наших глазах лесные неучи, вопреки мнению профессионалов лесного дела, подводят российские леса под огромную, страшную беду, эти слова профессора Орлова настолько актуальны, будто он их произнес не век назад, а сейчас, в сию минуту.

В истории лесного хозяйства России профессор М.М. Орлов остается неугасимым маяком, образцом честного и бескорыстного служения своей Родине и своему долгу, долгу лесовода и гражданина. А кем останутся те, с позволения сказать, лесоводы, с чьего молчаливого согласия совершается предательство русского леса? Если бы все лесоводы страны твердо и ясно, как это сделал бесстрашный Орлов, четко и решительно высказали свое решительное «Нет!» тому производу, что готовят лесные неучи, подводя под гибель русский лес, никто в России не смог бы противостоять силе их профессионального мнения.

Россия входит в рыночную экономику. В этой новой ее ипостаси нельзя обойтись без книг профессора М.М. Орлова. Их нужно переиздать и использовать для обучения нового поколения лесоводов основам лесопромышленного хозяйства и экономики лесного хозяйства.

Сегодня, как никогда, нам интересен и близок профессор Орлов, бесстрашный защитник русского леса. Каким он был, как он жил и работал? Об этом написал его внук, кандидат биологических наук М. В. Калинин, ст. научный сотрудник ЛенНИИЛХ, почетный член Союза писателей, а также член редколлегии журнала «Петербургский охотник».

И.В. ШУТОВ

Заслуженный лесовод России, профессор,
член-корреспондент РАСХН

ПРОФЕССОР М.М. ОРЛОВ – ЧЕЛОВЕК, ГРАЖДАНИН, ПАТРИОТ

М.В. КАЛИНИН, ст. науч. сотр. ЛенНИИЛХ, канд. биол. наук

*Знатным считается тот,
кто более других в службу годен.
Петр I*

В ноябре 2000 г. произошло давно ожидаемое событие: на главном здании Лесотехнической академии была установлена мемориальная доска в память об основоположнике русского лесостроительства и экономики лесного хозяйства профессоре Михаиле Михайловиче Орлове. Это событие произошло через тридцать три года после

принятия решения об увековечивании памяти ученого и спустя семьдесят лет после его смерти. Все эти годы шла борьба между непримиримыми противниками профессора Орлова и защитниками его учения и заслуг в области организации высокодоходного лесного хозяйства страны. Так, бывший аспирант кафедры «Организация лесного хо-

зьяства» и бывший комсомольский вожак академии Малышев, протестуя против установления мемориальной доски, обосновал это тем, что «профессор Орлов был награжден царскими орденами», на что ему резонно возражали: «А Вы что же, хотели бы, чтобы в 1913 г. Орлова наградили орденом Ленина?!» Справедливость победила, и заслуги профессора Орлова оценены.

Главными людьми, мешавшими М.М. Орлову работать, были, конечно, те, кто предпочитал не утруждать себя трудной работой, но плыть в русле хорошо проверенного общего течения. Иначе трудно объяснить, почему основные труды М.М. Орлова ни разу не переиздавались и почему о них не знают не только студенты, но и маститые люди на государственном капитанском мостике. В 2006 г. впервые переиздан капитальный труд М.М. Орлова «Лесоуправление» тиражом 10 тыс. экз. благодаря поддержке Федерального агентства лесного хозяйства, Российского общества лесоводов и проявленной инициативы и настойчивости академика РАСХН Н.А. Моисеева и доктора с/х наук М.Д. Гиряева.

Учитывая многое из изложенного, я, внук М.М. Орлова, взял на себя смелость попытаться пролить свет на то, каким человеком и гражданином был мой дед. К этому меня подталкивают не только родственные узы, но и многочисленные обращения последователей профессора М.М. Орлова. Видимо, я последний из рода Орловых, кто может это сделать.

Дедушку помню хорошо, хотя мне было шесть лет, когда его не стало. Его положение в семье, огромный авторитет и то влияние, которое он оказывал на всех, еще очень долго сказывались и после его смерти. Недаром ведь многие из потомков так или иначе связали свою жизнь с лесом. Попытаюсь рассказать о дедушке как о человеке и гражданине, о его корнях – происхождении. Эти биографические сведения помогут лучше понять его как ученого и педагога, воспитавшего не одно поколение наших лесоводов.

М.М. Орлов родился 20 сентября (по старому стилю) 1867 г. в самом центре Рос-

сии – в городе Ельце, Орловской губернии, в небогатой семье, рано потерявшей отца и кормильца. Жизнь была далеко не легкой. В августе 1877 г. он поступил в Орловское реальное училище. Уже с пятого класса (1881–1882 гг.) начал зарабатывать репетиторством. А семья была большая: пять братьев – Михаил, Федор, Павел, Владимир, Сократ и сестра Мария. Их мать, Дарья Алексеевна, урожденная Костомарова, была племянницей известного историка Костомарова. Возможно, родственные связи с этим выдающимся ученым предопределили особый интерес моего деда к русской истории, который он пронес через всю жизнь. Позже в его личной библиотеке нашлись все собрания отечественных историков: Н.И. Костомарова, Н.М. Карамзина, С.М. Соловьева, В.О. Ключевского. По воспоминаниям бабушки – Марии Федоровны Орловой и ее родной сестры Ольги Федоровны Марченко (супруги известного украинского лесовода, профессора Александра Григорьевича Марченко) и других членов нашей семьи, историю вообще, а русскую особенно, дедушка знал превосходно. У Дарьи Алексеевны была пасека, но ни доходов от нее, ни заработков Михаила на образование многочисленных детей не хватало. Все сыновья по достижении определенного возраста отдавались в кадетский корпус. Все они стали профессиональными военными. Дочь Мария так и осталась без образования.

В 1884 г. Михаил Орлов блестяще окончил реальное училище и поступил в Лесной институт. В 1888 г. он окончил институт со званием ученого лесовода I разряда и был направлен в качестве помощника лесничего в Лисинское учебное лесничество. Однако в Лисине дедушка проработал недолго. Уже в 1889 г. он был избран стипендиатом высшего оклада, по-современному аспирантом, при кафедре лесоустройства Лесного института, а в 1890 г. командирован на два года за границу с целью изучения лесного хозяйства Германии, Франции, Швейцарии и Австро-Венгрии.

После возвращения на родину М.М. Орлов опубликовал ряд работ. Они посвящены лесному хозяйству, лесоводственной литературе, лесохозяйственному

образованию и лесному опытному делу вышеперечисленных стран, что говорит об интенсивной работе и разносторонних интересах автора в период зарубежной командировки.

В 1892–1894 гг. М.М. Орлов состоял старшим таксатором (начальником лесоустроительной партии) по Лесному департаменту Министерства государственных имуществ. Эта работа руководителя и инспектора лесоустроительных работ позволила ему превосходно узнать лес и лесное хозяйство разных регионов страны.

Прошло шесть лет после окончания Лесного института. За это время молодой ученый опубликовал 19 работ и обнаружил широкий научный кругозор и разносторонние знания. Это послужило основанием для того, чтобы в 1894 г. в возрасте 27 лет М.М. Орлов был назначен профессором Ново-Александровского института сельского хозяйства и лесоводства (в бывшем Царстве Польском) по кафедре лесоустройства, лесной таксации и лесоуправления. Одновременно он читал курс «Лесные законы». После смерти его учителя, профессора А.Ф. Рудзкого, в 1901 г. М.М. Орлова приглашают в родной Санкт-Петербургский лесной институт, где он назначается профессором кафедры лесоустройства, которая включала три дисциплины – лесоустройство с лесной экономикой, лесную таксацию и лесоуправление.

Стремясь дать больше простора и самостоятельности отдельным научным дисциплинам лесохозяйственного цикла, профессор Орлов, уже в советский период, проявил инициативу в разделении руководимой им кафедры, а именно, в становлении самостоятельной кафедры лесной таксации, руководителем которой был избран проф. Н.В. Третьяков, который долгое время был ассистентом М.М. Орлова. В 1924 г. была выделена вторая самостоятельная кафедра лесной экономики, которую возглавил профессор С.А. Богословский. Прежняя кафедра с 1924 г. стала называться кафедрой организации лесного хозяйства. Она объединила две дисциплины – лесоустройство и лесоуправление. Этой кафедрой М.М. Орлов заве-

довал более 30 лет. Там же он и скончался 25 декабря 1932 г. Смерть застала его на работе, в кабинете кафедры.

Таковы официальные служебные вехи его жизни. Как же развивалась его личная, семейная жизнь? В 1894 г., уже будучи в состоянии обеспечить семью, Михаил Михайлович женился на Марии Федоровне Сундстрем. У них было 6 детей – 3 сына и 3 дочери.

Трагична история семьи Орловых. Я уже писал, что все братья Михаила Михайловича были кадровыми военными. Следующие по старшинству за Михаилом братья Федор (отец изобретателя трелевочного трактора Сергея Федоровича Орлова) и Павел в русско-японскую войну 1904–1905 гг. от первого до последнего дня сражались в осажденном Порт-Артуре и попали в плен. Павел погиб на германском фронте в конце Первой мировой войны. Федор, после ранения в русско-японскую войну, прошел невредимым через все сражения и стал крупным специалистом по военным железнодорожным перевозкам. Во время Великой Отечественной войны находился в Беломорске на важнейшей железнодорожной магистрали, связывающей порт Мурманск со всей страной. Боролся с хищениями продовольствия, поступавшего по ленд-лизу. Воровавшие написали на него донос, указав, что он был офицером в царской армии. Его арестовали и расстреляли, а через несколько месяцев реабилитировали. Скорбное извещение о реабилитации бережно хранится в нашей семье.

Владимир погиб в войну 1914–1918 гг. Сократ, как и старшие братья, служил в артиллерии. Остался жив и в Первую мировую, и в гражданскую войну. Эмигрировал в Париж. Сестра Михаила Михайловича Мария, вышла замуж за шахтера и умерла в Донбассе уже после Великой Отечественной войны. Трагической была и судьба детей дедушки. Его старшая дочь Дарья умерла в 16 лет от туберкулеза. Горячо любимые сыновья Модест и Михаил учились во второй Петербургской классической гимназии Постельса. В гимназии вместе с братьями Орловыми учился сын банкира, который кичился богатством и пренебрежительно относился

к соученикам. Те решили его побить. Дед категорически отверг такое решение и сказал, что у братьев есть только один способ «отомстить» – учиться лучше обидчика.

Когда началась Первая мировая война, дед сказал, что его семья не может оставаться в стороне, когда России угрожает опасность. На семейном совете обсуждался вопрос, кто пойдет защищать Отечество. Младший сын Сергей был еще маленький, Модест и Михаил пользовались отсрочками от призыва в армию как студенты. Тогда дед сказал, что он сам пойдет. Конечно, сыновья не допустили этого. Они пошли добровольцами, были направлены на ускоренные курсы при Константиновском артиллерийском училище и по окончании отправлены на фронт командирами батарей.

В свете этих событий понятен отказ деда одному из любимых учеников Н.В. Третьякову. В 1914 г. тот попросил ходатайствовать об освобождении его от воинской службы. Михаил Михайлович ответил, что это противоречит его убеждениям, и Н.В. Третьяков попал в армию. К счастью, отказ деда не повлиял на дальнейшие отношения с Н.В. Третьяковым.

Дед в своих поступках сам следовал и учил своих детей действовать согласно трем правилам:

1. По здравому смыслу, то есть по логике обстоятельств.

2. По собственной совести, то есть самим оценивать, что хорошо, что плохо, и выбирать более достойное.

3. По справедливости.

Таково было моральное кредо М.М. Орлова, и всю жизнь он строго следовал ему. Так, Михаил Михайлович никогда во время летних вакаций не отдыхал, как это было принято, ни на южных курортах, ни за границей. Отпуск он использовал для посещения русских лесов и экспертизы ведущегося в них лесного хозяйства. Он курировал леса крупнейших лесовладельцев Кенига, сахарозаводчика Харитоненко и др. Однако, когда богач Харитоненко предложил деду оплатить его работу, категорически отказался, говоря, что он на содержании у государства и не имеет права получать за свою

работу дополнительные деньги. Тогда расстроженный Харитоненко, зная пристрастие деда к живописи, хотел подарить ему картину известного русского художника. Дедушка тепло поблагодарил и ... наотрез отказался.

Бабушка вспоминала, как зимой у них на кухне появлялись посылные от Кенига, Харитоненко и других лесовладельцев и передавали ей то бочонок меда, то топленого масла, а то и икры. Когда дедушка узнавал об этом, то очень сердился и по-доброму выговаривал бабушке: «Зачем ты, Манечка, взяла это? Теперь мне опять придется благодарственное письмо писать».

Еще до революции для намечавшейся железной дороги требовалось отчуждение больших лесных площадей, и дедушку пригласили в качестве консультанта, обещая высокую плату. Он отказался, предвидя разные злоупотребления, которые причинили бы ущерб государству. Аналогичный случай произошел в двадцатые годы. Тогда была организована концессия по эксплуатации лесов «Мологолес». Там хорошо платили и давали продуктовые пайки, тем не менее дедушка не согласился сотрудничать с ними, сказав, что «совесть не позволяет ему там работать». Будучи в послеоктябрьский период старейшим и крупнейшим ученым лесоводом страны, М.М. Орлов по принципу «кому много дано, с того много и спросится» чувствовал большую ответственность за судьбу русского леса, состояние отечественного лесного хозяйства, за его положение среди других отраслей народного хозяйства.

Высокая принципиальность была отличительной чертой М.М. Орлова на протяжении всей жизни. Столь же характерной чертой дедушки была скромность. В его записной книжке нет отметок о получении орденов или повышения в чинах. А ведь он был действительным статским советником, что автоматически давало титул дворянина, и награжден многими царскими орденами.

В записной книжке как важные жизненные события отмечены знакомство с Докучаевым (1893 г.), чтение вступительных лекций, которым профессор придавал большое значение. Мама вспоминала, что дедушка не курил, и только по праздни-

кам после обеда выкуривал сигару. Крепких напитков в доме не держали и изредка после обеда дед выпивал рюмку хереса. В 1904 г. М.М. Орлова избрали помощником директора Лесного института, а в 1907 г. – директором. Директор Лесного института имел право занять отдельный благоустроенный дом около западного фасада здания института, так называемый «директорский флигель». Как сейчас директору полагается государственная автомашина, так раньше полагался конный выезд. Дедушка отказался от дома и от выезда и остался в своей казенной квартире в 13 флигеле, напротив родной кафедры таксации. Однако и эту привычную, обжитую квартиру он считал не вправе занимать после ухода на пенсию.

Он мечтал купить или построить в Лесном собственный дом, как это сделал его коллега профессор Д.Н. Кайгородов. На эту свою заветную мечту он копил деньги всю жизнь. К 1917 г. у него в банке лежало 75 тысяч золотых рублей. Друзья настойчиво советовали ему перевести, пока не поздно, деньги в какой-нибудь иностранный банк. Дедушка от этого отказался, считая такой поступок антипатриотичным. Конечно, деньги, заработанные честным трудом на протяжении всей жизни, в революцию были экспроприированы. Мечта дедушки о собственном доме не осуществилась, но его принципы были сохранены. После его смерти бабушка посчитала себя не вправе занимать старую квартиру и возвратила ее академии. Дедушка просил похоронить его не в парке академии, как это повелось после революции (могилы Э.Л. Вольфа, Д.Н. Кайгородова, М.Е. Ткаченко), а на обычном кладбище. Просил поставить не каменной памятник, а простой крест. Все так и было сделано. М.М. Орлов похоронен на Новодевичьем кладбище в Санкт-Петербурге.

Целеустремленность и работоспособность Михаила Михайловича являлись поучительным примером как для его детей, так и для многочисленных учеников. Дедушкой написано 148 книг и статей общим объемом более 600 печатных листов, и в подавляющем большинстве это были труды непреходящего

значения! Каждого, кто связан с литературной работой, не может не поражать такой гигантский объем написанного. Как же дедушке это удавалось? Пожалуй, прежде всего за счет четко регламентированного распорядка дня. Он рано вставал и всегда ровно в 8 часов утра, в любую погоду, уходил на часовую прогулку в парк. Часто гулял вместе с крестным отцом моей мамы – Д.Н. Кайгородовым. Его «Дневники петербургской природы» явились результатом этих прогулок. В 9 часов утра дедушка удалялся в кабинет и работал до завтрака, который бывал ровно в 13 часов. После завтрака опять работал до обеда в 17 часов. Дедушка требовал, чтобы все члены семьи присутствовали за обедом. Дети-гимназисты рассказывали о том, что происходило у них в гимназии, а дедушка делал свои замечания и наставления. После обеда он позволял себе часовой отдых. Обычно он в это время, лежа на диване в кабинете, читал что-нибудь из художественной литературы. Тут уместно сказать, что Михаил Михайлович хорошо знал французский, немецкий и английский языки и свободно читал как техническую, так и художественную литературу. Иностранных писателей-беллетристов всегда читал в подлинниках. После отдыха вновь часа на 2-3 садился за работу. Если в это время кто-нибудь приходил, дедушка выходил к гостю, вежливо здоровался, просил его извинить и продолжал работу. Никогда не работал по ночам. Любопытно, что дедушка писал сразу набело, без черновиков. Предмет, о котором он писал, был ему досконально известен, и все, что он хотел изложить на бумаге, предварительно было всесторонне обдуманно и обсуждено. Дедушка вообще отличался четкостью, логичностью и даже афористичностью изложения мыслей. Так, он говорил, что «деньги – это кристаллизованный труд», «передний заднему – мост», «заочное обучение что заочное лечение». Писатель Л.М. Леонов при работе над романом «Русский лес» усиленно штудировал книги отечественных лесоводов, шутливо говоря, что они умеют удивительно скучно писать. «Исключением из этого правила, являются книги профессора Орлова, написанные ярко, образно и свиде-

тельствующие о том, что автор их был научным деятелем с государственным мышлением, ученым крупного плана, глубоко понимавшим проблемы лесной экономики нашей страны».

Было бы ошибочным считать, что М.М. Орлов интересовался только лесным хозяйством и занимался только работой. Дедушка любил театр, живопись, музыку, литературу. Часто бывая в Москве в командировках, он старался попасть в Малый или Художественный театры, в особенности когда там ставили пьесы А.Н. Островского, которого считал блестящим бытописателем русской жизни. Дедушка с бабушкой обычно бывали на всех художественных выставках, а посещение ежегодных выставок дипломных работ выпускников Академии художеств стало традицией нашей семьи. Когда представлялась возможность, ходили на концерты в филармонию. До сих пор в дедушкиных книгах как закладки программы филармонических вечеров. На углу Институтского проспекта и Новороссийской улицы до недавнего времени стоял дом матери композитора Глазунова. По воскресным дням композитор приезжал «из города», как тогда говорили, в Лесное к матери. По просьбе дедушки Глазунов давал открытые концерты. На балкон первого этажа выкатывали рояль, для преподавателей института расставляли на лужайке стулья, а студенты располагались прямо на траве.

Из русских писателей дед высоко ценил всех Толстых, Ф.М. Достоевского, А.Н. Островского, Н.А. Полевого (дореволюционного исторического романиста), Д.С. Мережковского. Не любил А.П. Чехова, говоря, что «нельзя Россию мазать только одной черной краской». Пушкину предпочитал Лермонтова, считая, что у последнего больше души и чувства. Из иностранных писателей любил В. Гюго, П. Бурже, Оскара Уайльда и особенно поэзию Р. Киплинга. Дедушка собрал огромную библиотеку. По его завещанию вся техническая и научная часть ее (30 тысяч томов) после смерти была безвозмездно передана Архангельскому лесотехническому институту. Должен возразить академику И.С. Мелехову, который считал, что дедушка сделал это из-за нападок на

него в родном институте. Фундаментальная библиотека Лесного института, существовавшего к этому времени уже больше ста лет, располагала богатым книжным фондом, которым дедушка широко пользовался и хорошо знал. А только что созданный Архангельский институт не имел достаточного количества специальной, а тем более уникальной специальной литературы.

Бабушка вспоминала, что по политическим убеждениям М.М. Орлов был кадетом (конституционным демократом), хотя никогда активно в политической жизни не участвовал. После революции дедушка принял новую власть, считая ее «волеизъявлением народа». К концу жизни, после многочисленных актов «красного террора» (в том числе уничтожения инакомыслящих, раскулачивания, расказачивания и пр.), он понял пагубность новой власти для Отечества и оставил своим потомкам заветную сигару, которую завещал выкурить, когда бесчеловечный строй рухнет. В семье Орловых не было классовых и национальных предрассудков. В числе любимых учеников профессора М.М. Орлова были русский Николай Васильевич Третьяков, еврей Айзик Абрамович Байтин, поляк Аполинарий Иванович Тарашкевич, украинец Михаил Елевферьевич Ткаченко, латыш Освальд Оттович Герниц. При выборе помощников и учеников Михаил Михайлович принимал во внимание только личные качества человека, а именно: ум, деловитость, энергию, находчивость, трудолюбие, честность и преданность делу. С такими факторами, как знакомства, рекомендации и ходатайства, Михаил Михайлович совершенно не считался. В начале тридцатых годов дедушка подвергался усиленной травле. Лесные журналы тех лет призывали лесную общественность к беспощадной критике «буржуазных теорий» о постоянстве лесопользования и их носителей – профессоров М.М. Орлова, Г.Ф. Морозова, Д.Н. Кайгородова и других.

Особенное озлобление у людей, опиравшихся на известную идеологию, вызывала книга «Об основах русского государственного лесного хозяйства», написанная М.М. Орловым в 1917 г. и опубликованная в 1918 г. Это было время, когда требовали упразднить

само понятие собственности и разделить всех и вся. И именно тогда на всю Россию прозвучал голос профессора М.М. Орлова:

«Берегите русские леса! Разве это не очевидно само собою так же, как берегите свое здоровье и имущество? Каждый, имеющий что-либо сказать о судьбе русских лесов, обязывается к этому долгом гражданина.

Не преувеличивайте лесного богатства России – оно не так велико как думают, так как много только лесных площадей, но мало запасов древесных. Отбросьте мысль о земельном фонде за счет лесов. Расчищайте пустыри, выгоны, заросли, но не уничтожайте хороших лесов.

Леса в России распределены по площади крайне неравномерно. Поэтому проявляемый сепаратизм в лесоуправлении вопиет против здравого смысла.

Не отнимайте леса у тех лесовладельцев, в чьих имениях ведется образцовое лесное хозяйство. Эти люди работали и продолжают работать не только для себя, но и для всего общества.

Помните, что плохо и очень плохо в России велось лесное хозяйство в самоуправляемых общественных (крестьянских) лесах. Например, в Костромской области при общей площади общественных лесов более 1 млн дес. «они ... представляют из себя в громадном большинстве жалкие заросли, годные разве на веники».

Провозглашаемые теперь требования национализации всех лесов таят реальную опасность в связи с туманностью и неопределенностью самого этого термина, а также в связи с неопределенностью понятия «нация» в новых условиях. Выдвигаемые параллельные требования об отмене централизованного лесоуправления, самого Лесного устава, регламентации лесопользования «о немедленной отмене всех изданных законов и распоряжений, касающихся ничем не оправданных лишений в получении древесины...» говорят скорей всего не о том, чтобы леса были и оставались в собственности и под контролем государства, а об их муниципализации и даже социализации, т.е. о передаче лесов в собственность и самоуправление земствам и общинам. При этом нельзя

не видеть, что «разложение России идет так быстро и глубоко, что ... каждая губерния, если не уезд, вероятно, скоро будут претендовать на автономность и на передачу ему всех лесов. Поэтому можно думать, что идея муниципализации будет следующим этапом русского лесоистребления, прикрываемого социалистической идеологией».

Не менее опасным для судеб русских лесов представляется требование советизации лесничеств, т.е. выборности лесной стражи и того, чтобы профессиональные вопросы, до сих пор решаемые профессионалами, при их персональной ответственности, решались бы голосованием на заседаниях советов лесничеств. «Ведь это почти то же самое, что поручить ... лечение больных в лечебнице... не врачу, а совету из врача, фельдшера, аптекаря, санитаря и повара...; все эти люди могут быть весьма полезными, заслуживающими всякого внимания, и посоветоваться с каждым из них в области его специальности никто не прочь; но призвать их на официальный совет по вопросам вне их компетенции, значит только напрасно тревожить людей скромных и способствовать развитию излишнего самомнения у людей легкомысленных». По сути дела, система управления через советы «... есть система управления лесничим, связанным по рукам и ногам и ни за что не ответственным». Эта система должна быть немедленно упразднена; должны быть восстановлены свобода и независимость государственных лесничих как субъектов хозяйства, имеющих возможности и права для хозяйственного и технического творчества. Лесничий есть производитель, а не распределитель лесных благ.

В обоснование требований о социализации лесов нередко выдвигается в качестве аргумента утверждение, что «лес есть подарок природы человеку, что лес – Божий, а потому он должен принадлежать всем вместе и никому в особенности».

«...Такой взгляд на лес необычно соблазнителен для тех, кто расхищает заведомо им не принадлежащее...». На утверждении «лес – Божий» ничего позитивного построить нельзя. В действительности, при всех уровнях ведения лесного хозяйства лес

всегда был чей-то собственностью – лица, группы лиц или государства, охраняющего не только свои границы, но и то, что в них заключено.

Собственник казенных лесов есть государство, т.е. весь народ, образующий государство. Поэтому отбросьте мысль о том, что не народ, а всего лишь его часть – местное население – может само контролировать себя в пользовании этими лесами.

Собственник лесов – государство, т.е. весь народ должен получать от своих лесов наибольшую постоянную пользу при условии не только сохранения, но и улучшения лесов. Этот результат невозможен при выдаче каждому его доли лесных продуктов натурой, но он легко достижим, если получаемый лесной доход идет в государственную казну и используется на благо всех граждан и самого леса. Поэтому задачей каждого государственного лесничего и всего казенного лесопользователя является наиболее эффективное использование земли путем выращивания возможно лучших и разнообразных лесов и получение постоянного и возможно более высокого лесного дохода. «Это большая и сложная задача и нельзя ее усложнять другими».

Много лет прошло после публикации названной книги. Однако содержание этой и других книг М.М. Орлова не устарело. Революция в лесах России продолжается. Только теперь споры идут уже не о разделе лесов страны между ее жителями, а о том, как задержать вхождение государственного лесного хозяйства в социально ориентированную рыночную (товарно-денежную) экономику, чтобы под разными предлогами можно было и впредь брать древесину в лесу бесплатно или практически бесплатно. И эти споры, заметим, идут не о какой-то мелочи, а о многих десятках миллиардах рублей лесного дохода, принадлежащего государству в целом, т.е. каждому из его граждан.

Возвращаясь назад, к тому, что было в 30-е годы, считаю нужным сказать, что

тогда в родной Академии непримиримыми врагами М.М. Орлова были Малышев, Креслин, Прохорчук, Калинин. Бабушка вспоминала, что все чаще, после обеда дед не ложился с книгой, а сидел, глубоко задумавшись, за письменным столом. Глаза его стекленели, и когда бабушка спрашивала, что с ним, отвечал: «Сердце болит, болит за наши леса».

Вот как вспоминал последний день жизни деда известный лесоустроитель А.П. Кобзарь, бывший в то время студентом лесохозяйственного факультета. «Я случайно находился в кабинете Михаила Михайловича в перерыве между лекциями, когда туда вошел С.В. Малышев, бывший тогда комсомольским вожаком. Малышев, не спрашивая разрешения, уселся напротив Михаила Михайловича и в развязной форме начал разговаривать с профессором. Малышев говорил: «Уж и не знаю, когда вас лучше посадить, профессор, сегодня или через неделю?» После паузы добавлял: «Нет, нужно сажать вас завтра же – уж больно вы вредный человек для страны».

Этот «душеспасительный» разговор был для дедушки последним. Впрочем, в семье потом часто говорили, что даже хорошо, что дедушка не дожил до ареста. Грустно думать, что в 1932 г. дедушке было только 65 лет и он был здоров, полон сил и замыслов.

М.М. Орлов был подлинным гражданином и патриотом Родины, родной России. Он рассматривал свою деятельность как служение своей стране, Русскому лесу и своему народу. Михаил Михайлович готов был пожертвовать всем: материальным благополучием, любимыми детьми, даже жизнью.

После смерти основоположника русского лесостроительства профессора М.М. Орлова прошло уже более 70 лет. Его яркая жизнь, его вдохновенное творчество являются примером и для ныне живущих, и для грядущих поколений.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С НОВЫМ ЛЕСНЫМ КОДЕКСОМ

Н.А. МОИСЕЕВ, *проф. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, д-р с.-х. наук*

В начале декабря 2006 г. после трехлетних противостояний и дебатов, в общей сложности мало что давших, руководство Министерства экономики, развития и торговли (МЭРТ), используя в основном административно-бюрократический ресурс, провело через Госдуму и Федеральный совет новый Лесной кодекс взамен принятого в 1997 г.

Это уже третий по счету кодекс за последние 15 лет перестройки, подтверждающий, что законы, в данном случае лесные, принимаются отнюдь не благодаря научно обоснованию и передовому опыту или даже здравому смыслу, а только по принципу, кто в данный момент силен. Еще Наполеон говорил, что право – это право сильного. Сегодня на вершине власти радикал-либеральные реформаторы, продолжающие дело Гайдара–Чубайса. Именно они и являются главными законодателями земельных, водных, лесных и прочих природных ресурсов – главного богатства страны, находящегося еще пока в общенародной собственности.

Новый Лесной кодекс, введенный с 1 января 2007 г. – образец неолиберального толка, в котором отсутствуют «тормоза» и многие «регуляторы». Он не прямого действия, а в основном отсылочного, а потому надо еще разработать полсотни подзаконных актов, причем в короткий срок – до 1 июля 2007 г.

Чтобы понять сущность нового кодекса, надо знать первоначальный замысел его составителей. Из тридцати обсуждавшихся вариантов в первых из них предусматривалась тотальная приватизация лесов через аренду в течение десяти лет за величину арендной платы на этот срок. Но для погашения общественного возмущения руководство страны вынуждено было признать, что этот акт преждевременный и пока не отвечает реалиям России. По содержанию кодекс остался все тем же, как будто используемые леса уже переданы в частную собственность или уже подготовлены в той форме, которая ре-

комендуется для частного сектора. Эта форма сводится к передаче лесов в долгосрочную аренду (на срок от 10 до 49 лет) через аукцион (за исключением инвестиционных соглашений) и пользованию лесами на основе заявительного порядка вместо традиционно существовавшего разрешительного, с помощью ежегодно подаваемой декларации. При этом арендатор сам составляет так называемый проект освоения лесов, сам себе отводит леса в рубку и сам оценивает их. Государство же как собственник лесов как бы отстраняется и передоверяет предпринимателю по своему усмотрению устраивать свой порядок в лесу.

По ФЗ № 199 от 31.12.2005 г. и новому Лесному кодексу правительство передало субъектам РФ федеральные леса в управление и пользование, а по существу и во владение, так как последнее право не прописано в полномочиях за РФ. При этом федеральное правительство сняло с себя ответственность за определение стратегии развития лесного сектора экономики и за национальную лесную политику. Оно по существу просто перевалило все накопившиеся и неразрешенные до сих пор сложные проблемы лесного сектора на «плечи» губернаторов. Субъекты РФ теперь сами будут разрабатывать и утверждать так называемый «лесной план» в рамках субъекта и выполнять все полномочия, связанные с использованием, воспроизводством и охраной лесов на вверенной им территории. На выполнение переданных полномочий из федерального бюджета ежегодно должны переводиться определенные средства в виде так называемых субвенций.

Преимущества и недостатки принятого кодекса проявятся наиболее полно через 2–3 года. Но уже сегодня о некоторых из них можно сказать с достаточной степенью вероятности.

Для начала следует особо подчеркнуть, что децентрализация управления, в т.ч. и лесами, может и должна быть благом, но

только при условии, если полномочия разных уровней власти создают в общегосударственных рамках согласованный баланс в гармоничном их сочетании, когда каждый уровень решает только ему свойственные по целям и масштабам проблемы.

Многие из глав администраций благосклонно приняли передачу им полномочий по управлению лесами и их использованию. Но и в кодексе 1997 г. «центр тяжести» распорядительных функций по аренде и по аукционам тоже был в их руках. Однако следует иметь в виду, что решение многих проблем стратегического характера вряд ли будет посилено в рамках возможностей самих субъектов РФ. К числу их относятся проблемы организации широкомасштабной глубокой переработки и расширения производственных мощностей целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) как ключевого направления для всего лесного сектора; восстановления, а по существу создания заново, разрушенного за годы перестройки лесного машиностроения; строительства магистральных лесных дорог; радикального повышения жизненного уровня тружеников, занятых на лесозаготовках и в лесном хозяйстве, для предотвращения продолжающегося оттока из этих отраслей профессиональных кадров; восстановления по существу «разгромленной» отраслевой науки лесопромышленного комплекса (ЛПК), без которой не может быть и речи об инновационном развитии. Без федерального правительства не обойдется и решение запоздалых проблем, связанных с корпоратизацией лесного сектора и со стимулами для этих целей; поднятие на качественно иной уровень внешнеэкономического сотрудничества и, наконец, принятие не декларативных, а эффективных мер по искоренению широкомасштабного криминала в лесном секторе, включая и «корпоративные войны», и невиданный масштаб нелегальных рубок, что требует организации совместных усилий многих федеральных ведомств и должной координации их.

Надежда на решение многих из названных проблем до недавнего времени связывалась с широко разрекламированной Правительством РФ и поддержанной Президентом РФ федеральной целевой программой по глу-

бокой переработке и строительству лесных дорог для расширения объемов лесозаготовки. Когда-то ее представление в Правительство РФ намечалось в марте 2006 г., затем в ноябре, потом в марте 2007 г. Но сохраняется опасение, что роль государства в ней может оказаться недостаточной, чтобы создать условия для коренного перелома в существующем положении лесных дел в стране.

Принятый новый Лесной кодекс в основной своей части подменен земельным и гражданским кодексами. При этом в кодексе четко не представлено само лесное хозяйство в должной его постановке и средства для его осуществления.

Тем не менее, новый Лесной кодекс принят и им придется руководствоваться. Целесообразно хотя бы подзаконными актами попытаться ограничить недостатки и негативные последствия.

В данной статье остановимся лишь на отдельных предложениях, касающихся принципиальных вопросов управления лесами и пользования ими, которые в новом кодексе не получили должного отражения.

Следует особо подчеркнуть, что лес – это весьма сложный объект управления, требующий, по признанию классиков, не только глубоких знаний, но и умения их использовать.

На многих мировых лесных конгрессах подчеркивалось, что никакие значимые достижения в лесном хозяйстве не могут быть реализованы, если они органически не войдут в механизм лесопромышленного комплекса, закреплённый законодательно. В рамках этого механизма «лес» как «объект управления» занимает центральное положение и рассматривается не как «древесная растительность» на «земельном участке» (по новому кодексу), а как «основное средство производства в лесном хозяйстве», без которого немислимо воспроизводство всего комплекса ресурсов и услуг, биоразнообразия и должного качества природной среды.

Для представляющих в новом кодексе лесной участок как земельный следует пояснить, что, имея леса как средства производства, который включает и землю, нельзя обеспечить непрерывное пользование ресур-

сами и услугами леса как продуктами труда в лесном хозяйстве. А сам лес не создается в одночасье, а требует для формирования его в определенном структурном виде десятков и даже сотен лет. К примеру, Россия лишилась корабельных дубрав, строго охраняемых при Петре I. Выращивание их требует 200–250 лет. И потеряли их не потому, что наши предки не знали, как их выращивать, а потому, что их воспроизводство требовало весьма интенсивного хозяйства, которого у нас до сих пор нет. Не было и должного законодательства, обеспечивающего не только их охрану и защиту, в том числе и от самовольных рубок, которые не можем искоренить, но и неукоснительного исполнения предписанных правил их использования, что возможно только при должной системе лесоправления, весьма специфичной для этой породы.

Мы потеряли не только корабельные дубравы, но и высокотоварные хвойные леса, и, в первую очередь, продуктивные сосняки, подорвав сырьевую базу отечественной лесной промышленности, особенно лесопиления, и тоже по той причине, что до сих пор не подняли лесное хозяйство до требуемого уровня интенсивности. Не случайно экономисты-географы Канады выпустили книгу «Как исчезают русские леса».

Человечество продолжает терять необратимо и дождевые тропические леса по той же причине. Но, потеряв эти леса, одновременно теряют и почву под ними, ибо она после сводки лесов смывается, а земли превращаются в латериты. Во избежание этого в тропических странах стараются сочетать лесное и сельское хозяйство («agroforestry»).

Земля под лесом – это не та земля, которая образуется после сводки лесов, превращаясь в иную категорию. Примером подобного рода наглядно может служить территория ЦЧО, где после сводки лесов в эпоху частного лесовладения в царской России получили обезображенный ландшафт, изъеденный оврагами, со смытыми черноземами и исчезнувшими водными источниками.

Эти примеры используются для того, чтобы показать, насколько ошибочно подменять леса как объект лесных отношений земельными участками как объектами земель-

ных, но отнюдь не лесных отношений. На это принципиальное положение обращалось внимание в заключении на проект лесного кодекса РФ, принятом Госдумой в первом чтении: «В науке лесоведения лесная растительность и земли, на которой она произрастает, рассматриваются как единое целое. Это единство отражено в определениях понятий «лес» и «лесные отношения». Вместе с тем в законопроекте (ст. 7, 42 и др. статьи) понятие «лес» нередко подменяется понятиями «земля» и «земельные участки». Лесное и земельное законодательства выступают в российской правовой системе в качестве отдельных отраслей законодательства. В законопроекте данное обстоятельство не всегда учитывается».

Руководство МЭРТ не только проигнорировало это замечание, но и пошло дальше, убрав в гражданском кодексе (статья 130) «лес и многолетние насаждения» из категории недвижимости и превратив «лес» как объект лесных отношений в движимое имущество, не требующее даже государственной регистрации. При этом имущественные отношения, связанные с оборотом таких формально называемых лесными, но по определению в кодексе являющихся только земельными участками, теперь уже регулируются не лесным, а земельным и гражданским кодексами (ст. 3 ч. 2 нового Лесного кодекса), что облегчает последующие действия для перевода участков лесного фонда под другие виды землепользования, а затем и под другие виды собственности. Об этом аргументированно писали Председателю Совета Федерации и в печати («Лесная газета» 25.11.06) академик А.С. Исаев и доктор с/х наук Г.Н. Коровин, обращая внимание на подмену лесного законодательства земельным, что деформирует лесные отношения и всю систему государственного управления лесами. Эту деформацию не поправишь никакими подзаконными актами, а потому первым и значимым предложением для исправления данного кодекса должно быть безусловное восстановление понятия «леса» как объекта лесных отношений в виде недвижимого имущества и притом как основного и незаменимого средства производства в лесном хозяйстве.

К чему же сводится управление лесами как основным средством производства в лесном хозяйстве? Оно сводится к формированию такой структуры лесов, которая позволяла бы наиболее полно использовать потенциальные возможности условий местопроизрастания при всем их зонально-типологическом разнообразии в каждой стране и обеспечивать воспроизводство расширяющегося ассортимента ресурсов и услуг с учетом растущих потребностей в них не только нынешних, но и будущих поколений людей, при их неистощительном использовании, стараясь при этом обеспечить экологическую устойчивость самих лесов, сохранить их ресурсный потенциал и биоразнообразие. Искусство управления с учетом знаний и опыта лидер лесоводства профессор Г.Ф. Морозов предлагал оценивать с точки зрения «идеала хозяйственного леса», к которому следует стремиться. И отечественная, и зарубежная наука и практика, обмениваясь исторически накопленным опытом, старались выстраивать организацию лесопроизводства именно в этом направлении с учетом всего комплекса факторов и условий каждой страны. Структура же наших лесов далека от идеала. На месте вырубленных корабельных дубрав и высокотоварных хвойных лесов растут кривоствольные порослевые дубравы и низкотоварные березняки, а также полугнилые осинники, древесина которых не находит сбыта. Ими «затоварены» освоенные леса России. Причем и официальные органы признают, что этот процесс нежелательной смены пород не приостановлен. И даже Президент страны вынужден был признать, что наши леса могут оказаться никому не нужными. Проблема реконструкции лесов и ухода за ними требует не только резкого повышения интенсивности лесного хозяйства, но и прежде всего организации опережающей широкомасштабной глубокой переработки низкокачественной древесины. Именно так совершился полвека назад стратегический прорыв в развитии лесного сектора северо-американских, скандинавских и ряда других стран.

При передаче федеральных лесов в управление субъектам РФ в первый же год особое внимание следует обратить на струк-

туру управления лесами на региональном и местном уровнях, а также дальнейшую судьбу лесхозов, которым предстоит структурные преобразования. От того, как будут решены эти вопросы, будет зависеть порядок в лесах и характер лесных, в т.ч. экономических, отношений между государством как владельцем лесов и бизнес-сообществом. В свою очередь, качество решения этих вопросов будет зависеть и от экономических возможностей, которыми будут располагать субъекты РФ. В самом кодексе эти вопросы не были четко определены, они лишь в общем виде были только обозначены. Правительством же, в т.ч. и федеральными органами, не были предварительно определены установки для субъектов РФ в области реформирования управления федеральными лесами. Поэтому каждый субъект пробует их решать по-своему: вместо федеральных территориальных агентств в Татарстане и Марий Эл создаются теперь министерства лесного хозяйства, в Карелии – госкомитет по лесу, в Архангельской области – департамент лесного комплекса, в Тюменской области – департамент лесной промышленности и лесного хозяйства, во Владимирской области – департамент лесного хозяйства, на Сахалине – департамент лесов и особо охраняемых природных территорий. Примеры можно было бы продолжить (5). Конечно, для должного суждения об этих органах надо бы знать функции и степень правомочности в подготовке и принятии решений, а также финансовые и кадровые возможности для их реализации. Но и по названию в определенной мере можно судить об их статусе и роли в рамках правительств названных субъектов РФ. Из приведенных примеров можно видеть большой разницей начальных решений в образовании региональных форм управления федеральными лесами, в числе которых опасения могут вызывать решения, когда вопросы управления государственными лесами будут подчинены, а то и подавлены интересами частного сектора. Такие «комбинации» возможны в тех субъектах, где лесная промышленность и лесное хозяйство объединены в одном органе, тем более под видом департамента, хотя и разделенного внутри на специализированные отделы. Если такое

было возможно в условиях плановой экономики, то в условиях рыночной – тем более. Ведь руководители субъектов и отдельных районов заинтересованы прежде всего в привлечении и развитии крупного бизнеса и тем более их инвестициях, для которых они вынуждены будут давать гарантии, в т.ч. и через льготы на условия эксплуатации лесов. И тут не каждый управляющий государственными лесами (от губернатора до лесничего) выдержит требуемый баланс общественных и частных интересов. О надзоре же и государственном контроле особо распространяться не придется, так как он будет в одних и тех же руках.

Не менее проблематично и образование местных органов управления государственными лесами, которые должны быть (по кодексу) выделены из лесхозов, повсеместно до 1.02.2007 г. уже переданных субъектам РФ для дальнейших преобразований. Проблема даже сама «операция» разделения имущества и кадров между государственными лесничествами и остальной частью лесхозов, которые затем должны быть акционированы, а потом отдельные из них могут быть приватизированы (а по не лучшему опыту и «растащены»). Хотя и в других условиях, но уже был опыт объединения (в рамках совнархозов) лесхозов и леспромхозов, когда первые потеряли не только имевшуюся у них материально-техническую базу, но и помещения, в том числе конторы.

Первая мысль, которая невольно возникает при размышлении об этой непростой «операции»: а надо ли с нею «спешить», не определив для начала функции и порядок деятельности местных органов управления лесами с учетом ст. 23 Лесного кодекса, тем более, что количество и границы их должен установить уполномоченный федеральный орган исполнительной власти. При большом различии условий между разными субъектами РФ, тем более между многолесными и малолесными регионами, очевидно, должны учитываться и региональные особенности решения обсуждаемого вопроса.

Чтобы в очередной раз «не наломать дров», целесообразно для начала подготовить подзаконный акт, определяющий не только

число и границы в новом статусе образуемых лесничеств, но и их функции и порядок деятельности. Особая значимость этого вопроса для всей системы лесоуправления в стране на данном этапе заслуживала бы утверждения этого нормативно-правового акта на уровне Правительства РФ. До появления такого руководящего документа целесообразно было бы сохранить нынешние лесхозы в статусе местного органа управления лесами для последующего преобразования их в статус районного лесничества, т.е. в границах лесхоза, с сохранением нынешних лесничеств в виде участковых. Такая модель «сложного лесничества» использовалась и в дореволюционной России, позаимствованной из Франции. Она была подробно описана в переизданном в 2006 г. труде М.М. Орлова «Лесоуправление». В такой структуре нынешних лесхозов лесничества в рамках административных районов могут под руководством нынешнего аппарата управления без промедления приступить к подготовке арендных договоров с учетом нового кодекса, что очень важно и для всех хозяйствующих субъектов.

Там, где лесхозы были уже «обременены» промышленной и лесохозяйственной деятельностью, соответствующие им цеха (лесопильно-деревообрабатывающие) и лесохозяйственные подразделения, в т.ч. питомники, можно было бы затем «отпочковать», преобразовав их в государственные унитарные предприятия вместе с составом занятого в этих подразделениях лесхозов инженерно-промышленного и управленческого персонала, таким образом трудоустроив его и не допустив социальных конфликтов. Такой порядок преобразований был использован в США при переходе на контрактную основу ведения лесного хозяйства. Предложенный вариант для многолесных районов, где уже есть арендаторы, мог бы оказаться наименее болезненным, тем более, что такие преобразования должны проводиться в государственных интересах с учетом общественных и социальных приоритетов. Следует также иметь в виду, что создание подрядных организаций из компетентных специалистов и профессиональных рабочих для выполнения госзаказов по заданию лесничеств на контрактной

основе там, где лесопользователи не смогут выполнять лесохозяйственные мероприятия, – проблема не из простых, особенно там, где долгосрочная аренда не будет доминирующей формой лесопользования. Конечно, для осуществления полноценного управления лесами руководство и аппарат лесничества должны быть безусловно наделены функцией государственного контроля. Об этом утвердительно заявил в своем докладе и министр МПР РФ Ю. Трутнев на заседании Правительства РФ 14.12.2006 г.

Однако в тех малолесных регионах, где отсутствуют арендаторы и др. виды лесопользователей, а сами леса не имеют промышленного значения и управление ими подчинено сугубо защитным и социальным целям, было бы оправданным повременить с расформированием лесхозов, которые являются единственными юридическими лицами в области многоцелевого использования лесов и их воспроизводства, превратив их в государственные унитарные предприятия без права приватизации, но обеспечив контроль за ними со стороны органов управления лесами субъектов РФ.

Что касается частного сектора ЛПК, то для него в новом кодексе предлагается только одна форма аренды – долгосрочная, с обязательством для арендатора ведения лесного хозяйства. Для большинства нынешних арендаторов, представленных мелкими лесопользователями (до 50 тыс. м³ в год), такая форма аренды может оказаться недоступной, учитывая, что, во-первых, для них проблематично выиграть аукцион в условиях конкуренции, а во-вторых, половина их убыточна, да и для остальной части может быть непосильным бремя затрат на лесное хозяйство, строительство дорог и тем более на расширение объемов переработки, без чего невозможно поддерживать даже достигнутый объем лесозаготовок на удовлетворительном уровне рентабельности.

Конкурентноспособными в этих условиях окажутся только крупные лесные корпорации, да «непрофильные» субъекты, но владеющие крупными капиталами. Однако эта часть претендентов – кандидаты для инвестиционных соглашений, что является предметом отдельного разговора.

Какова же тогда судьба представителей мелкого и среднего лесного бизнеса? Для многих из них альтернативой может стать либо переход на ежегодные лесные торги, т.е. на договора о купле-продаже, или объединение между собою, а также кооперация с крупными лесными корпорациями в тех регионах, где они размещаются.

Деятельность мелкого лесного бизнеса на основе договоров «купли-продажи» будет иметь ограниченные рамки. Ведь представители их «гоняются» в основном за пилочным бревном, который в освоенных лесах близ дорог уже почти истощен. Не случайно лесные торги за последние годы имели тенденцию к снижению (с 27,8 млн м³ в 1999 г. до 19,8 млн м³ в 2005 г.). Наиболее надежным для этой сферы бизнеса будет их кооперация между собою и с крупным лесным бизнесом. Исполнительная власть также должна быть заинтересована в этом, ибо на мелком бизнесе держится социальная база. Объединенным в ассоциации мелким производителям сильно будет решать вопросы условий аренды, а государственным органам управления лесами легче наводить порядок в лесах через ассоциации, чем через многочисленных мелких предпринимателей. Кооперация в данном случае – само веление времени, тем более что она на порядок повышает и конкурентоспособность «распыленного» до сих пор отечественного лесного сектора. Эта тенденция была характерной и для других стран. Мелкие лесовладельцы в Финляндии, США были вынуждены объединяться в ассоциации, чтобы облегчить управление лесами и организовать рациональное использование.

Конечно, наиболее эффективной будет кооперация мелкого и среднего бизнеса с крупным, имеющим промышленную переработку. Но что касается последнего, то и он требует консолидации и оптимизации корпораций по структуре в направлении более полного и комплексного использования древесного сырья. Как положительный факт следует оценивать сдвиг к объединению Соломбальского ЦБК с Соломбальским ЛДК, десятилетиями развивавшимися изолированно друг от друга. Теперь же леспромхозы, как и дочерние предприятия, принадлежавшие

им, в объединенном управлении будут более рационально строить свои бизнес-планы и потоки поступающей от них древесины. Да и сам арендный договор может быть построен принципиально по-иному. К слову сказать, и весь Архангельский лесопромышленный узел был и остается весьма архаичным и давно ждет тесной кооперации между всеми располагающимися здесь предпринимательскими структурами. Только тогда этот «узел» и приобретет должную конкурентоспособность накануне вступления в ВТО. Да и в лесах европейского севера с помощью региональной власти можно будет навести лучший порядок. Сказанное может относиться и к другим регионам страны.

Крупный бизнес обязательно должен и может включать мелкий и средний, но только на паритетных началах, обусловленных договором в общем долгосрочном арендном договоре. Пока этого не было. Пока это объединение в ряде случаев шло через безвыходные и невыгодные условия поставки древесины по цене, равной или даже ниже себестоимости ее заготовки. Такие условия есть в отдельных леспромхозах, уже принадлежащих крупным корпорациям. Далеко не все корпорации озабочены и проблемами рабочих лесных поселков. Им проще ограничиться малочисленным персоналом, обслуживающим приобретенные, к примеру, «тимберджеки».

Чтобы не допускать подобные случаи, надо очень осмотрительно относиться к подзаконному акту, касающемуся условий заключения долгосрочного арендного договора, особенно по инвестиционным соглашениям, предусмотрев условия кооперации мелкого, среднего и крупного бизнеса на территории каждого субъекта РФ таким образом, чтобы обеспечивался баланс интересов государственной власти, бизнеса и населения.

Однако орган, осуществляющий лесоуправление, может быть дееспособным, если он будет располагать законодательно закрепленным эффективным экономическим механизмом для организации устойчивого управления и пользования лесами. Такого механизма новый кодекс, к сожалению, не предложил. Все, чем он ограничился, так это выделением субвенций на исполнение пере-

данных полномочий и декларацией о платности ресурсов на уровне административно установленной минимальной платы без указания даже о ее конечной принадлежности. Такие законодательно принятые рекомендации не обеспечат ни эффективного управления лесами, ни организации устойчивого пользования ими.

Предложенный составителями кодекса механизм субвенций по исполнению переданных полномочий лишь на 30–40 % обеспечивает минимум затрат на управление лесами и выполнение отдельных лесохозяйственных мероприятий. По существу, он лишь сохраняет уже сложившуюся базу финансирования этих затрат из федерального бюджета, не обеспечивая даже простого воспроизводства используемых ресурсов, не считая затрат на тушение лесных пожаров, защиту лесов от вредителей и браконьеров, что обрекает лесное хозяйство на суженное воспроизводство лесов с нарушением принципа устойчивого управления ими. При этом не указывается, из каких источников субъектам РФ брать недостающие средства, тем более что раньше они покрывались за счет «внебюджетного фонда» от промышленной деятельности лесхозов, который в новых условиях действовать уже не будет. Расчет же на достаточные дополнительные субсидии из бюджета субъектов РФ сомнителен.

Но, оказывается, и арендаторы поставлены в «интересное» положение. По новому кодексу они должны нести бремя затрат на лесное хозяйство и наряду с этим платить арендную плату, правда, в размере так называемой минимальной. Получается, арендатор должен «нести» двойную плату. При обсуждении этого кодекса в статусе проекта в Госдуме на этот абсурд уже обращали внимание и полагали, что он исключен, но, видимо по «забывчивости» составителей, его забыли исключить.

Понимая недостаток выделяемых средств из федерального бюджета через субвенции на выполнение переданных полномочий, руководство МПР РФ, в т.ч. и Рослесхоза, уже выразило готовность передать субъектам РФ платежи за ресурсы леса, в т.ч. арендную плату за древесину на корню. Но

тогда у Минфина РФ может возникнуть основание для отмены субвенций, которые по логике и должны формироваться за счет этих платежей.

В связи с этим необходимо вернуться вновь к статусу арендной платы и к структуре платежей за лесные ресурсы, которые в новом кодексе приняты в ущербном виде для всех участников лесных отношений.

Если использовать в России канадский опыт аренды, то необходимо обратить внимание на применяемую в этой стране структуру и практику определения и взимания платежей, в составе которых предусматриваются следующие составляющие: плата на воспроизводство используемого ресурса («нижний порог», названный у нас «минимальной платой»), фиксированный процент отчислений в местный бюджет и чистый доход, определяемый путем вычета всех затрат на производство лесопродукции (включая и норматив рентабельности) из ее рыночной цены (по существу, это и есть дифференциальная рента, называемая у нас «лесной рентой»). Если первые две составляющие определяются нормативным путем и не зависят от финансового состояния арендатора и конъюнктуры рынка, то третья определяется с учетом последних, для чего создана определенная организация отслеживания динамики всех факторов, требующих учета, для определения размера платежей поквартально, которые беспрекословно должны платить арендаторы.

Логично было бы предположить, что минимальная плата в размере расходов на воспроизводство лесных ресурсов должна оставаться у арендатора (по условиям договора); там же, где нет арендаторов, – у органов управления лесами для оплаты государственных заказов на выполнение лесохозяйственных работ. Чистый доход, или лесная рента, должен отчисляться в казну и по законодательному соглашению распределяться между бюджетами разных уровней управления. Минимальная плата должна обеспечивать простое воспроизводство используемого ресурса, гарантируя устойчивое управление лесами, а рента могла бы быть источником инвестиций и для строительства лесных дорог, и для реконструкции лесов, и для других мер

по повышению их производительности. При таком подходе обеспечивается баланс экономических интересов и лесопользователей, и государства как собственника лесов.

В принятом кодексе плата за ресурсы леса в размере минимальной устанавливается и утверждается исполнительной властью административным путем и не имеет прямой связи с ценообразованием в рыночных условиях с учетом известных факторов на основе рентного подхода.

Предложенный механизм аукциона предполагает на все время аренды неизменный размер платы, корректируемый только с учетом инфляции. Но ведь в действительности последующие ежегодные заготовки древесины будут различаться по сортиментной структуре и качеству, а, следовательно, и по стоимости древесины на корню, а потому значительно расходиться с первоначально установленной аукционной ценой. Тем более, что арендатор заинтересован в максимизации прибыли и в первоочередной эксплуатации самых рентабельных древостоев. При падении рентабельности по кодексу он располагает правом передать свои права на аренду лесного участка другому юридическому лицу («перенаем»), на что не требуется даже согласие арендодателя.

Расчет составителей кодекса на «сознательных» и законопослушных арендаторов весьма наивен. В Канаде арендные отношения постоянно совершенствовались с корректировкой законодательных актов на протяжении всей истории, насчитывающей более ста лет. В наших исходных условиях, в полукриминальной среде лесного бизнеса, еще предстоит длительное время формировать того арендатора, который был бы способен рационально использовать леса и обеспечивать их воспроизводство, что возможно, конечно, но не на том «нищенском пайке» финансирования, который до сих пор был, сохраняется и приводит к прогрессивно снижающемуся качеству лесов.

Исходя из изложенного предстоит серьезно скорректировать весь механизм и финансовое обеспечение переданных полномочий субъектам РФ по управлению федеральными лесами, а также экономические отношения

с арендаторами. Один из выходов возможен следующий. Следует узаконить структуру стартовых платежей за лесные ресурсы на основе рентного подхода, предусмотрев две составные части: минимальная плата, определяемая в размере затрат, достаточных для простого воспроизводства используемого ресурса, оставляемых арендатору на эти цели, и чистый доход, принадлежащий владельцу лесов в виде остаточной стоимости от рыночной цены лесоматериалов за минусом затрат на их заготовку и воспроизводство, включая норматив рентабельности. Этот доход должен распределяться по законодательному соглашению между федеральным центром и субъектом РФ на цели, предусмотренные в их программах (федеральных и территориальных).

Вот за счет той части чистого дохода, которая отчисляется в федеральный бюджет, возможны будут крайне необходимые субвенции, но другого характера: они будут относиться уже не к операционным (текущим) затратам, а к целевым инвестициям, например, на соучастие в строительстве магистральных лесных дорог, расширяющих доступ к ресурсам федеральных лесов. При этом цена ресурса будет, естественно, возрастать, увеличивая чистый доход от его использования.

За счет части чистого дохода, которая может поступать в бюджет субъекта РФ, также расширяются возможности субъекта в составляемых им лесных планах для участия

в общем тройном партнерстве (федерация, субъект, бизнес) для улучшения инфраструктуры на территории управляемого лесного фонда.

В данной структуре стартовые цены могут быть определены при лесоустройстве и государственной лесоинвентаризации для тех участков леса, которые в проекте освоения лесов будут планироваться в рубку на ближайшие годы и могут войти в декларацию при предложенном заявительном порядке. В этом случае представляется прозрачная схема стоимостных отношений между государством и бизнесом, доступным для контроля органами лесоуправления на местах.

В данной статье мы не касаемся важной процедуры принятия решений для органов управления лесами и бизнеса на основе лесных планов субъектов РФ и входящих в них планов лесничеств, а также порядка и методического подхода к подготовке проектов освоения лесов и лесных деклараций в общей связи их между собой, которые должны будут проверяться на соответствие лесной сертификации, определяемой независимой от владельца лесов и арендатора организацией в процессе аудита. Все вышеназванные документы для принятия решений будут представлены в виде готовящихся исполнителями проектов подзаконных актов, и будем надеяться, что они будут соответствовать требуемым условиям организации устойчивого пользования и управления лесами.

О ПРОБЛЕМЕ НЕЛЕГАЛЬНЫХ РУБОК ЛЕСА

Н.А. БУРДИН, *проф. ОАО «НИПИЭИлеспром», д-р экон. наук*

Проблема нелегальных рубок в настоящее время привлекает все возрастающее внимание административных органов власти на федеральном и региональном уровнях Российской Федерации, широкой общественности и средств массовой информации. Следует подчеркнуть, что проблема нелегальных рубок – это проблема большинства стран мира.

Впервые о нелегальных рубках и незаконной деятельности в лесном секторе было публично и официально заявлено на встрече руководителей стран «большой вось-

мерки» в Бирмингеме в 1998 г., а затем на Саммите в Окинаве в 2000 г. На Азиатской конференции на уровне министров в Бали в 2001 г. участники договорились о необходимости совместных действий по борьбе с незаконной деятельностью в лесном секторе. В 2002–2005 гг. в Европе и Азии различными международными организациями были проведены еще несколько совещаний, посвященных данной проблеме.

В настоящее время вопросы незаконных рубок и незаконной торговли лесомате-

риалами начинают все более открыто обсуждаться в печати. Изучением перечисленных проблем занимаются правительства, неправительственные организации, частные компании и международные неправительственные и экологические организации.

В ежегодном обзоре рынка лесных товаров в 2004–2005 гг. Комитета по лесоматериалам ЕЭК ООН отмечается, что на незаконно заготавливаемую древесину приходится 8–10 % мирового объема производства лесоматериалов и приблизительно такая же доля мирового объема торговли лесными товарами, в связи с чем ежегодные экономические потери стран составляют почти 15 млрд долл. США.

В конце 2005 г. в Санкт-Петербурге прошла международная министерская конференция по проблемам правоприменения и управления в лесном секторе Европы и Северной Америки, посвященная проблемам устранения нелегальных рубок.

На конференции было подчеркнуто, что потребители и производители – компании, правительства, финансовые структуры и частные лица, совместно отвечают за поддержку рынка для легальной лесной продукции, производимой с соблюдением принципов устойчивого развития. При этом не должен наноситься ущерб легально действующим производителям. Это может достигаться за счет уточнения определения легальности, политики ответственных закупок компаний, сертификации систем управления лесами и цепочек поставок, систем контроля движения древесины, политики закупок за счет бюджета, отвечающих требованиям международного законодательства и соглашений. При этом следует учитывать, что внутреннее потребление и торговля часто будут иметь большее значение, чем международная торговля. В рекомендациях конференции было указано, что в каждой стране должны быть разработаны и приняты к выполнению «Национальные планы действий» по устранению нелегальных рубок, и эти планы действий рекомендовано включить в национальные лесные политики.

Зарубежные и отечественные специалисты значения терминов «нелегальные рубки» и «незаконные рубки» трактуют по-разному. Одни употребляют термин «незаконные

рубки» для обозначения деятельности, относящейся к заготовке древесины, не согласующейся с национальными или субнациональными законами. Конференция европейских производителей бумаги (СЕPI) считает, что незаконные рубки – это «заготовка древесины в нарушение национальных законов». На шестой конференции участников Конвенции по биологическому разнообразию (2002 г.) использовался термин «неразрешенные рубки». Что касается термина, «незаконная деятельность в лесном секторе», то он имеет более широкое значение, чем термин «незаконные рубки», и включает вопросы, связанные с транспортом, переработкой и торговлей лесоматериалами.

1) Незаконный захват лесных площадей путем вторжения на государственные лесные площади отдельных лиц, сообществ или частных корпораций с целью их преобразования в различные уголья, например сельскохозяйственные, а также незаконное занятие лесных площадей безземельными крестьянами с целью заставить правительство предоставить им право собственности на землю, а затем купить эту землю у крестьян.

2) Нелегальные рубки (незаконные) включают рубку охраняемых пород деревьев; копирование разрешений на рубку леса; повреждение деревьев с целью получения легальной возможности их срубить; заключение контрактов с предприятиями на заготовку деревьев на охраняемых площадях; рубку леса за пределами границ концессии; заготовку древесины в местах, где рубка леса запрещена: на крутых склонах, на берегах рек, на водосборных площадях; получение концессий с помощью взяток; умышленный поджог древостоев, незаконная транспортировка и торговля древесиной, незаконная бухгалтерия операций с заготовкой, переработкой и торговлей древесиной.

Статьей 92 Лесного кодекса Российской Федерации установлено, что леса подлежат охране от незаконных рубок (порубок), нарушений установленного порядка лесопользования и других действий, причиняющих вред лесному фонду и не входящим в лесной фонд лесам.

По определению пленума Верховного суда Российской Федерации (постанов-

ление от 5 ноября 1998 г. № 14 «О практике применения судами законодательства об ответственности за экологические правонарушения») под незаконной порубкой следует понимать рубку деревьев, кустарников и лиан без лесорубочного билета, ордера или рубку по лесорубочному билету, ордеру, выданному с нарушением действующих правил рубок, а также рубку, осуществляемую не на том участке или за его границами, сверх установленного количества, не тех пород или не подлежащих рубке деревьев, кустарников и лиан, как указано в лесорубочном билете, ордере, до или после установленных в лесорубочном билете, ордере сроков рубки, рубку деревьев, кустарников и лиан, запрещенных к рубке Правилами отпуска древесины на корню в лесах Российской Федерации, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 1 июня 1998 г. № 551, или после вынесения решения о приостановлении, ограничении или прекращении деятельности лесопользователя или права пользования участком лесного фонда.

Наиболее сложным вопросом при исследовании проблемы нелегальных рубок леса в Российской Федерации является количественная и стоимостная оценки. Органы статистики на региональном и федеральном уровнях какого-либо учета нелегальных рубок не ведут. Эту информацию можно получить только из актов органов милиции и работников лесхозов. В периодической печати (газетах, журналах) и средствах массовой информации постоянно сообщают о фактах незаконных рубок леса в тех или иных регионах Российской Федерации. На страницах «Лесной газеты» приводились примеры незаконных рубок леса в Северо-Западном, Центральном, Южном, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. В изданиях экологических организаций и выступлениях их работников на разного рода совещаниях и семинарах постоянно приводятся факты нелегальных рубок, доля которых по их оценке достигает 25–30 % от общего объема рубок леса в стране. На наш взгляд, эти цифры завышены и не всегда корректны. По нашим расчетам, доля нелегальных рубок колеблется по регионам Российской Федерации от 3 до 15 % и зависит в основном от спроса на

круглый лес и близости нечистоплотных зарубежных импортеров.

Отрицательные последствия нелегальных рубок крайне велики и включают:

- снижение устойчивого управления лесами;
- снижение конкурентоспособности лесоматериалов в будущем;
- снижение прибыли лесопромышленных предприятий;
- снижение инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора;
- нелегальные рубки способствуют росту предложений на дешевую (ворованную) древесину, что ведет к нечестной конкуренции и снижению конкурентоспособности легальных (честных) лесопромышленных предприятий;
- рост потерь древесного сырья, так как при нелегальных рубках заготавливается только качественная деловая древесина, а дровяная и низкосортная остается на лесосеках.

Нелегальные рубки наносят огромный ущерб качеству и состоянию лесного фонда, так как вырубается только высококачественные хвойные деревья, из которых берется только стволовая часть диаметром не менее 20 см. Вершинная часть, сучья и листовые деревья, которые мешают валке сосны и ели, спиливаются и остаются на лесосеке, что создает условия пожароопасности.

Проведенный нами анализ отечественных и зарубежных материалов по нелегальным рубкам, а также ознакомление с фактическими данными предприятий и организаций показали, что первостепенной задачей по снижению нелегальных рубок является выявление причин их появления.

На наш взгляд, к числу основных причин нелегальных рубок следует отнести:

- низкий жизненный уровень населения в сельских и лесных районах России;
- отсутствие надлежащих законодательных актов, направленных на защиту леса от нелегальных рубок;
- коррупция на всех уровнях управления лесным хозяйством и лесопромышленным комплексом, начиная от высших органов власти и кончая местными администрациями поселков, сел и деревень;

– отсутствие полного и достоверного учета всей заготовленной древесины и учета использования ее в целях переработки и использования в необработанном виде;

– несовершенство бухгалтерского учета на малых предприятиях, которые практически не отчитываются об объемах переработки древесины и источниках ее получения;

– крайне низкий уровень сертификации лесов и лесных товаров;

– несовершенная структура лесопромышленного производства (низкий уровень глубокой переработки древесины);

– отсутствие в странах, импортирующих круглый лес из России, закона, запрещающего закупку нелегально заготовленной древесины;

– низкий уровень прозрачности и участия общественных организаций в деятельности лесохозяйственных и лесопромышленных предприятий, транспортных и таможенных органов, занимающихся перевозкой и экспортом круглого леса и других лесоматериалов;

– низкий уровень заработной платы работников лесного хозяйства;

– высокий уровень безработицы в большинстве сельских и лесных районов страны;

– наличие постоянного спроса на недорогую древесину, заготовленную нелегальным путем на внутреннем и внешнем рынках;

– недостаточная (неэффективная) работа правоохранительных органов по пресечению, обнаружению и наказанию за нелегальные рубки леса (фактор безразличности);

– крайне низкая обеспеченность работников лесного хозяйства техническими средствами борьбы с нелегальными рубками.

Лесное законодательство Российской Федерации не обеспечивается реальными действенными мерами по устранению нелегальных рубок леса. Практически отсутствует специальная служба по охране леса от нелегальных рубок. Абсолютное количество случаев незаконной рубки, даже зафиксированное работниками Министерства внутренних дел, так и остается на бумаге. У лесничих нет прав и технических средств для обеспечения охраны леса.

В большинстве случаев нелегальные рубки леса осуществляются по следующей

схеме: утром производится валка 20–40 крупных деревьев на заранее выбранном участке рядом с дорогой, по которой может пройти лесовозный автомобиль. Выпиливаются бревна пиловочные диаметром более 20 см, грузятся на лесовоз и отправляются на малое лесопильное предприятие, где распиливаются, а ночью или утром отгружаются потребителю.

На сегодняшний день процесс незаконных лесозаготовок затрагивает не только сферу нарушений лесного законодательства Российской Федерации, но и проблемы транспортировки, переработки и реализации незаконно заготовленной древесины на внутреннем и внешнем рынках.

Анализ путей поступления на рынок незаконной древесины показал, что существуют два основных ее источника:

1) незаконная заготовка древесины, производимая при наличии разрешительных документов на лесосеках (перерубы, заготовка древесины в 50-метровых полосах вокруг лесосек, вдоль лесовозных дорог и т.д.);

2) рубка древесины без разрешительных документов или по поддельным разрешительным документам вне лесосек (незаконные порубки).

Древесина поступает на рынок или без соответствующих документов, или по подложным документам, чаще всего по более низким ценам. Такая древесина свободно покупается на внешнем рынке. Большой спрос и бесконтрольное потребление этой древесины создают условия и стимулируют незаконную ее заготовку, формируется рынок незаконно заготовленной или незаконно приобретенной древесины.

В действующем лесном законодательстве практически не решена проблема достоверности полного учета заготовленной древесины. Наглядным примером этого являются сравнительные данные вывозки древесины Росстата – главного статистического органа страны и Министерства природных ресурсов Российской Федерации, отвечающего за охрану и воспроизводство лесов.

В таблице приводятся данные за 2005 г. об объемах заготовки древесины в субъектах Федерации (по данным Росстата и Минприроды России).

Объемы вывозки древесины по субъектам Российской Федерации

Субъект Российской Федерации	Данные Росстата	Данные МПР	Отклонения +,- от данных Росстата
Ленинградская область	4683	8009	+3326
Республика Карелия	6720	7418	+698
Республика Коми	6074	6962	+888
Вологодская область	6948	10493	+3545
Кировская область	5535	8990	+3455
Свердловская область	3854	8206	+4352
Краснодарский Край	273	589	+316
Московская область	744	2127	+1383
Иркутская область	14656	20971	+6315
Красноярский край	6689	11657	+4968
Хабаровский край	8200	8983	+783
Приморский край	3959	4348	+389
Амурская область	1213	2035	+822

Как видно из представленной таблицы, по всем без исключения приведенным регионам Росстатом учитывается 45–95 % от общего объема рубок леса, что, безусловно, создает условия для нелегальных лесозаготовок.

В 2006 г. общий объем вывозки древесины составил 115,6 млрд м³, а объем рубки леса по главному промежуточному пользованию по материалам Министерства природных ресурсов 190,6 млрд м³. Разница официальных данных составляет – 75,0 млрд м³.

На малых предприятиях, занятых лесопилением, применяется упрощенная система бухгалтерского учета, что дает им право не отчитываться об объемах распиливаемых бревен, что также способствует переработке нелегально заготовленной древесины.

Нелегальные рубки – это тормоз для устойчивого управления лесами. Торговля незаконно заготовленной древесиной угрожает не только жизнеспособности законной торговли, но и ее репутации. Прекращение нелегальных рубок леса крайне необходимо для обеспечения в будущем конкурентоспособности лесоматериалов, так как незаконные рубки подрывают уверенность потребителей в том, что приобретаемые ими лесные продукты изготовлены из деревьев, заготовленных природосообразными методами и на законных основаниях. В то же время некоторые заинтересованные потребители могут полу-

чить выгоду от незаконных рубок из-за более дешевого сырья.

К отрицательным последствиям нелегальных рубок следует отнести также:

- снижение прибыли лесопромышленных предприятий;
- рост потерь древесного сырья, так как при нелегальных рубках используется только качественная деловая древесина, а дровяная и низкосортная древесина остаются на лесосеке;
- рост предложений на дешевую нелегальную древесину, что ведет к нечестной конкуренции и снижению конкурентоспособности легальных (честных) лесопромышленных компаний;
- снижение инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора;
- нарушение действующих лесохозяйственных требований, ухудшение качественного и породного состояния лесов.

К негативным последствиям нелегальных рубок леса следует отнести и рост нелегального лесопиления. В настоящее время в стране функционируют десятки тысяч мелких лесопилок, которые в определенной мере ориентированы на переработку более дешевого нелегально заготовленного пиловочника. Действующая на многих малых предприятиях упрощенная система бухгалтерского учета не требует отчетности по объемам перерабатываемого древесного сырья и полученных

пиломатериалов. Не поэтому ли внутреннее потребление пиломатериалов в России за последние годы по официальным данным Росстата уменьшилось на 6,3 млн м³, хотя реального снижения внутреннего потребления нет? В действительности оно обеспечивается за счет нелегального лесопиления.

В числе главных методов борьбы с незаконными рубками специалисты международных лесных организаций считают, в первую очередь, усиление мер государственного воздействия на этот процесс. Установлено, что основными причинами существования незаконных рубок является коррупция и неспособность правительств обеспечить правоприменение.

Коррупция имеет много определений. В Римском праве коррупцией считались действия, направленные на подкупы, фальсификацию и другие противоправные действия. В юридической науке понятие «коррупция» определялась как продажность служебных действий. Междисциплинарная группа по коррупции Совета Европы считает, что «коррупция» представляет собой взяточничество государственных должностных лиц. В России в проекте закона «О борьбе с коррупцией» дано следующее понятие «коррупции»: «Не предусмотренное законом принятие имущественных и неимущественных благ и преимуществ лицами, уполномоченными на выполнение государственных функций, или лицами, приравненными к ним, с использованием своего статуса и связанных с ним возможностей (продажность), а также подкуп указанных лиц путем противоправного предоставления им физическими и юридическими лицами этих благ и преимуществ».

Основой коррупции является совпадение интересов людей из преступного мира, с одной стороны, и чиновников и работников государственных организаций, с другой стороны. Все изложенные положения о коррупции в полной мере имеют место в лесном секторе России. Взятничество работников лесного хозяйства при передаче в аренду участков лесного фонда вблизи дорог и имеющих лучшие качественные характеристики (ель, сосна), взяточничество работников милиции, работников железнодорожных служб

при погрузке незаконно заготовленной древесины, взятки работников таможенных служб при экспорте незаконно заготовленной древесины, взяточничество при составлении актов об освидетельствовании лесосек, пройденных рубками. Это даже не полный перечень коррупционных действий, которые имеют место в процессе охраны леса, заготовки, переработки, транспортировки и торговли круглым лесом и другими видами лесоматериалов.

К методам борьбы с незаконными рубками и незаконной торговлей лесоматериалами, на наш взгляд, можно отнести и такие меры, как введение системы подтверждения происхождения лесного товара с использованием лицензий и маркировок; международное сотрудничество и координация торговой статистики; обмен информацией по незаконным рубкам и незаконной торговле и изучение возможных противодействующих мер.

К первостепенным мероприятиям по снижению нелегальных рубок древесины в Российской Федерации относятся:

- мониторинг движения древесины по всей производственно распределительной цепочке, включая передачу участков лесного фонда в рубку; объемы заготовки древесины всеми видами рубок (главное пользование, промежуточное пользование, прочие виды рубок); ввоз и вывоз древесины в разрезе сортиментов по регионам внутри страны; экспорт и импорт древесины в страны СНГ и дальнего зарубежья; переработка древесины в лесопилении, фанерном, плитном и целлюлозно-бумажном производствах; использование древесины в непереработанном виде (линии связи и строительство, горнорудная промышленность и т.д.);

- организация органами государственной статистики полного учета заготовки древесины всеми видами рубок и производства пиломатериалов крупными, средними и мелкими предприятиями всех форм собственности;

- упорядочение норм расхода древесины на производство единицы лесоматериалов в лесопилении, фанерном, плитном, целлюлозно-бумажном и других сферах деревообработки;

- развитие систем сертификации лесов и лесоматериалов;

– совершенствование структуры лесопромышленного производства в России в направлении глубокой химической и механической переработки древесины, что обеспечит эффективную и устойчивую деятельность лесопромышленного комплекса и снизит экспорт необработанного круглого леса – основного объекта для нелегальных рубок;

– принятие законодательных и правовых актов, направленных на устранение нелегальных рубок.

Важным и действенным мероприятием по выявлению нелегальных рубок леса является обязательное составление ежегодных балансов производства, потребления и торговли на внутреннем и внешнем рынках круглого леса, пиломатериалов, фанеры, древесных плит, целлюлозы, древесной массы и других видов лесобумажной продукции по каждому субъекту Российской Федерации, что позволит выявить излишек или дефицит древесины в каждом конкретном субъекте.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н.И. КОЖУХОВ, *проф. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, д-р экон. наук*,
П.И. ШАГИН, *каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук*,
А.Ю. ЦАРИКАЕВ, *соискатель каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

Ставшее традиционным ежегодное исследование Института CFA инвестиционного климата в России конечно же дает некоторое представление о векторе развития этого немаловажного фактора для экономики страны. Однако небольшой объем выборки и очень короткие периоды (так, проведенное с 30 октября по 9 ноября 2006 г. исследование на базе 750 анкет представлено как обобщение инвестиционного климата в России за весь 2006 г.) дают очень приблизительную картину. Тем не менее, какое-то представление западных аналитиков о такой важной сфере, затрагивающей бизнес-процессы в нашей стране, важно для понимания того, как строить прогнозы для зарубежных инвестиций в развитие тех или иных отраслей экономики. На вопрос анкеты о том, как изменялось отношение респондентов к российскому инвестиционному рынку, 79 % опрошенных высказалось в целом оптимистично, в т.ч. 19 % – очень оптимистично [1]. В 2005 г. этот показатель составлял 64 % (в т.ч. очень оптимистично – 11 %). Такая тенденция в оценке текущих событий на финансовом рынке в экономике и правительстве России действительно вселяет оптимизм.

Если же рассматривать лесной сектор экономики России, то здесь пока еще недостаточно оснований для настоящего оптимиз-

ма. Несмотря на то, что размер ежегодных инвестиций в лесопромышленный комплекс с 2000 г. по 2005 г. вырос вдвое (с 553 до 1101 млн долл. США), их общий размер в два раза меньше необходимого для коренной модернизации отраслей лесного сектора.

Для лесопромышленных предприятий России предстоящее вступление страны в ВТО является серьезным испытанием. По мнению рейтингового агентства «Эксперт – РА», «сохранение конкурентоспособности становится для компаний ЛПК задачей фактического выживания»[3]. Нельзя не согласиться с мнением специалистов «Эксперт – РА» и в том, что конкурентоспособность компаний российского ЛПК до последнего времени обеспечивалось заделом, созданным еще в эпоху СССР. Сейчас же этот ресурс близок к истощению. Инфраструктура лесозаготовок, основа которой заложена до начала 90-х гг., уже не отвечает современным потребностям. Производственные мощности ЦБК практически полностью исчерпаны. Используемые технологии внедрены почти полвека назад и по технико-экономическим показателям в 2–4 раза уступают технологическим процессам, применяемым западными конкурентами. За это отечественным компаниям приходится платить значительно более высокими издержками, худшей экологией производства, более низким качеством продукции.

Важнейшим фактором, объясняющим присутствие продукции российских предприятий ЛПК на мировых рынках, является ее ценовая конкурентоспособность за счет пока еще более низких цен на сырье и энергоресурсы. Однако это преимущество не вечно. За последние три года сырье и энергия дорожали куда быстрее, чем базовая продукция ЛПК. Рост себестоимости производства заставляет производителей снижать прибыльность. В 2005 г. средний уровень рентабельности продаж в ЛПК упал вдвое по сравнению с 2001 г. Фактически это обрекает лесную промышленность на консервацию сложившегося технологического отставания, лишая предприятия источников финансирования модернизации [2].

В дальнейшем ситуация лишь усугубится. После вступления России в ВТО цены на энергоресурсы и сырье неизбежно возрастут. Это лишит лесопромышленные компании последних преимуществ в конкурентной борьбе с западными компаниями. Себестоимость базовых продуктов ЛПК, по меньшей мере, может сравняться с уровнем мировых цен (с учетом цикличности спроса на целлюлозу). В этом случае российские ЦБК, основные доходы которых обеспечиваются за счет экспорта, будут постепенно вытесняться с мирового рынка. А это очень серьезный удар по отрасли в целом. Ведь целлюлозно-бумажная промышленность сейчас является стержнем всего ЛПК, потребляя львиную долю заготавливаемого в России леса и инициируя крупные проекты в деревообработке [3].

Возлагать большие надежды на переориентацию поставок ЦБК на внутренний рынок не стоит. Хотя в последние годы он демонстрирует неплохие темпы роста, объем потребления продукции ЛПК в России слишком мал, и в обозримом будущем он не сможет стать полноценной альтернативой экспорту. А из-за того же вступления в ВТО в перспективе внутренний рынок будет все более открыт для импорта. Уже сейчас поставки зарубежной лесобумажной продукции интенсивно растут. В 2004 г. их уровень увеличился почти на четверть по сравнению с предыдущим годом.

Если предприятия российского ЛПК не смогут повысить эффективность лесозаготовок и провести модернизацию основных

производств, то в течение ближайших 10-15 лет Россия рискует лишиться крупных национальных компаний, оперирующих в сфере лесопереработки, превратившись в нетто-импортера сколь-либо технологичной продукции. В лучшем случае отечественные лесные ресурсы станут сырьевой базой для российских подразделений скандинавских, американских и японских компаний [3].

Как отмечает рейтинговое агентство, ожидать кардинальной модернизации ЛПК не приходится. Средств для ее проведения нет ни у компаний, ни у государства. Проекты строительства десятка новых ЦБК, представляющиеся некоторым чиновникам панацеей, абсолютно нереализуемы и экономически необоснованны. Специалисты «Эксперт-РА» считают, что ключевым элементом программ модернизации должно стать сокращение издержек уже действующих производств и организация выпуска импортозамещающей продукции.

За последние годы ведущие лесопромышленные компании сумели решить ряд локальных проблем, сдерживающих развитие производства. Однако это лишь первый и наиболее легко осуществимый этап модернизации. Расшивка «узких мест» производства, как правило, не требует долгосрочных инвестиций. Теперь на повестке дня куда более ресурсоемкие проекты. Среди них – повышение эффективности и экологичности лесозаготовок, внедрение технологий бесхлорной отбелилки целлюлозы, совершенствование подготовки древесного сырья, утилизация древесных отходов (в том числе и с возможностью использования их в качестве топлива на заводских ТЭЦ) и др. Для реализации этих планов ведущие лесопромышленные холдинги готовы инвестировать сотни миллионов долларов. Так, программа капитальных вложений группы «Илим Палп» предусматривает финансирование проектов по модернизации в размере 500 млн долл. в течение ближайших 5 лет [3].

Однако на сегодняшний день реальные инвестиции готовы осуществлять лишь самые крупные лесопромышленные компании. Остальные предприятия лишены ресурсов для модернизации. Особенно велико их число в лесозаготовительной промыш-

ленности. А как раз здесь и требуются весьма значительные вложения. Ведь доступные лесные ресурсы в значительной мере исчерпаны. Освоение новых требует развития инфраструктуры, в частности строительства железных дорог. Без этого перерабатывающие компании лесной промышленности уже в скором времени будут испытывать повсеместный дефицит древесного сырья. Выходом из этой ситуации могло бы стать усиление роли ведущих лесопромышленных групп в лесозаготовке. Но это возможно лишь при решении вопроса о предоставлении лесов в аренду на длительные сроки. Поэтому главной задачей государства в этой сфере сейчас является выработка максимально прозрачного недискриминационного механизма передачи леса в долгосрочную аренду и контроля над условиями эксплуатации лесов.

Приведение в порядок действующих мощностей и повышение эффективности лесопользования российского ЛПК – задачи бесспорно важные. Но даже при их выполнении лесная промышленность по-прежнему останется заложницей мировой конъюнктуры. Предложить отечественным потребителям качественные аналоги импортируемой сейчас продукции лесопереработки (легкомелованная бумага, упаковка, гигиенические изделия) отрасль пока не в состоянии. В этом сегменте рынка господствуют иностранные производители. Пока признанные лидеры ЛПК организуют лишь небольшие производства новых видов продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Активность лесопромышленных холдингов сдерживает недостаток финансовых ресурсов. Объем капиталовложений, необходимый для реализации таких проектов, существенно превышает те средства, которые компании могут аккумулировать как за счет собственных, так и заемных средств. Однако за последний год ситуация с инвестициями в отрасли стала меняться в лучшую сторону.

Тема привлечения инвестиций в лесопромышленный комплекс обсуждается постоянно. Доводы о необходимости «корпоративного замирения», информационной открытости компаний высказывались неоднократно. На первый взгляд, ситуация сдвинулась с мертвой точки.

Конфликт вокруг активов группы «Илим Палп», по сообщениям противоборствующих сторон, урегулирован. Привлекая займы на открытом рынке, ведущие холдинги вынуждены становиться более транспарентными для инвесторов. Однако проблемы защиты прав собственников лесных активов нисколько не потеряли актуальности (достаточно вспомнить недавние коллизии вокруг Сокольского ЦБК). Прозрачность лесопромышленного бизнеса также оставляет желать лучшего. Неудивительно, что, несмотря на значительный рост капиталовложений в ЛПК в 2003–2005 гг., едва ли не единственными инвесторами остаются сами компании.

Надеяться на стабильный приток масштабных инвестиций, в том числе и от реальных зарубежных инвесторов, можно при повышении капитализации российских лесопромышленных компаний, росте их акционерного капитала. Однако объектом для серьезных капиталовложений станет лишь крупная по мировым меркам и устойчивая компания. Следовательно, залог долговременного повышения конкурентоспособности лесопромышленного комплекса России в его консолидации вокруг крупнейших компаний отрасли [3].

К потенциальным конкурентным преимуществам российского лесопромышленного комплекса традиционно принято относить богатейшую сырьевую базу отрасли, дешевизну энергетических, других видов ресурсов, а также быстрое развитие внутреннего рынка продукции на основе древесного сырья. Фактически отрасль обладает не меньшим потенциалом, чем признанные флагманы российской промышленности – нефтегазовый сектор, металлургический комплекс. Однако эффективно использовать эти козыри предприятия лесной промышленности пока не могут.

Библиографический список

1. Инвестиционный климат в России в 2000 г. Институт CFA. www.cfainstitute.org. – 10 с.
2. Кожухов, Н.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора / Н.И. Кожухов, П.И. Шагин. – М.: МГУЛ, 2006. – 154 с.
3. «Эксперт-РА» Рейтинговое агентство. Конкурентоспособность российского ЛПК. – М., 2004. – 19 с.

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ

С.В. СТЕПАНОВ, *проф. каф. финансов, банковского и биржевого дела МГУЛ, д-р экон. наук*

Для самой богатой лесами страны в мире (25 % мировых лесных ресурсов) остается проблемой убыточное лесное хозяйство и скромные 3 % в мировой лесной экономике. Более 65 % территории Российской Федерации покрыто лесами, которые играют значительную роль в формировании климата, глобальном депонировании углекислого газа и требуют устойчивого лесопользования. Несмотря на то, что в последнее время были предприняты определенные шаги по выработке государственной политики в данной области, в частности приняты концепция развития лесного хозяйства на 2003–2010 гг. и основные направления развития лесной промышленности до 2015 г., реализация этих решений в целом положение дел в отрасли не изменило.

Серьезного внимания требует качественное улучшение характеристик леса. За последние 50 лет состояние лесов на всей освоенной территории страны резко ухудшилось, например, запас древесины спелых хвойных пород уменьшился в полтора раза. В современных лесных ландшафтах преобладают деградированные леса. При сохранении нынешней интенсивности рубок российский Дальний Восток может обезлеситься уже через 20 лет. Деградированные лесные ландшафты приводят к обострению таких трансграничных проблем, как лесные пожары и болезни лесов. Однако в России, в отличие от других стран, новые технологии восстановления лесов развиваются гораздо медленнее, хотя именно здесь требуется применение современных инновационных технологий.

Для оказания помощи в принятии решений по рациональному использованию лесных ресурсов все острее чувствуется потребность в использовании геоинформационных систем (ГИС). Именно ГИС позволяют составлять базы лесотаксационных данных (например, площадь леса, дороги и другие коммуникации), программы моделирования пространственно-временной динамики лесов и базу знаний, в которую включены класси-

фикация геосистем и лесорастительные условия (возраст леса, его видовой состав и особенности произрастания). Использование ГИС может позволить в несколько раз сократить время, необходимое для анализа той или иной ситуации, складывающейся в лесной отрасли, и принятие верного управленческого решения.

Сегодня в России обрабатывается всего 20 % заготовленного леса. До сих пор заготовителям было выгоднее экспортировать необработанную древесину. Но «куб» сырой древесины стоит 50 долл., а «куб» клееной древесины продают от 600 долл. В настоящее время ведется подготовка проекта концепции ФЦП «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоению новых лесных массивов до 2015 г.». Для ее успешной реализации требуется некая модель, алгоритм, образец устойчивого лесопользования в миниатюре.

В 2005 г. на долю лесопромышленного комплекса (ЛПК) в России приходится чуть более 1 % ВВП. Как и в начале 90-х гг., в ЛПК работает около 30 тыс. предприятий, но большинство из них маломощны и не имеют достаточного числа высококвалифицированных специалистов, что не позволяет им выполнять функции по восстановлению и защите лесов и тем более развивать свою инфраструктуру, занимаясь глубокой переработкой древесины.

В 2005 г. Россия занимала лишь 13 место в мире по производству бумаги и картона и 8 место по производству древесных полуфабрикатов. То есть при наличии богатейших лесных ресурсов Россия продолжает оставаться зависимой от импорта лесобумажной продукции. На начало 2006 г. его объем превысил три млрд долларов.

На сегодняшний день использование древесины в жилищном строительстве России не превышает 0,1 процента кубометра на квадратный метр жилья. Если учесть, что в России частное домостроение традиционно является деревянным, то это очень низкий по-

казатель. Более того, наблюдается тенденция к его ухудшению. Если 30 лет назад доля древесины в себестоимости одного квадратного метра жилья составляла 18 %, то в настоящее время около 4 %.

В то же время и в европейских странах, и в Северной Америке процент использования древесины для жилищного строительства гораздо выше, чем в России. Опыт США, Канады, Финляндии и других стран доказывает, что конкурентоспособность древесины в строительстве по сравнению с другими материалами постоянно возрастает.

Ценовая ситуация на российском топливно-энергетическом рынке заставляет переходить к практической реализации задач использования дровяной древесины и древесных отходов в качестве сырья для выработки тепловой и электрической энергии. Однако в России биотопливо в основном используется в частном секторе. При этом доля биоэнергетики в общей энергетической системе страны менее 0,3 %. В Европейском Союзе, напротив, коммунальное хозяйство активно переводит котельные на древесные гранулы, брикеты, жидкое биотопливо и другие экологически нейтральные к CO₂ источники энергии. Сегодня в Европе на основе биотоплива получается порядка 6 % тепла и электроэнергии. К 2010 г. этот показатель должен вырасти до 12 %.

В России, богатой нефтью, углем и газом, о биотопливе вспоминают в последнюю очередь. Тем не менее, сейчас, когда Россия ратифицировала Киотский протокол, вопрос перехода на нейтральное к выбросам углекислого газа биотопливо становится все более и более актуальным.

Целесообразно в каждом регионе принять меры по существенному увеличению в структуре баланса топливно-энергетических ресурсов для выработки тепла и электроэнергии доли древесного топлива, приступить к осуществлению пилотных проектов строительства мини-ТЭЦ на древесном сырье, а в дальнейшем выйти на разработку и принятие региональных программ развития биоэнергетики. Необходимым требованием при проектировании новых лесопромышленных производств является обязательное включение

в проект объектов для выработки тепла и электрической энергии на древесных отходах. Это очень важный вопрос: он вовлекает в оборот в целом по России около 5 млрд м³ перестойной мягколиственной древесины, древесных отходов, а также леса, поврежденного пожарами и болезнями.

Поэтому очень важным для страны является создание и развитие материальной и методической базы подготовки и переподготовки инженеров и научных работников в области использования неликвидной древесины как возобновляемого экологически безопасного источника энергии. Проблема биоэнергетического использования древесины включает:

- оценку запасов биотоплива в зависимости от регионов и технологий лесозаготовок и переработки древесины;
- выбор технологий энергетической переработки топлива, зависящей от рода потребителей;
- совершенствование оборудования для сжигания и переработки топливного сырья, а также для реализации других технологий энергетической переработки древесины;
- решение экологических проблем с учетом механизмов Киотского протокола.

Еще одной серьезной проблемой на современном этапе является отсутствие специалистов, обладающих знаниями в области глубокой химической и биотехнологической переработки древесины. Сложность и междисциплинарность проблем на стыке химии, физики, биологии (биотехнологии) требует комплексных мер их решения на основе университетской учебно-научной системы с учетом мировых тенденций развития технологий живых систем. Безусловным приоритетом здесь является:

- получение нанокomпозиционных материалов на основе переработанной древесины;
- создание замкнутых безотходных циклов производства с максимально возможным ассортиментом продуктов переработки древесины;
- эффективная биоутилизация из-за острой экологической опасности дальнейшего накопления в природе отходов деревообработки (сульфатный лигнин, отходы производства бумаги).

В Декларации Международной конференции ООН по окружающей среде и развитию (UNCED), проходившей в 1992 г. в Рио-Жанейро, были провозглашены принципы прав и обязанностей стран в обеспечения устойчивого развития, роста благосостояния населения и сохранения окружающей среды. Концепция устойчивого развития основывается на стабильном экономическом развитии, рациональном и бережном использовании мировых природных ресурсов, сохранении окружающей среды. Устойчивое развитие – это развитие, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений.

Требованиям устойчивого развития предприятий отвечают признанные международные стандарты ISO серии 9000 – в области качества, ISO серии 14000 – в области экологии и охраны окружающей среды, SA 8000 – в области социальной ответственности, OHSAS 18001 – в области профессиональной безопасности и здоровья. В области устойчивого лесопользования и лесосохранения появился ряд специальных стандартов, базирующихся на системных международных стандартах, но учитывающих специфику лесной отрасли и применяемых в так называемой «Лесной сертификации», по сути своей регламентирующей деятельность предприятий лесных отраслей в области качества, экономики, экологии, социальной ответственности и охраны труда. Данные стандарты нашли применение в международных признанных системах по лесной сертификации: FSC, PEFC и др.

Создание экологически здоровой среды городов и поселений во многом определяется ландшафтной архитектурой, специфика которой состоит в искусстве проектирования, строительства и эксплуатации лесопарков и парков, садов и бульваров, озелененных территорий жилой и промышленной застройки. Объекты ландшафтной архитектуры в городах и поселениях, созданные грамотными специалистами, во многом способствуют оздоровлению территорий жилых и промышленных комплексов и общественных центров городов. Техногенный стресс, ненормальная экологическая обстановка

во многих городах России, складывающиеся в связи с загрязнением среды, накладывают резкий отрицательный отпечаток на жизнь населения и неблагоприятно влияют на состояние существующих исторических и современных объектов ландшафтной архитектуры. Сказывается неблагоприятное положение в градостроительной политике, в бессистемной застройке озелененных территорий, в отсутствии элементарной культуры многих жителей городов, их экологической невоспитанности. Проводимый мониторинг состояния озелененных территорий в городах России показывает, что состояние объектов во многом не отвечает ландшафтно-архитектурным и экологическим требованиям.

Экологическая роль объектов ландшафтной архитектуры зависит от целого ряда факторов архитектурно-планировочного, агротехнического, эксплуатационно-организационного характера, а также наличия производственных мощностей хозяйств и организаций, их оснащённости передовыми технологиями и высококвалифицированными специалистами – ландшафтными архитекторами и инженерами.

Стандарты лесного образования практически не изменялись в России последние 15–20 лет. Лесное хозяйство и лесная промышленность нуждаются в принципиально новых специалистах-управленцах, способных, глубоко разбираться в проблемах высокотехнологического лесного бизнеса, научно обосновывать и управлять стадиями жизненного цикла наукоемкой продукции, и при этом в полном объеме обладать знаниями и умениями менеджера. Это особенно важно сегодня в условиях начавшейся реформы системы управления лесом. Новые условия работы требуют высококвалифицированных специалистов, способных быстро осваивать и внедрять новые формы и технологии работы с лесом. При этом необходимо помнить, что сохранение разобщенности лесных отраслей создает серьезную угрозу для устойчивого поступательного развития сектора. Единственным выходом из создавшегося положения является системность понимания проблем, комплексность решения стоящих задач и инновационный вектор развития

лесного сектора, включающий правильно выбранные приоритеты.

Инновационные идеи программы

Одним из залогов успешного решения проблем лесной отрасли может стать создание инновационной системы подготовки кадров, связывающей воедино образовательные, научные, производственные и рыночные возможности лесохозяйственной и геокосмической отраслей. Выстроить данную систему предлагается на базе МГУЛ путем создания комплекса самоорганизующихся, гибких, интегрированных между собой организационных структур, объединенных общими для университета, лесного сектора и ракетно-космического комплекса задачами.

Создание Межотраслевого образовательного комплекса лесопромышленных и геокосмических продуктов и технологий на базе МГУ леса (МОК МГУЛ) позволит сформировать корпус высокопрофессиональных специалистов лесного сектора, адекватных современным условиям, одновременно обеспечив высокую экономическую эффективность деятельности за счет предложения линейки образовательных, научных лесопромышленных и геокосмических рыночных продуктов.

Базовым элементом, «точкой роста» и ядром МОК станет инновационный кластер на базе Щелковского учебно-опытного лесхоза, вокруг которого будет формироваться и развиваться единая интегрированная сеть образовательных, научных, опытно-производственных, промышленных и торгово-предпринимательских организаций, объединенных общими экономическими интересами и функциональными задачами.

Задачи, реализуемые в рамках инновационной образовательной программы

Для формирования системы устойчивого лесопользования на базе инновационного образовательного кластера в рамках проекта необходимо решить следующие задачи:

1. Организовать Межотраслевой образовательный комплекс (МОК) МГУЛ и создать систему управления комплексом лесо-

промышленных и геокосмических продуктов и технологий, разработав концепцию развития МОК МГУЛ и согласовав ее с комплексной программой развития университета.

2. Создать «точку роста»: модельное учебно-опытное лесное предприятие, функциональный центр инновационно-образовательной системы, обеспечив развитие системы путем развертывания (наращивания полезных функций и компонентов), масштабирования (расширения компонент по географическому признаку), тиражирования (количественного роста производства продуктов и услуг), улучшения качества продуктов и услуг.

3. Развернуть инфраструктуру МОК МГУЛ, включая ИКТ-инфраструктуру, модернизацию капитальных зданий и сооружений, энергетических и биотехнических установок, лабораторного оборудования и машинного парка.

4. Модернизировать и развить образовательно-научные компоненты МГУЛеса, разработав и внедрив в учебный процесс новые образовательные программы и учебно-методические комплексы на основе новых информационных технологий.

5. Модернизировать и развить производственно-прикладные компоненты, включая центры сертификации и трансфера технологий, производственные и торгово-предпринимательские структуры и центры привлечения венчурного капитала и инвестиций.

6. Интегрировать образовательно-научные и производственно-прикладные компоненты в единую сеть образовательных, научных, опытно-производственных, промышленных и торгово-предпринимательских структур с согласованными бизнес-процессами и оптимальной системой управления.

Базовые принципы реализации задач

Принцип 1. Инновационный характер
Инновация – это решение поставленной задачи, в результате которой появляется нечто новое, ранее неизвестное и/или не применяемое.

В процессе решения такой задачи:
– выявляется и разрешается (устраняется) противоречие в системе. Улучшается одна или несколько характеристик системы;

- устраняется мешающий фактор при функционировании системы;
- устраняется какой-либо недостаток, вредное свойство, ненужная функция системы;
- появляется новое полезное свойство, новая функция, новый полезный компонент системы;
- преодолевается барьер развития, находится выход из тупика развития;
- появляется новое направление развития системы;
- появляется принципиально новая система.

Данный принцип будет применяться ко всем продуктам и услугам МОК МГУЛ на всех этапах жизненного цикла проекта.

Принцип 2. Использование ИКТ

Современные информационные и коммуникационные технологии являются важнейшим элементом инновационных преобразований. Использование ИКТ в предлагаемом проекте должно обеспечить необходимый количественный рост, интенсификацию процессов и улучшение качества обучения, повышение эффективности управления во всех существующих направлениях деятельности университета, включая образовательный процесс, научную и инновационную деятельность, управленческую и административно-хозяйственную деятельность МГУЛ.

Принцип 3. Распространение отраслевого эффекта на всю систему

Решение задачи становления и воспроизводства инженерного корпуса как кадрового ресурса лесного сектора для системы устойчивого лесопользования приведет к позитивным изменениям в системе отраслевого образования в целом. Созданная материально-техническая база сможет согласованно использоваться другими вузами. Электронные образовательные ресурсы, созданные в рамках проекта, будут размещены для общего доступа во ФЦИОР, формируя единую образовательную информационную среду и сегмент национальной инновационной системы на базе высших учебных заведений.

Принцип 4. Поэтапное развитие

В ходе предлагаемого проекта будут сформированы «точки роста» и разработаны пилотные компоненты, от которых система

будет поэтапно развиваться путем развертывания (наращивания полезных функций и компонентов), масштабирования (расширения компонент по географическому признаку), тиражирования (количественного роста производства продуктов и услуг), улучшения качества продуктов и услуг, стремясь при этом к достижению самоорганизации и максимальной гибкости всех системных компонент.

Формы реализации инновационной образовательной программы

Перечисленные выше задачи будут решаться в ходе выполнения взаимосвязанных групп мероприятий в области экомониторинга и экомоделирования, ландшафтной архитектуры, сертификации, лесозаготовки и лесопереработки, создания композиционных и модифицированных лесоматериалов, энергетического использования неделовой древесины, химической и биотехнологической переработки древесины.

Группа I «Глобальный экомониторинг, экоинформатика и экомоделирование наземно-космическими средствами»

Планируется внедрение новых компьютерных и, в первую очередь, геоинформационных технологий (ГИС-технологий) в отрасли лесного сектора, а именно:

1. ГИС-технологии будут использоваться как средство пространственного анализа с использованием данных дистанционного зондирования Земли для решения задач экомониторинга:

- борьба с вредителями и болезнями леса;
- предупреждение пожарной опасности;
- улучшение динамики породного и возрастного состава лесных насаждений и пр.

2. ГИС-технологии как образовательная основа для внедрения новых информационных (компьютерных) технологий во все сферы деятельности отраслей лесного сектора:

- планирование лесоустроительных и лесохозяйственных мероприятий;
- непрерывное лесоустройство;
- экономическая оценка лесных ресурсов и пр.

3. ГИС-технологии как средство моделирования основных процессов, протекающих в лесных и лесопарковых насаждениях:

- долгосрочное прогнозирование динамики основных таксационных показателей при разных сценариях лесопользования;
- естественное и искусственное лесовосстановление и их экономическая эффективность;
- динамика древесных, недревесных ресурсов леса, водоохраных и защитных функций и рекреационного потенциала на ландшафтной основе.

Группа II «Освоение, оформление и реконструкция ландшафтов»

1. Организация специализированных творческих мастерских лабораторий коллективного пользования с целью создания оптимальных условий процесса ландшафтного проектирования и строительства.

2. Разработка серий электронных учебников и учебных пособий по сложным и наукоемким направлениям специальностей ландшафтно-архитектурного профиля, в том числе разработка электронных пособий по заказу работодателей.

3. Наполнение базы автоматизированных методов и средств освоения программ по естественным, научным, архитектурно-художественным, инженерным и специальным дисциплинам на всероссийском сервере сетевых ресурсов удаленного доступа.

4. Освоение современных автоматизированных обучающих систем, методик и средств дистанционного обучения дисциплинам биологического и инженерного профиля, подготовки электронных учебных образовательных модулей на базе факультета повышения квалификации преподавателей и руководящих работников.

5. Создание и типизация учебных аудиторий, оснащенных современным стационарным оборудованием («место архитектора-проектировщика», «инженера-проектировщика» с мультимедиа-оборудованием), программными средствами, необходимыми для применения современных образовательных технологий.

6. Создание опытных полигонов, в которых силами обучаемого контингента студентов в рамках учебных проектно-исследователь-

ских работ будут проводиться исследования опытных образцов ландшафтного строительства, экологически чистых материалов для покрытия дорог, площадок, малых архитектурных форм, водных устройств и т.п.

7. Создание базы данных аналитических методов и передовых проектов ландшафтного проектирования и технологий ландшафтного строительства и содержания объектов с целью генерации новых учебных материалов, учебников и учебных пособий, направленных на широкое ознакомление специалистов с современными проблемами ландшафтной архитектуры, а также формирования нового экологически и эстетически грамотного мышления специалистов.

Группа III «Сертификация систем устойчивого лесопользования: лесов, лесоматериалов, технологий и услуг»

1. Создание программ подготовки и переподготовки по качеству, по охране окружающей среды, менеджеров по охране труда и социальной защите.

2. Создание программ подготовки, переподготовки и аттестации экспертов по сертификации систем устойчивого управления предприятий лесной отрасли в области качества, экономики, экологии и социальной ответственности, экспертов по сертификации лесопродукции, лесозаготовительного и деревообрабатывающего оборудования, услуг в области лесного дела.

3. Создание программ подготовки, переподготовки и аттестации экспертов по сертификации систем устойчивого лесопользования и лесопользования в рамках различных систем по лесной сертификации.

4. Создание комплекса учебно-методического обеспечения для подготовки, переподготовки и аттестации специалистов с применением компьютерных и сетевых образовательных технологий, систем тестирования и деловых игр.

5. Совершенствование и модернизация испытательного центра МГУЛеса для выполнения сертификационных испытаний лесопродукции, изделий из древесины и мебели с использованием современного оборудования и методов испытаний, применяемых в соответствии с международной практикой. Создание модернизированных лабораторий:

- испытания мебели и изделий из древесины;
- радиационного контроля лесоматериалов;

– контроля содержания формальдегида в композиционных древесных материалах.

6. Создание учебного центра по подготовке экспертов по сертификации в различных областях, аккредитованного в соответствующих национальных и международных системах по сертификации (ГОСТ Р, FSC, PEFC и др.)

7. Создание органа по сертификации лесопродукции и услуг в области лесного дела, устойчивого лесопользования и лесопользования, интегрированных систем управления предприятий лесной отрасли, аккредитованного в национальных и международных системах по сертификации.

Группа IV «Модельное учебно-опытное лесное предприятие: технологии лесозаготовки и лесопереработки нового поколения»

1) практическое обучение студентов лесных специальностей работе на отечественных и зарубежных системах машин нового поколения;

2) подготовка рабочих и операторов лесных машин и деревообрабатывающего оборудования;

3) создание на базе предприятия экспериментальных полигонов для испытания отечественных и зарубежных лесных машин и технологий, их сертификации;

4) развитие на базе экспериментальных полигонов наук о лесе с использованием возможности космического мониторинга и ГИС;

5) отработка перспективных систем экологического контроля состояния лесов, новых способов лесовосстановления и защиты лесов с учетом антропогенного воздействия и требований рекреации;

6) создание и отработка технологий комплексного использования древесного сырья и производства недревесной продукции (грибов, ягод, лекарственных трав и пр.);

7) создание на базе университета и предприятия постоянно действующей выставки-продажи лесного оборудования и продукции;

8) реконструкция учебных баз «Камшиловка» и «Гребнево» для более качествен-

ного проведения учебного процесса, проведения УИРС, спортивно-оздоровительных мероприятий для студентов МГУЛеса и других вузов и техникумов лесного профиля и учащихся подшефных школ;

9) проведение научных симпозиумов и практических семинаров совместно с учеными и специалистами отечественных и зарубежных вузов, НИИ и фирм, проведение съездов школьных лесничеств, организация зон отдыха населения.

Группа V «Композиционная и модифицированная древесина в промышленности и домостроении»

1. Разработка программ подготовки и переподготовки по технологии обработки древесины для строительства.

2. Создание комплекса учебно-методического обеспечения для подготовки и переподготовки специалистов с применением компьютерных образовательных технологий в системе высшей школы.

3. Создание современной учебно-научной лаборатории по использованию древесины в строительстве по следующим направлениям:

- технология деталей, изделий и конструкций из древесины и древесных материалов для строительства;

- защита древесины, используемой в строительстве;

- создание защитно-декоративных покрытий для деталей, изделий и конструкций из древесины, используемой в строительстве;

- дизайн помещений, создаваемых с применением древесных материалов.

4. Повышение квалификации профессорско-преподавательского состава.

Группа VI «Энергетическое использование неделовой древесины и древесных отходов как возобновляемого и экологически безопасного источника энергии»

Группа VII «Химическая и биотехнологическая переработка древесины – технологии живых систем»

1. Создание новых интернет-лабораторий коллективного пользования, моделирующих сложный химический и биотехнологический эксперимент без затрат дорогостоящих реактивов и расходных материалов.

2. Разработка серий электронных учебников и учебных пособий по технически сложным и наукоемким инженерным направлениям и специальностям лесного профиля, в том числе разработка электронных пособий по заказу работодателей.

3. Наполнение базы автоматизированных лабораторных практикумов на всероссийском сервере сетевых ресурсов удаленного доступа по естественно-научным, общепрофессиональным и специальным дисциплинам.

4. Освоение современных автоматизированных обучающих систем, методик и средств дистанционного обучения по сложным техническим дисциплинам, требующим дорогостоящих лабораторных практикумов, технологий подготовки электронных учебных материалов на базе факультета повышения квалификации преподавателей и руководящих работников.

5. Создание и типизация учебных аудиторий, оснащенных современным исследовательским оборудованием, аппаратными и программными средствами, необходимыми для применения современных образовательных технологий.

6. Создание опытных участков-лабораторий, в которых силами обучаемого контингента в рамках учебных исследовательских работ будут проводиться научные исследования в области получения новых материалов из продуктов глубокой химической и биотехнологической переработки древесины.

7. Создание объединенного открытого информационного портала «Базы данных аналитических методов и технологий переработки древесины и ее компонентов» для генерации новых учебных материалов, учебников и учебных пособий, направленных на широкое ознакомление специалистов с современными исследованиями в области химической и биотехнологической переработки древесины, получения нанокompозитов на ее основе, а также формирования нового экологически грамотного мышления специалистов.

Группа VIII «Информационно-телекоммуникационные технологии для подготовки кадров в области лесного хозяйства, лесоинжиниринга и консалтинга»

1. Разработка серий электронных учебников и учебных пособий по наукоемким

инженерным направлениям и специальностям лесотехнического профиля, в том числе разработка электронных пособий по заказу работодателей.

2. Создание, развитие и сопровождение образовательного портала «Инженерное лесотехническое образование» как базового лесотехнического образования России, расширение базы учебных материалов за счет первичных и вторичных образовательных ресурсов, увеличение пропускной способности порталного сервера путем модернизации используемого вычислительного и сетевого оборудования.

3. Обеспечение системного подхода к проблеме защиты информации, разработка механизмов защиты информации в системах управления базами данных. Разработка и внедрение аппаратно-программных средств, обеспечивающих информационную безопасность, а также целостность информации и ее эффективное использование.

4. Обновление серверного оборудования порталов и центров коллективного пользования с целью обеспечения требуемой производительности и пропускной способности сетевого оборудования.

5. Создание и типизация учебных аудиторий, оснащенных аппаратными и программными средствами, необходимыми для применения современных информационных образовательных технологий.

6. Освоение современных автоматизированных обучающих систем, методик и средств дистанционного обучения, технологий подготовки электронных учебных материалов для лесотехнических вузов страны на базе факультета повышения квалификации преподавателей.

7. Создание совместно с РКК «Энергия» компьютерного класса для подготовки специалистов по параллельным вычислительным технологиям, повышения квалификации и проведения научных исследований.

Группа IX «Инновационное предпринимательство в лесном секторе»

1. Разработка научно-методического и программного обеспечения процесса обучения для специалистов, способных к предпринимательской деятельности в отраслях лесного сектора, а именно:

– экономическая подготовка, обеспечивающая глубокое знание специфики и особенностей объекта снабженческо-производственно-сбытовой инновационной деятельности;

– экономическая подготовка в области современных информационных технологий, включая CALS-технологии, методологию структурного анализа и синтеза интегриро-

ванных информационных моделей, проектирование компьютеризированных интегрированных производственных систем;

– эконометрическая и экономико-математическая подготовка, включая организационно-экономическое моделирование, прежде всего моделирование материальных, информационных и финансовых потоков с целью их ресурсно-временной оптимизации.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е.И. ВАДЕЙКО, *проф. каф. экономической теории МГУЛ, канд. экон. наук*

Самой замечательной особенностью современных исследований является то, что развитие человеческого потенциала стало главным и определяющим фактором экономического роста. Классификация стран по уровню экономического развития в решающей степени определяется качеством человеческого потенциала. От него, в конечном итоге, зависят и темпы НТП, организация и культура труда, его производительность.

Вложения в развитие человеческого потенциала в современной экономике оказываются наиболее эффективными по сравнению со всеми другими направлениями и сферами их использования.

Люди – основное богатство любой компании. Знания, профессиональный опыт, навыки, трудовая мотивация и поведение образуют в совокупности то, что в западной традиции называется «человеческим капиталом» – персональным достоянием, позволяющим человеку в условиях рыночной экономики торговать своими знаниями, умениями и навыками. Фирмы во все большей степени начинают зависеть от них, а во многих случаях – бороться за их приобретение и сохранение.

В настоящее время человек дважды подумает, прежде чем поделиться со своим нанимателем какой-нибудь замечательной идеей, взвесив ее полезность и возможность выйти на рынок самостоятельно. А это значит, что традиционные источники рыночного благосостояния фирмы постепенно уходят.

Раньше работник приобретал, как правило, одну профессию и в ней совершенствовался. Многие виды работ становились пожизнен-

ными, люди были «прикованы» к своему месту работы. Сейчас отношения между организациями, фирмами и их сотрудниками меняются. Работодателям приходится подлаживаться к таким тенденциям, как возрастающий индивидуализм и быстрый рост возможностей, связанный с инновационными технологиями обмена информацией. Поэтому можно смело утверждать, что первейшим и основным источником конкурентоспособности фирм на современном этапе становится человеческий потенциал.

Каково же содержание понятий «человеческий фактор», «человеческий капитал» и «человеческий потенциал»?

При любых общественных формах производства и на разных ступенях его развития неотъемлемым условием процесса производства материальных благ и услуг является наличие вещественных и личных факторов производства. К числу последних относится и человеческий фактор. Однако большинство современных исследователей вместо понятия «человеческий фактор» стали употреблять понятие «человеческий потенциал». Термин «потенциал» обозначает источники, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения каких-либо задач, достижения определенных целей, а также возможности общества, государства, отдельного лица в определенной области.

Но наиболее часто употребляемым является понятие «человеческий капитал». Перефразировав К.Маркса, можно сказать, что человек – это стоимость, приносящая прибыль. В широком понимании капитал – это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и

услуг. Именно это понятие используется сейчас в зарубежной экономической теории для оценки индивидуальных способностей человека, которые он развивает благодаря обучению, образованию или на основе практического опыта.

Хотелось бы подчеркнуть слово «развивает», так как уместно согласиться с замечательным высказыванием Вольтера: «Образование развивает способности, но не создает их». И в то же время взять на вооружение высказывание Альберта Эйнштейна: «Я никогда не стараюсь учить студентов. Я просто создаю среду, в которой они могут учиться сами».

Один из мифов нашего времени состоит в том, что рынок якобы дает возможность отличиться наиболее одаренным и способным. Однако давно научно доказано и подтверждено практикой, что именно рыночное хозяйство, не признающее никаких иных отношений, кроме обмена товаров, нивелирует людей, мешая их индивидуальности.

Теперь остановимся на качестве человеческого потенциала, рассмотрим его основные признаки и тенденции развития. Для характеристики человеческого потенциала важную роль играют:

- мотивация деятельности;
- отношение к труду;
- инициативность, предприимчивость;
- потребности и интересы;
- способы поведения в тех или иных ситуациях.

Качество человеческого потенциала определяется совокупностью свойств, признаков, детерминирующих способность человека соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. К таким признакам относятся:

1. Трудоспособность занятого и незанятого экономически активного населения. В зависимости от характера трудовой деятельности обычно различают:

- а) общую трудоспособность, т.е. способность выполнять какую-либо работу в обычных условиях;
- б) профессиональную трудоспособность, т.е. способность выполнять работу по определенной профессии, специальности;
- в) специальную трудоспособность, т.е. способность выполнять работу в определен-

ных производственных или климатических условиях.

2. Трудоспособность тесно связана с потенциальной трудовой дееспособностью общества, т.е. с трудовым потенциалом, под которым понимаются прежде всего размеры ресурсов труда, имеющихся в распоряжении общества в определенный период.

Трудовой потенциал обладает количественной и качественной стороной.

Количественная сторона характеризуется двумя показателями:

- общей численностью трудоспособного населения;
- количеством рабочего времени, которое затрачивает трудоспособное население при сложившемся уровне интенсивности труда.

Качественная сторона трудового потенциала характеризуется такими показателями, как:

- уровень состояния здоровья, физическая трудоспособность населения;
- уровень образовательной и квалификационной подготовки населения;

Именно качественная сторона определяет уровень трудовой активности.

3. Трудовая активность населения любой страны является одним из основных направлений повышения эффективности труда, способствует полной и рациональной занятости трудоспособного населения. Она определяется его половозрастной структурой, состоянием здоровья людей, квалификацией, образованием, ценностными устремлениями и другими факторами.

4. Есть еще один важный признак, характеризующий качество человеческого потенциала – отношение людей к труду. Это проявляется через такие показатели, как:

а) степень ответственности и добросовестности работника, которая измеряется качеством и количеством производимого продукта, наличием или отсутствием брака, сбоев в работе;

б) степень трудовой активности и вовлеченности в дела своей фирмы;

в) уровень дисциплинированности, т.е. своевременного и надлежащего исполнения обязанностей.

Рассматривая отношение к труду, мы сталкиваемся с различными психологическими и социально-психологическими характеристиками. К ним относятся:

1. Структура мотивов трудовой деятельности.
2. Стимулы трудовой деятельности, порождаемые социальными условиями.
3. Возможности реализации установок личности в процессе труда.
4. Уровень требований к работе, отражающий мотивацию труда.

Внутренне осознанным или неосознанным побуждением людей к труду являются мотивы трудовой деятельности. Они связаны со стремлением удовлетворять определенные потребности.

Глобализация оказывает существенное влияние на содержание и структуру трудовой мотивации. По мере роста материального благосостояния материальные стимулы и мотивы начали изменяться. При высоких уровнях дохода потребность в получении все большего количества материальных благ начинает ослабевать. На первый план выходят такие проблемы, как потребность в стабильности, безопасности, свободе, образовании, культуре.

Социологические исследования показывают, что в настоящее время человек, с одной стороны, предпочитает работать за более низкую заработную плату, если он имеет возможность на рабочем месте реализовать свои способности, не выполнять рутинных функций, самостоятельно принимать решения. С другой стороны, массовый характер принимает стремление людей посвящать как можно больше времени своей семье. Но это относится к развитым странам.

В развивающихся странах, к которым относится и Россия, одной из главных является материальная мотивация. Люди хотят заработать деньги и жить достойно. Эта мотивация очень выгодна для экономически развитых стран. Они стараются среди населения развивающихся стран выделить одаренных людей и переманить их в свою страну.

5. Наконец, важнейшим признаком, характеризующим качество человеческого потенциала, является профессиональная квалификация работников. В последнее время

стали осознавать, что экономический успех зависит не столько от сырьевых ресурсов, интенсивности труда, сколько от дохода, создаваемого высокопрофессиональным и творческим трудом работников: ученых, менеджеров, рядовых работников и служащих.

В странах с социально-ориентированной рыночной экономикой наблюдается возрастающий уровень общественных затрат на образование. Расходы на эти цели за последние 20 лет во многих странах выросли на 20–40 %, что в решающей степени способствует повышению эффективности человеческого потенциала. Особую роль в этом играет обеспечение такого уровня оплаты труда квалифицированных работников, который, с одной стороны, реально отражал бы качество их профессиональной подготовки, а с другой – обеспечивал расширенное воспроизводство рабочей силы. В развитых странах превышение максимальной отраслевой оплаты над минимальной – не более двукратного. А в таких странах, как Австрия, Англия, Дания, Италия, Канада, США, Швеция, Япония, при равенстве профессионально-квалификационных показателей работников оплата их труда либо одинакова, либо близка по значению.

Россия выпадает из этого ряда. И хотя в последнее время в связи с реализацией национальных проектов возросли ассигнования государства на образование, что незначительно повлияло на рост заработной платы, все же проблема остается нерешенной. А это значит, что уровень профессиональной подготовки специалистов должен быть выше.

Работники высшей школы имеют прямое отношение к человеческому фактору. Его качество во многом зависит от того, как высока квалификация, профессионализм специалистов с высшим образованием.

Библиографический список

1. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – 2-е изд. / Е.Ф. Борисов. – М.: Проспект, 2004.
2. Макарян, А.С. Глобализация и человеческий потенциал / А.С. Макарян. – М.: Экономика, 2003.
3. Плотницкий, М.И. Экономика: учебное пособие / М.И. Плотницкий. – М.: Новое знание, 2002.
4. Яблукова, Р.З. Международные экономические отношения в вопросах и ответах: учебное пособие / Р.З. Яблукова. – М.: Проспект, 2004.
5. Яковец, Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2003.

МЕНЕДЖМЕНТ И МЕНЕДЖЕР

Н.А. МЕДВЕДЕВ, *проф. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, д-р экон. наук*

Английский термин «менеджмент» не переводится на русский язык дословно. Его принято переводить как «управление», а «менеджер» – как «руководитель». Менеджмент – это обязательно управление хозяйственной деятельностью. Есть и другие отличия. На Западе под менеджером подразумевают человека, который занимается управлением в определенной организации. В более широком смысле употребляется обезличенная форма – «администрация», «администрирование». Менеджер – это специально подготовленный профессиональный управляющий, который знает, что он принадлежит к особой профессии, а не является специалистом в какой-либо области.

Чтобы стать менеджером, необходимо обязательно занимать управленческую должность и (что очень важно) осознавать профессиональную принадлежность к менеджменту, (обладать знаниями в этой области), придерживаться норм поведения, присущих менеджерам.

Менеджмент выступает как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Профессионал в этой области работает по найму на должности менеджера. Современное производство основано на применении новейших технологий в соединении с высоким уровнем профессионализма работников. Будучи специалистом высокого уровня, менеджер обеспечивает связь и единство всего производственного процесса и оказывает влияние на эффективность производства, поэтому труд менеджера является производительным трудом. Менеджмент объединяет под своим началом труд многих специалистов: экономистов, статистиков, инженеров, психологов, юристов, бухгалтеров и др.

В качестве объекта менеджмента выступает хозяйственная деятельность предприятия в целом или ее конкретная сфера (финансы, сбыт и т. д.). Какой бы характер хозяйственная деятельность ни носила, но если она направлена на получение прибыли или предпринимательского дохода, то можно сказать, что она осуществляется при помощи менеджмента.

Особенности содержания хозяйственной деятельности предприятия определяются сферой его деятельности. Но общим для всех сфер является обеспечение процесса производства необходимыми ресурсами и поддержание его непрерывности. Под воздействием менеджмента находятся такие виды деятельности, как внедрение в производство результатов научных исследований, совершенствование технологического процесса, поддержание необходимого уровня качества продукции, материально-техническое снабжение, учет и отчетность, обеспечение финансовыми ресурсами и кадрами.

Хозяйственная деятельность предприятия требует от менеджера такого стиля работы, который основывается на непрерывном поиске способов рационального привлечения и использования необходимых ресурсов и повышения эффективности производства.

Одной из главных задач менеджмента является определение целей деятельности организации. Цели в организации – это конкретные конечные состояния или искомые результаты, которых хочет добиться коллектив при совместной работе. Формальные организации определяют цели через процесс планирования.

Целевое управление – это процесс, состоящий из четырех этапов: 1) выработка ясной и сжатой формулировки цели; 2) разработка реальных планов их достижения; 3) систематический контроль и измерение качества работы и результатов; 4) принятие корректирующих мер для достижения планируемых результатов.

Менеджер – это член организации, осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи. С полной ответственностью можно утверждать, что менеджеры являются «ключевыми людьми» в организации. Однако не все менеджеры играют одинаковую роль в организации, не все менеджеры занимают одинаковую позицию в организации, задачи, решаемые различными менеджерами, далеко не одинаковы и, нако-

нец, функции, выполняемые отдельными менеджерами, тоже не идентичны. Это связано с тем, что в организации существует иерархия, выполняются различные функции, и наконец, с тем, что существуют различные виды управленческой деятельности.

Организация не может существовать без менеджеров, и для этого существует ряд причин:

- менеджеры обеспечивают выполнение организацией ее основного предназначения;
- менеджеры проектируют и устанавливают взаимодействие между отдельными операциями и действиями, выполняемыми в организации;
- менеджеры разрабатывают стратегии поведения организации в изменяющемся окружении;
- менеджеры обеспечивают служение организации интересам тех лиц и учреждений, которые контролируют организацию;
- менеджеры являются основным информационным звеном связи организации с окружением;
- менеджеры несут формальную ответственность за результаты деятельности организации;
- менеджеры официально представляют организацию в церемониальных мероприятиях.

Являясь субъектом осуществления управленческой деятельности, менеджеры играют в организации ряд разнообразных ролей. Среди них можно выделить, *во-первых*, **роль по принятию решения**, выражающуюся в том, что менеджер определяет направление движения организации, решает вопросы распределения ресурсов, осуществляет текущие корректировки и т.п. Право принятия управленческих решений имеет только менеджер. Он несет ответственность за последствия принятого решения, поэтому должен не только уметь выбрать наилучший вариант решения. Это может сделать специалист по подготовке решений или даже машина. Менеджер должен **решиться** на то, чтобы **рисковать** повести руководимый им коллектив в определенном направлении. Это бывает зачастую сделать гораздо труднее, чем рассчитать оптимальное решение.

Во-вторых, **информационную роль**, состоящую в том, что менеджер собирает информацию о внутренней и внешней среде, распространяет информацию в виде фактов и нормативных установок и, наконец, разъясняет политику и основные цели организации. От того, насколько менеджер владеет информацией, насколько он может ясно и четко доводить информацию до членов организации, очень сильно зависит результат его работы.

В-третьих, менеджер выступает в качестве руководителя, формирующего отношения внутри и вне организации, направляющего членов организации на достижение целей, координирующего их усилия и, наконец, выступающего в качестве представителя организации. Менеджер должен быть человеком, за которым люди готовы идти, идеям которого они готовы верить. Поддержка членами коллектива своего руководителя в современных условиях является той базой, без которой ни один менеджер, каким бы хорошим и грамотным специалистом он не был, не сможет успешно управлять своим коллективом.

В зависимости от позиции менеджеров в организации, решаемых ими задач, характера реализуемых функций данные роли могут быть присущи им в большей или меньшей мере. Однако каждый менеджер обязательно принимает решения, работает с информацией и выступает руководителем по отношению к определенной организации.

Итак, менеджер – профессионально подготовленный управляющий, имеющий в подчинении группу работников, занимающий постоянную должность, наделенный в определенной сфере деятельности полномочиями по принятию решений и распоряжению ресурсами, а также ответственностью за достижение конечных результатов деятельности организации.

По меткому и выразительному определению Роберта Фалмера, «управляющий – это множество людей. Управляющий – это историк, пытающийся извлечь пользу из опыта других, психолог, учитывающий особенности природы людей, ученый – социальный психолог, признающий, что групповое состояние является очень важным инструментом управления, специалист по управлению группой на

основе понимания общественных систем, логики, употребляющий последние методы принятия решения, математик, применяющий системный подход к решению проблемы, и сложный коммуникационный центр, принимающий, упорядочивающий и перераспределяющий информацию».

М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури приводят классификацию ролей менеджеров Генри Минцберга, которая включает три крупные группы: *межличностные роли, информационные роли и роли по принятию решений*. Как указывает Минцберг, роли не могут быть независимы одна от другой. Наоборот, они взаимозависимы и взаимодействуют для создания единого целого. Межличностные роли вытекают из полномочий и статуса руководителя в организации и охватывают сферу его взаимодействий с людьми. Эти межличностные роли делают руководителя центром сосредоточения информации, что заставляет его играть информационные роли. Для качественного выполнения указанных ролей современный менеджер должен обладать определенными качествами, характерными чертами. Р.М. Фалмер выделяет несколько таких характеристик, главные из которых:

- ориентация на людей – больше времени посвящать взаимодействию с людьми и меньше времени проводить в офисе за разработкой всевозможных стратегий;

- отношение к исполнению – должен быть сделан упор на исполнение выполняемых работ, на решение поставленных задач;

- дух соперничества – современный менеджер (управляющий) должен уметь добиваться успеха в условиях острой конкуренции;

- внешняя перспектива – современный управляющий должен быть в состоянии управлять по нескольким направлениям; управленческое мастерство должно быть направлено на подчиненных и равных себе по рангу, на высших руководителей и на внешние отношения (на любого, кто имеет отношение к успеху) руководимой им организации;

- ориентация на системы – современный руководитель должен быть управляющим системами, где решения, которые принимает управляющий, часто зависят от вклада людей, не видимых им и не находящихся в зоне

его прямого контроля; поэтому управляющие должны расширить видение своей сферы деятельности и рассматривать свои действия в более далекой перспективе, т. е. в пределах всей системы;

- прагматизм, гибкость и способность иметь дело с неопределенностью: успешные управляющие, как правило, гибки и изменчивы, могут быстро реагировать на изменения в обстановке и вносить коррективы в план даже в процессе выполнения работы, поставленной задачи;

- ориентация на будущее – успешно работающий руководитель мыслит в соответствующем «временном интервале», который повышается с ростом уровня управления: руководитель на вершине управленческой пирамиды должен предвидеть будущее по меньшей мере на 10–20 лет вперед, руководителям нижнего уровня управления обычно необходима как минимум трехмесячная перспектива.

Российские ученые, такие как М.Ф. Русинов, М.Л. Разу, главными качествами современного высококвалифицированного менеджера считают высокий профессионализм, умение поддерживать новшества и поощрять совершенствование; заинтересовать персонал в откровенности и проведении эффективных групповых дискуссий; поощрять персонал за хорошую работу и критиковать при необходимости; оказывать помощь подчиненным, когда они в этом нуждаются; умение придерживаться принципиальной линии даже в кризисных ситуациях, не бросаясь в крайности; способность не откладывать дела, а решать их в порядке важности, устанавливая для себя жесткие сроки; неукоснительное соблюдение правил, принятых в системе; оперативность в принятии обоснованных решений, в том числе в ситуациях, связанных с риском.

Менеджмент должен обеспечить достижение цели при минимальных затратах и максимальной эффективности и повседневно заниматься предпринимательством.

Термин «предприниматель» ввел в научный оборот француз Р. Кантилон, живший в начале XVIII в. Он охарактеризовал предпринимателя как человека, который за определенную цену покупает средства производства, чтобы произвести продукцию и продать ее в

целях получения дохода, и который, принимая на себя обязательства по издержкам, не знает, по каким ценам может осуществляться реализация. В таком определении предпринимательство понимают как функцию с элементом риска.

В словарях предприниматель определяется как человек, профессионально занятый в сфере торговли, но в настоящее время под предпринимателем понимают человека – владельца предприятия, лицо, занимающееся какой-либо экономической деятельностью, приносящей ему прибыль (доход). Он должен понимать структуру потребностей и сочетать это понимание со знаниями в области управления производством. Он должен также иметь достаточно способностей творчески решать задачи согласования потребностей с производственными ресурсами, располагать капиталом, необходимым для организации дела.

Любой предприниматель одновременно является и менеджером. Для него характерны профессиональное знание сферы деятельности и наличие определенных знаний в области теории и практики управления производственно-сбытовой и маркетинговой деятельностью.

Право собственника – это право владения, пользования и распоряжения имуществом. Предприниматель сам использует это имущество в качестве средств производства для выпуска продукции и получения предпринимательского дохода. Таким образом, он превращается в управляющего, менеджера. Отношения собственности здесь выступают как управленческие отношения.

Современная экономическая наука выделяет следующие черты предпринимателя: принимает самостоятельно решения; восприимчив к новому; привержен к риску; поглощен результатами деятельности; крайне требователен к себе и к своим компаньонам.

Предприниматель не всегда может быть хорошим менеджером (разработчиком стратегии), имеющим навыки управления людьми. Слишком большая уверенность в себе мешает ему делегировать свои полномочия. Часто это незаурядная личность, всегда устремленная на достижение поставленной цели, получение запланированных результатов.

Предприниматель создает организацию и управляет хозяйственным процессом независимо от вида и сферы деятельности. Сфера хозяйственной деятельности включает финансовые, расчетные, правовые отношения, отношения, связанные с товародвижением, страхованием, рекламой продукции и услуг и др.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как физическими, так и юридическими лицами. Их деятельность называется индивидуальной предпринимательской деятельностью, регулируемой законами государства, которые разрешают заключать сделки, обязывают к ответственности.

Юридические лица осуществляют коллективное предпринимательство и являются носителями имущественных прав и обязанностей. В хозяйственном обороте юридические лица выступают от своего имени и существуют независимо от лиц, входящих в его состав, по обязательствам несут самостоятельную имущественную ответственность. В обеих формах предпринимательской деятельности может применяться или не применяться наемный труд работников.

Индивидуальный предприниматель может пускать в оборот свой, заемный капитал или использовать арендованное имущество для организации хозяйственной деятельности, приносящей предпринимательский доход и прибыль. Он пользуется правом создавать любые организации, принимать и увольнять работников на предусмотренных законом условиях, открывать счета в банках, производить расчетные и кассовые операции.

Предпринимательская деятельность осуществляется на постоянной основе, т.е. как систематическая хозяйственная деятельность. Рыночные отношения позволяют получать прибыль, которая идет на личное потребление и вкладывается в дальнейшее развитие хозяйственной деятельности.

Суть предпринимательства заключается в том, чтобы в условиях неопределенности рынка находить способы наиболее эффективного использования собственности в виде капитала, имущества, патентных прав и других ресурсов и добиваться использования этих возможностей в хозяйственной деятельности.

Предприниматель без статуса юридического лица отвечает по обязательствам, связанным с его деятельностью, всем своим имуществом. В статусе юридического лица он несет ответственность в зависимости от правового положения предприятия: либо всем капиталом и личным имуществом, либо только капиталом. Предпринимательство обоих видов предполагает персональную экономическую ответственность и бизнес. Под бизнесом понимается дело, занятие, связанное с лич-

ной наживой; коммерция; предпринимательская деятельность, приносящая доход. Бизнес – это деятельность, связанная в конечном счете с осуществлением на рынке операций обмена товаров и услуг между экономическими субъектами. По сравнению с предпринимательством бизнес – понятие более широкое, так как к нему относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности, направленных на получение прибыли.

ИНВЕСТИЦИИ В ЛЕСНОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

М.В. ЛОСЕВ, *проф. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, д-р экон. наук*,
А.Г. ДЖАРДЖИМАНОВА, *ст. преп. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ*

Позиция России на мировых рынках лесных товаров с высокой добавленной стоимостью не отвечает ее ресурсному потенциалу, умелое пользование которым может обеспечить значительные экономические выгоды и лидирующие позиции в иерархии лесных держав. Экспортная политика российского лесного сектора экономики укрепляет конкурентные позиции транснациональных компаний Финляндии, Швеции, Германии, а с начала нынешнего столетия – Китая. Россия поставляет им древесное сырье и покупает высококачественные изделия из древесины с высокой добавленной стоимостью.

Свидетельством невысокой конкурентоспособности отечественных изделий из древесины является значительно более низкая их доля в мировых объемах экспорта. В 2005 г. доля экспорта пиломатериалов в мировом объеме составила по физическому объему – 6,9 %, тогда как по стоимости лишь 2,8 %, экспорта фанеры – 5,6 % и 3,7 %, экспорта бумаги и картона – 2,5 % и 1,3 % соответственно.

Стоимость совокупного объема производства лесных и целлюлозно-бумажных товаров в расчете на единицу потребленного древесного сырья в России в 5–8 раз меньше в сравнении с США, Швецией, Финляндией, Японией, что говорит о низкой технической вооруженности и эффективности функционирования лесопромышленного комплекса.

В лесном секторе экономики основные технологии лесопромышленного производ-

ства, система управления лесами и правовая инфраструктура не отвечают международным стандартам сегодняшнего дня. Реструктуризация и модернизация производства опаздывает по сравнению с Канадой, США, Японией и странами Западной Европы на 20–30 лет. В качестве примеров можно назвать производство мебели из массивной древесины и пользующихся повышенным спросом на мировых рынках плит средней плотности (МДФ). Растущий спрос на вышеназванные изделия на внутренних рынках в основной мере покрывается за счет импорта. И таких примеров предостаточно в целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности.

Опыт мировых лидеров доказывает невозможность обеспечения устойчивого и динамичного развития экономики и высокой конкурентоспособности предприятий без глубокой интеграции бизнеса и науки. В таких странах, как США, Япония, инновационная модель стала базисной моделью устойчивого социального, экологического и экономического развития. Спрос на исследовательские работы и научно-техническую продукцию со стороны и государства, и предпринимательского сектора находится на весьма низком уровне. В этих условиях сохраняется весьма скромная инновационная активность частных предприятий лесопромышленного комплекса, включая иностранные и совместные предприятия.

В России не создан действенный механизм формирования и эффективного исполь-

зования инновационного потенциала. При этом имеется в виду благоприятный инвестиционный климат, налоговые льготы, развитие венчурного бизнеса, взаимодействие малого бизнеса и крупных компаний. Все отрасли российской промышленности выступают в качестве нетто-импортеров новых технологий. По данным за 2005 г. экспорт российской лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности высоких технологий составил всего лишь 9 млн руб., тогда как импорт – 2082 млн руб.

Вследствие прошлой и действующей в настоящее время системы лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов Россия постепенно теряет ресурсы крупномерной высококачественной древесины. В условиях отсутствия развитой инновационной системы Россия стремительно теряет и второе свое преимущество в конкурентной борьбе на мировых рынках – относительно низкие издержки производства, в основу которых положена низкая плата за право пользования лесными ресурсами, а также за труд.

Вследствие неблагоприятного инвестиционного климата объем инвестиций в лесопромышленный комплекс в 2005 г. составил лишь 27,0 млрд руб. Этого недостаточно даже для поддержания, а тем более для реализации таких крупных проектов, как строительство новых целлюлозно-бумажных комбинатов, плитных производств. По оценкам экспертов, для модернизации деревообрабатывающей промышленности ежегодный объем инвестиций должен быть увеличен более чем на порядок.

В России необходимо системное решение многочисленных правовых, экономи-

ческих и организационных вопросов на пути к инновационному развитию лесного сектора экономики. До сих пор не разработана единая стратегия инновационного развития российской промышленности и в том числе лесопромышленного сектора экономики, не определены права собственности на лесные ресурсы, не создан эффективный механизм реализации прав государственной собственности на леса.

Необходимо внести ряд изменений и дополнений в налоговый, бюджетный и таможенный кодексы Российской Федерации.

Стимулирование производства изделий с высокой добавленной стоимостью требует совершенствования таможенно-тарифного регулирования внешней торговли лесными товарами.

Среди других актуальных задач следует отметить обеспечение государственной поддержки для становления малого и среднего бизнеса в виде инвестиций в инфраструктуру, льготного кредитования, включая бюджетные кредиты для формирования межсезонного запаса с целью высвобождения оборотных средств на инвестиционную деятельность; повышение квалификации и, соответственно, конкурентоспособности предпринимателей; улучшение институциональных и экономических предпосылок для привлечения инвестиций российского и иностранного капитала; стимулирование создания производств по первичной переработке древесины за счет налоговых каникул до момента окупаемости инвестиций; государственное стимулирование финансовых институтов, кредитующих малый и средний бизнес; антимонопольное регулирование рынков лесных товаров и рынков лесных ресурсов.

ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.И. АКИНШИНА, *соискатель каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ*

Необходимость применения методик управленческого анализа в современных условиях обусловлена тем, что руководство большинства российских предприятий стратегически важные оперативные решения принимает, опираясь на интуицию. Такая ситуа-

ция не всегда положительно сказывается на эффективности деятельности предприятия и является следствием отсутствия достаточной информационной базы для принятия управленческих решений. Улучшение качества управления требует развития и совершенствова-

ния информационной системы предприятия. При этом неотъемлемой частью стратегии, направленной на повышение экономической эффективности принятия управленческих решений, является оценка деятельности отдельных составляющих предприятия – структурных подразделений.

Экономическая оценка – совокупность инструментов, методик, способов и действий, позволяющих осуществить анализ деятельности предприятия в целом или отдельных его частей.

Механизм использования экономической оценки в управленческом анализе позволяет установить конкретный состав, общую логику и этапы выполнения отдельных работ: мониторинг внутренней среды, формирование и выбор альтернатив; регулирование внутренних условий, корректировка управленческой стратегии.

В современных условиях предприятия лесопромышленного комплекса ограничены в возможностях расширения ресурсного потенциала. Разработка стратегии «от ресурсов» представляется наиболее эффективной в такой ситуации. Оценить сильные и слабые стороны обеспеченности ресурсами подразделений лесопромышленного предприятия предлагается, используя модель, показанную на рис. 1.

Для выбора исходных данных необходимо определить составляющие ресурсного потенциала для производственных подразделений лесопромышленного предприятия и критерии, характеризующие наличие или состояние данных ресурсов. Например:

- оборудование – загрузка, изношенность;
- технология – новизна, сложность в обслуживании;
- персонал – навыки, мотивация;
- материальные ресурсы – качество (сортность), наличие;
- управление – опыт руководства, информация и т.п.

Далее необходимо оценить рассматриваемые критерии ресурсного потенциала производственных подразделений.

Например (максимум 5 баллов):

- оборудование – загрузка – 3, изношенность – 4;

- технология – новизна – 2, сложность в обслуживании – 4;
- персонал – навыки – 5, мотивация – 1;
- материальные ресурсы – качество (сорт) – 3, наличие – 5;
- управление – опыт руководства – 5, информация – 3 и т.п.

Можно производить сравнение ресурсов отдельного производственного подразделения с оптимальным (желаемым) потенциалом, с другими подразделениями того же предприятия или же другого подобного предприятия. Однако необходимо иметь в виду, что выбранные критерии неравнозначны по отношению к целям и задачам предприятия (подразделения). В процессе сравнения оценка неравнозначности выбранных критериев должна оставаться постоянной. Неравнозначность также может быть оценена баллами – чем важнее критерий для результатов подразделения, тем больше баллов заслуживает данный критерий.

Формула для расчета индикатора ресурсного потенциала подразделения предприятия

$$I_{\text{рп}} = (\sum O_p \times O_v) / n, \quad (1)$$

где $I_{\text{рп}}$ – индикатор ресурсного потенциала подразделения предприятия;

O_p – оценка ресурса в баллах;

O_v – оценка важности ресурса в баллах;

n – количество видов ресурсов.

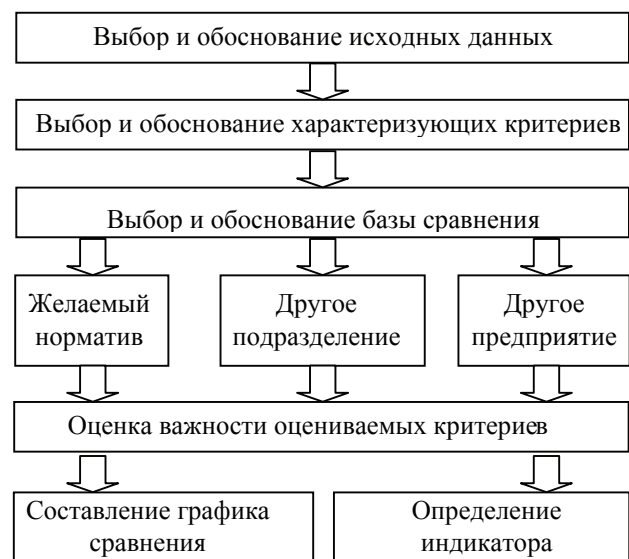


Рис. 1. Модель оценки ресурсного потенциала подразделений лесопромышленного предприятия

Т а б л и ц а 1

**Критерии ресурсного потенциала производственного подразделения А
лесопромышленного предприятия**

Ресурсы	Критерии оценки	Оценка, O_p	Важность, O_v	$O_p \times O_v$
Оборудование	загрузка	3	5	15
	изношенность	4	4	16
	Итого			31
Технология	новизна	2	4	8
	сложность в обслуживании	4	5	20
Итого				28
Ресурсы	Критерии оценки	Оценка, O_p	Важность, O_v	$O_p \times O_v$
Материальные ресурсы	качество	3	4	12
	наличие	5	4	20
	Итого			32
Персонал	навыки	5	3	15
	мотивация	1	4	4
	Итого			19
Управление	опыт руководства	5	4	20
	информация	3	5	15
	Итого			35
Всего $\Sigma O_p \times O_v$				145

Т а б л и ц а 2

**Критерии ресурсного потенциала производственного подразделения Б
лесопромышленного предприятия**

Ресурсы	Критерии оценки	Оценка, O_p	Важность, O_v	$O_p \times O_v$
Оборудование	загрузка	4	5	20
	изношенность	4	3	12
	Итого			32
Технология	новизна	4	4	16
	сложность в обслуживании	3	5	15
	Итого			31
Материальные ресурсы	качество	2	5	10
	наличие	3	4	12
	Итого			22
Персонал	навыки	4	4	16
	мотивация	3	5	15
	Итого			31
Управление	опыт руководства	2	5	10
	информация	1	4	4
	Итого			14
Всего $\Sigma O_p \times O_v$				130

Рассмотрим в качестве примера сравнение ресурсного потенциала производственных цехов А и Б лесопромышленного предприятия.

Для расчета индикаторов предлагается составить таблицы 1 и 2.

Из таблиц 1 и 2 можно рассчитать индикаторы ресурсного потенциала по формуле (1).

Индикатор ресурсного потенциала цеха А

$$I_{\text{рп}} = 145 / 5 = 29.$$

Индикатор ресурсного потенциала цеха Б

$$I_{\text{рп}} = 130 / 5 = 26.$$

Очевидно, что индикатор ресурсного потенциала выше у цеха А.

Если рассматривать таблицы 1 и 2, то можно увидеть, что цех Б существенно проигрывает цеху А в таком ресурсе, как управление: если у цеха А итоговый показатель

оценки данного ресурса составляет 35 баллов по рассматриваемым критериям, то у цеха Б данный показатель составляет 14 баллов по тем же критериям и т.д.

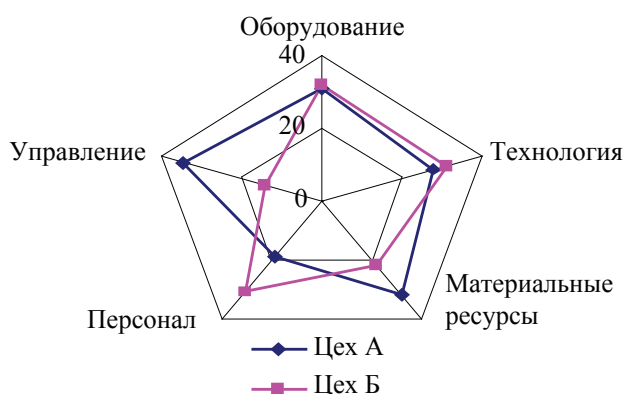


Рис. 2. Сравнение ресурсного потенциала производственных подразделений цехов А и Б лесопромышленного предприятия

В различных случаях возможно использование как разного количества рассматриваемых ресурсов, так и различных критериев их оценки. Данные особенности определяются индивидуальностью и спецификой предприятия и его подразделений.

Для более наглядного сравнения предлагается составить график (рис. 2), используя

данные таблиц 1 и 2. В качестве точек для сравнения на графике выбираем «Итого» по каждому ресурсу, т.е. сумму произведений критериев оценки и их важность для каждого подразделения.

Система ресурсного потенциала, ее составляющие и методы интерпретации должны постоянно развиваться и совершенствоваться, во-первых, в соответствии с возможными изменениями в организационной структуре, а во-вторых – с текущими и стратегическими подцелями подразделений и целями предприятия.

Библиографический список

1. Ананькина, Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др. – М: ЮНИТИ, 2004. – С. 242.
2. Асташова, Ю.В. Показатели процесса в системе менеджмента / Ю.В. Асташова, А.И. Демченко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №1.
3. Иванова, Н.Е. Предприятие как основа управленческих решений / Н.Е. Иванова // Модели предметной области в экономике и управлении: материалы межвузовской научно-практической конференции. – Отрадная, изд-во ОГИ, 2003.
4. Орлов, А.И. Принятие решений: теория и методы разработки управленческих решений / А.И. Орлов. – М.-Ростов-на-Дону: «Март», 2005. – С. 186.

БЕНЧМАРКИНГ И ЕГО ИНСТРУМЕНТЫ

В.В. АРТЮШКИН, *соискатель каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

В последние годы в России стали успешно применяться современные идеи бенчмаркинга.

В классическом варианте выделяют пять основных принципов бенчмаркинга [1,3]:

- концентрация на качестве;
- признание важности бизнес-процессов;
- важность учета несовершенства классической модели системы всеобщего управления качеством TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM);
- необходимость систематического проведения внешнего бенчмаркинга;
- бенчмаркинг – основа выживания фирмы.

Бенчмаркинг стремительно вошел в жизнь рыночных структур мира в 90-е гг. прошлого столетия. Зародившись на стыке менеджмента и маркетинга, он быстро и прочно занял достойное место в рыночной экономике всего мира. Местом рождения идей и концепции бенчмаркинга принято считать Японию, где в процессе разработки программ улучшения качества продукции и был сделан первый шаг в этом направлении.

В основе бенчмаркинга лежит сравнение продукта конкурента (или компонентов конкретного продукта) с продуктом собственной фирмы, проводящей анализ в целях повышения конкурентоспособности своего продукта.

Понять неизбежность появления бенчмаркинга (или близкой к нему идеологии,

которая появилась бы как альтернатива) несколько проще, если ознакомиться с хорошо известной в рыночной среде «системой всеобщего управления качеством» – TQM.

TQM как концепция управления качеством товаров появилась в результате перенасыщения рынков и ожесточенной конкуренции.

Как только производители товаров осознали, что потребителю важно не только качество товара, но и качество прилагаемой к нему услуги, так неизбежно была вызвана к жизни TQM.

Из западных источников литературы [1, 2] известно, что TQM – это стратегический подход к менеджменту, нацеленный на производство самого лучшего товара или услуги среди инновационных и непрерывно модифицируемых аналогов. TQM подчеркивает важность каждого сотрудника компании как истинного профессионала и эксперта, владеющего необходимыми знаниями, навыками и опытом, и соответственно, способного генерировать идеи относительно совершенствования процесса ведения бизнеса.

В качестве основных принципов TQM выделяют:

- постоянное отслеживание изменений в социокультурной среде компании, способных оказать влияние как на концепцию качества, принятую компанией, так и на систему контроля качества;
- наличие работоспособной схемы процесса постоянного и непрерывного совершенствования как компании в целом, так и ее товаров и услуг;
- ориентированность на покупателя;
- заинтересованность всего персонала компании;
- вовлеченность высшего управленческого звена, несущего персональную ответственность за реализацию концепции TQM;
- определение издержек, связанных с поддержанием необходимого уровня качества;
- исповедование философии «предотвращения угроз» со стороны внешней среды;
- постоянная поддержка системы управления качеством.

В дополнение к сказанному особо необходимо подчеркнуть важность разработки

системы документации качества. Это непрерывное условие реализации TQM. Приобретаемые потребителями товары и услуги должны соответствовать установленным стандартам, при этом данный процесс должна контролировать сама компания. Каждая единица продукции должна проходить через жесткую систему контроля качества. Более того, все записи результатов тестирования качества продукции должны подлежать архивации. В частности, система документации качества предполагает сопровождение каждой партии товара документом, в котором перечислены основные параметры и характеристики товара и указана дата, до которой товар должен быть распродан.

В качестве основных причин неудачной реализации системы TQM выделяют:

- отсутствие обратной связи с потребителями;
- отсутствие у руководства компании ясных стратегических целей компании и недостаточная проработка направлений ее развития;
- недооценка необходимости нести затраты, связанные с поддержанием требуемого уровня качества;
- недостаточно уважительное отношение руководства к персоналу;
- отсутствие реальных измерителей эффективности работы персонала;
- отсутствие четкой системы документации качества.

Рассмотрим в свете концепции TQM более подробно сущность названных выше пяти принципов бенчмаркинга.

Принцип 1. Концентрация на качестве

Всесторонняя концентрация на качестве предполагает непрерывную работу в области качества по всем аспектам и функциям организационной деятельности компании, а не только в процессе предоставления услуги или продукта конечному потребителю. В связи с этим чрезвычайно важна мотивация и лояльность персонала компании. Персонал компании ответственен за качество производимой продукции и оказываемых в целях наиболее полного удовлетворения потребностей покупателя услуг. Соответственно, и подход к

решению проблем качества должен быть ориентирован на предотвращение ошибок и брака, а не на их распознавание и исправление. Для понимания и, что самое главное, принятия данной идеологии часто необходима глобальная перестройка корпоративной культуры компании, направленная на переход от подхода, противодействующего появлению брака, к подходу, предотвращающему его появление. Нередки и соответствующие организационные изменения. В последние годы все чаще особое значение придается распознаванию так называемых «внутренних покупателей» и выявлению их потребностей. Не ослабевает внимание, уделяемое взаимоотношениям между поставщиком и потребителем. Вне всякого сомнения, решение вышеозначенных проблем требует заинтересованного участия всех сотрудников компании, что не может не найти отражения в корпоративной культуре.

Принцип 2. Важность бизнес-процессов

Второй основной принцип бенчмаркинга – важность бизнес-процессов. Для бенчмаркинга бизнес-процессы, протекающие в организации, намного важнее, чем процесс функционирования таких классических функциональных подразделений, как финансовый отдел, отдел продаж и др. Любая компания есть ни что иное, как система функционирования основных и второстепенных бизнес-процессов. Причем любой основной бизнес-процесс связан с производством продукции или предоставлением услуг конечному потребителю, а, следовательно, и с работой всех или большинства функциональных подразделений компании, основная задача которых – обслуживание бизнес-процессов, протекающих в ней. Результаты анализа бизнес-процессов наглядно свидетельствуют о том, что ответственность за их протекание, как правило, не закреплена за конкретным структурным подразделением компании, что, с одной стороны, крайне негативно отражается на деятельности последней, а с другой, по утверждению практиков, сделать практически невозможно. Следовательно, конечный потребитель продукции или услуг, степень удовлетворения которого и является конечным результатом бизнес-процессов, должен полагаться на ка-

чество и удовлетворительную завершенность каждого этапа бизнес-процесса, а также на отлаженность коммуникационных процессов между всеми функциональными подразделениями организаций, вовлеченных в них.

Концентрация внимания на бизнес-процессах позволяет выявить их глобальные недостатки, такие как необоснованные задержки, недостаток оперативного контроля, и, что самое важное, выделить те этапы процесса, по которым нет четкого закрепления ответственности за их успешную, а другого быть не может и не должно, реализацию. Согласно концепции бенчмаркинга, любой бизнес-процесс должен быть промаркирован, т.е. должен иметь несколько без труда распознаваемых точек, по которым можно, во-первых, определить, насколько успешно протекает бизнес-процесс, и, соответственно, насколько успешно компания работает в данный момент, во-вторых, спланировать внедрение изменений, способных отслеживать будущие достижения компании в области совершенствования бизнес-процессов. Концентрация на бизнес-процессах позволяет всесторонне проанализировать внутреннюю работу организации как открытой системы, что чрезвычайно важно.

Принцип 3. Необходимость учета несовершенства классической модели TQM в процессе планирования бенчмаркинговой деятельности

Классическая модель TQM базируется на необходимости постоянного улучшения (усовершенствования), культурных изменениях, постоянной природе улучшений, групповой работе и важности вклада каждого. Программа реализации системы TQM, во-первых, должна находиться под непосредственным контролем высшего руководства организации, во-вторых, должна быть задолго до начала ее реализации спланирована, опробована, подкорректирована, если это необходимо, и повторно отработана. Даже при тщательном соблюдении всех вышеперечисленных требований нередко совершается серьезная ошибка: при оценке результатов внедрения системы TQM за основу берется степень выполнения поставленных целей и

задач по сравнению с предыдущим результатом (до внедрения TQM). Безусловно, данная концепция оценки не лишена логики, но она может применяться лишь на начальных этапах внедрения системы, поскольку впоследствии возникает вопрос: достаточно ли полно менеджмент фокусируется на процессах улучшения (усовершенствования) и на сегодняшних проблемах организации. По сути, принятием решения о необходимости разработки и реализации программы внедрения TQM руководство организации, в некотором смысле, признает неэффективность управления в прошлом. Тогда зачем сопоставлять результаты внедрения TQM с тем, что было до внедрения системы? И кто из персонала организации возьмет на себя смелость объективно оценить: что нуждается в улучшении и насколько? Сделать это чрезвычайно сложно. Поэтому не вызывает сомнения факт, что методика оценки результатов внедрения концепции TQM, в основе которой лежит прошлое состояние основных систем организации и субъективная величина степени выполнения поставленных целей и задач по меньшей мере некорректна.

Вне всякого сомнения, руководство организации должно устанавливать приоритеты в стратегических целях, но при этом необходимо убедиться в том, что ничто не упускается из виду, что конкуренты не заимствуют основные идеи, что подход к управлению организацией верен, но при этом, несмотря на соблюдение всех перечисленных условий, у конкурентов все же есть преимущество, а значит, есть чему учиться и что перенимать.

Принцип 4. Систематическое проведение внешнего бенчмаркинга

Как только персонал организации поймет необходимость непрерывного, всестороннего и тщательного изучения как основных конкурентов организации, так и лучших примеров и образцов мировой практики, и осознает важность внутренних бизнес-процессов, необходимо объединить эти два аспекта деятельности организации в единую систему и систематически скрупулезно анализировать внутренние процессы, технологии, механизмы, сопоставляя их с внешними бенчмарками.

Только систематический сопоставительный анализ позволяет создать основу для последовательной реализации процесса улучшения (усовершенствования).

Принцип 5: Бенчмаркинг – основа выживания

Пятый и последний принцип бенчмаркинга гласит: без бенчмаркинга выживание организации в условиях агрессивной внешней среды невозможно, о чем, к примеру, свидетельствует успешный опыт корпорации Херох. Тем не менее, для того чтобы начать действовать, нет необходимости доводить ситуацию до критического момента [3].

В качестве основных необходимо выделить две наиболее важные предпосылки успешной реализации концепции бенчмаркинга: одобрение руководства и убежденность в необходимости изменений.

Одобрение руководства необходимо для того, чтобы процесс внедрения концепции бенчмаркинга прошел успешно. Время, затрачиваемое на внедрение концепции бенчмаркинга, во многом зависит от специфики компании. Практика показывает, что в среднем требуется от 2 до 18 месяцев на проведение первоначальных исследований, уровень затрат на которые всегда крайне высок. Только после этого осуществляется переход к процессу внедрения улучшений. Необходимо понимать, что бенчмаркинг не приносит быстрого результата, поэтому руководству организации нужно запастись терпением и лично осуществлять тщательное управление процессом изменений, в противном случае концепция бенчмаркинга обернется очередным разочарованием.

Убежденность в необходимости изменений. Руководство организации несет ответственность за создание корпоративной культуры, способствующей процессу внедрения и за немедленное подавление всякого сопротивления внутриорганизационным изменениям. Персонал организации с самого начала должен быть вовлечен в процесс внедрения концепции бенчмаркинга. Безусловно, не каждый может и должен входить в состав исследовательской группы. В данном случае важна как можно более полная информиро-

ванность сотрудников компании о сути концепции бенчмаркинга и о происходящих процессах, поскольку каждому из них на своем месте предстоит внедрять изменения.

Результат внедрения во многом зависит от тщательности подготовки к процессу реализации технологии бенчмаркинга. Для получения максимальных результатов процесс должен быть четко спланирован, направлен, отслежен и проработан. Попытки сделать слишком много за слишком короткий срок, как правило, влекут за собой информационную перегрузку персонала и, что самое главное, путаницу в приоритетах. Для ознакомления сотрудников организации с техно-

логией бенчмаркинга достаточно двух или трех областей (направлений) исследования. Впоследствии поддержка и активное участие в процессе бенчмаркинга высшего руководства организации послужат ускорителями дальнейшей деятельности.

Библиографический список

1. Джорж, С. Всеобщее управление качеством (TQM)/ С. Джорж, А. Ваймерских. – СПб.: Виктория плюс, 2002. – 312 с.
2. Кеннет, Дж. Кук. Малый бизнес. Стратегическое планирование. Пер. с англ. Дж. Кук. Кеннет. – М.: Изд. Дом «Довгань», 1998. – 168 с.
3. Михайлова, Е.А. Основы бенчмаркинга / Е.А. Михайлова. – М.: Юристъ, 2002. – 198 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ АУДИРОВАНИЯ ДОХОДОВ УБЫТОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.Н. АРХАНГЕЛЬСКАЯ, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ, канд. экон. наук,
Е.И. БЕЛЯКОВА, ст. преподаватель каф. финансов, банковского и биржевого дела МГУЛ

По данным Росстата, доля убыточных предприятий в различных отраслях различается. Процент убыточных организаций колеблется от 13,2 % до 58 %. Самая высокая доля убыточных предприятий в организациях, занятых управлением и эксплуатацией жилого фонда – 58 % и энергетике – 55,7 %. Далее в списке обозначена добывающая промышленность – 38,4 % и строительство – 31 %. Меньший процент убыточных предприятий выявился в оптовой торговле – 21,4 %, в сфере связи – 26,5 %, в строительстве трубопроводов – 13,2 %. Данное положение вызывает необходимость аудирования деятельности таких предприятий.

Признание предприятия убыточным напрямую связано с такими показателями, как доходы и расходы предприятия, и особенностями их определения в целях налогообложения.

Доходами организации в бухгалтерском учете признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вклада участников.

Порядок определения доходов и их классификация для налогового учета установ-

лены статьей 248 главы 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ. Доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Доходы для целей налогообложения согласно пункту 1 статьи 248 НК РФ подразделяются на доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации) и внереализационные доходы. Ст. 38 НК РФ, определяет объекты налогообложения: товары, работы и услуги.

Товаром для целей НК РФ признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. В целях регулирования отношений, связанных с взиманием таможенных платежей, к товарам относится и иное имущество, определяемое Таможенным кодексом Российской Федерации, утвержденным Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ.

Работой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и/или физических лиц.

Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой

не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Состав и порядок определения доходов от реализации и внереализационных доходов приведены в статьях 249 и 250 НК РФ. Перечень внереализационных доходов, поименованных в статье 250 НК РФ, не закрыт, и поэтому все доходы, возникающие у налогоплательщика и отвечающие определению дохода, данному в статье 41 НК РФ, подлежат налогообложению, за исключением доходов, перечисленных в статье 251 НК РФ.

К внереализационным доходам относят такие, как:

1. Доходы от долевого участия в других организациях, за исключением дохода, направляемого на оплату дополнительных акций (долей), размещаемых среди акционеров (участников) организации.

2. Доходы в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса, установленного ЦБ РФ на дату перехода права собственности на иностранную валюту (особенности определения доходов банков от этих операций установлены ст. 290 НК РФ).

3. Доходы в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов, пеней и/или иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба.

4. Доходы от сдачи имущества в аренду (субаренду), если такие доходы не определяются налогоплательщиком в порядке, установленном ст. 249 НК РФ.

5. Доходы от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (в частности, от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности), если такие доходы не определяются налогоплательщиком в порядке, установленном статьей 249 НК РФ.

6. Доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам.

7. Доходы в виде сумм восстановленных резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов в порядке и на условиях, установленных ст. 266, 267, 292, 294, 294.1, 300, 324 и 324.1 НК РФ.

8. Доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) имущественных прав, за исключением случаев, указанных в ст. 251 НК РФ и другие.

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленных, в соответствии с НК РФ налогоплательщиком покупателю товаров (работ, услуг, имущественных прав). В соответствии с НК РФ такими налогами являются налог на добавленную стоимость (статья 168 НК РФ) и акциз (статья 198 НК РФ), то есть суммы косвенных налогов, взимаемых с контрагентов за товары (работы, услуги) и подлежащих уплате в бюджет. Доходами самой организации-налогоплательщика налоги на прибыль не являются.

Доходами от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных для перепродажи, и выручка от реализации имущественных прав.

Дата признания доходов для целей налогообложения определяется налогоплательщиком самостоятельно, в зависимости от выбранного им в учетной политике метода:

– по методу начисления, в соответствии со статьей 271 НК РФ;

– по кассовому методу, применяя статью 273 НК РФ.

Документы, необходимые для определения дохода. С 1 января 2006 г. вступила в действие новая редакция НК РФ. В соответствии с новой редакцией статьи 248 НК РФ доходы учитываются на основании первичных и других документов, подтверждающих полученные налогоплательщиком доходы, и документов налогового учета.

Определения первичных документов налоговое законодательство не дает, тем не менее, согласно пункту 1 статьи 11 НК РФ: «Институты, понятия и термины гражданс-

кого, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в настоящем Кодексе, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом». Таким образом, для определения первичных документов необходимо использовать действующую редакцию Федерального Закона от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно статье 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 года №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Они служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Данные документы принимаются к учету по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны обязательно содержать реквизиты, указанные в ст.9 Федерального Закона №129-ФЗ. Кроме того, формы документов, которые организация разрабатывает самостоятельно, должны быть обязательно утверждены приказом по учетной политике организации.

Под документами налогового учета, в соответствии со статьей 314 НК РФ, понимаются аналитические регистры налогового учета, формы которых разрабатываются налогоплательщиками и утверждаются в учетной политике организации для целей налогообложения прибыли.

Федеральным законом №58-ФЗ в НК РФ внесены изменения, вступающие в действие с 1 января 2006 г. В частности, изменения, внесенные в статью 248 НК РФ, позволяют налоговым органам определять доход на основании других документов, подтверждающих полученные налогоплательщиком доходы. К данным документам можно отнести, например, перерасчет выручки от реализации в соответствии со статьей 40 НК РФ, свидетельские показания и другие документы, не соответствующие ст. 9 ФЗ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ. Фактически у налоговых органов появляется возможность определять доход, базируясь не только на имеющихся в орга-

низации документах, но и формировать их самостоятельно (например акт проверки). До 1 января 2006 г. данного текста не было, что можно использовать при спорах с налоговыми органами, если они будут применять документы, не являющиеся первичными для увеличения налогооблагаемого дохода. В итоге можно сказать следующее: данный пункт изменений, внесенных п.4 ст.1 ФЗ № 58-ФЗ, позволит налоговым органам инкриминировать налогоплательщику доход на основании документов, которые не соответствуют требованиям формы первичного документа.

Убыточные предприятия при определении финансового результата отражают превышение расходов над доходами, что вызывает особый интерес при аудировании данного вопроса.

Аудит доходов и расходов основан на использовании нормативных документов, регулирующих аудиторскую деятельность:

- Федеральный закон от 7.08.2001г. N119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм.);

- указы Президента РФ, не противоречащие федеральным законам;

- постановления Правительства РФ;

- Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. N 696 (с изм.);

- правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ (действующие до утверждения соответствующих федеральных стандартов);

- стандарты аудиторской деятельности саморегулируемых аудиторских объединений;

- внутрифирменные стандарты аудиторской деятельности.

Организация аудиторской проверки доходов организации в обобщенном виде может быть представлена следующими этапами:

- предварительный этап планирования аудита;

- составление плана и программы аудирования доходов (убытков), при подготовке которых следует установить приемлемый уровень существенности и аудиторский риск.

– определение с учетом установленного риска и уровня существенности детально перечня аудиторских процедур для получения аудиторских доказательств и определения аудиторской выборки;

– проведение аудита и оформление полученных результатов (рекомендаций, отчета, заключения).

В процессе аудиторских проверок составляются аудиторские документы, которые являются основными документами, подтверждающими объем и качество выполняемой работы, отражая при этом использование при проведении аудита как перечисленных выше документов, так и регистров синтетического и аналитического учета по учету доходов и расходов.

Основной целью аудита отчетных данных о финансовых результатах является установление их достоверности и соответствия принятой на предприятии учетной политики относительно формирования информации о прибылях и убытках действующему законодательству. То есть необходимо проверить полноту и точность отражения в отчетности прибылей (убытков); осуществить контроль за соблюдением нормативных документов, регулирующих правила ведения учета доходов, расходов, результатов деятельности и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (в частности форма № 2 по ОКУД), налоговой отчетности, методологию оценки.

Одним из методов при проведении аудита может служить сетевая модель – динамичная, информативная, отображающая процесс аудиторской проверки как комплекса работ, направленных на достижение единой цели – оценки достоверности бухгалтерской отчетности.

Включение в сетевую модель всех аудиторских процедур, предусмотренных в программе аудиторской проверки, позволяет достичь таких принципов планирования в аудите, как комплексность и оптимальность. Критический путь указывает на наиболее важные работы, от которых зависят сроки выполнения всего комплекса работ.

В современном аудите можно выделить четыре основных подхода к созданию методик аудита: бухгалтерский, юридический, специальный, отраслевой.

С точки зрения бухгалтерского подхода аудит доходов организации является традиционным. Он заключается в разработке методики аудита и его проведению по конкретному разделу бухгалтерского учета «аудит доходов и расходов». Аудит охватывает отраженные в учете факты хозяйственной деятельности по балансовым счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», а также финансовый результат по балансовым счетам 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и выявление тех позиций, которые ставят предприятия в категорию убыточных.

Юридический подход включает разработку методики проверки с юридической точки зрения. В некоторых аспектах такая методика пересекается с бухгалтерской, но подразумевает более глубокое изучение правовой стороны отражения хозяйственной деятельности экономического субъекта в учете. В правилах (стандартах) аудиторской деятельности их называют методиками проверки средств системы контроля.

Специальный подход включает разработку методики проверки групп экономических субъектов, обладающих общими специальными признаками (структурой управления, структурой капитала, численностью работников, организационно-правовой формой, налоговым режимом и др.), например, методики аудита предприятий с иностранными инвестициями, представительств иностранных юридических лиц, действующих на территории РФ, субъектов малого предпринимательства.

При отраслевом подходе разрабатывается методика аудита экономических субъектов в зависимости от вида их деятельности и отраслевой принадлежности. К ней можно отнести методику аудита предприятий торговли, аудит сельскохозяйственных предприятий, строительных организаций, банков, страховых организаций, инвестиционных институтов. В такой методике учтены особенности аудита дохода организации с учетом состава затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг), организации управленческого учета и др.

В настоящее время все большее внимание уделяется проведению аудита в условиях компьютерной обработки данных (КОД).

Аудит в условиях КОД сохраняет своей целью независимую проверку отражения в учетных регистрах финансово-хозяйственной деятельности клиента для установления и подтверждения достоверности отчетности, а также соответствия действующему законодательству совершенных финансово-хозяйственных операций.

При проведении аудита в системе КОД сохраняются основные элементы методологии учета, но использование технических средств способствует их дальнейшему развитию и совершенствованию. Для проверки хозяйственных операций, наряду с традиционными первичными учетными документами, используются и первичные учетные документы на машиночитаемом носителе; постоянные нормативно-справочные и производные показатели, которые могут быть

проверены по данным, хранящимся в памяти компьютера или на машиночитаемых носителях информации.

Наряду с традиционными ручными формами счетоводства может применяться форма учета, ориентированная на прогрессивные методы формирования выходной информации и обеспечения ее достоверности.

К достоинству аудита в условиях КОД относится совмещение синтетического и аналитического учета, систематического с хронологическим учетом, что ведет к повышению оперативности и удобству использования учетной и отчетной информации. Все это возможно с использованием уже разработанных информационных технологий (например, языка программирования Visual Basic, который обеспечивает пакет Microsoft Office (Word, Excel, Access)).

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ И БЮДЖЕТИРОВАНИЮ ПРОДАЖ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

П.Г. АФАНАСЬЕВ, *соискатель каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

Выбор политики управления запасами заключается в ответе на один простой вопрос: «Какая величина запасов является для мебельной компании оптимальной?» Что же будет критерием правильности определения такой величины? Очевидно, что запасы нужны для того, чтобы выполнять заказы своих клиентов на товары в нужном количестве и в установленные сроки. Однако запасы требуют расходов на их содержание, пока они не «дождутся своего часа» и не будут реализованы. Причем потери компании возрастают прежде всего из-за отвлечения части оборотного капитала, инвестированного в запасы. Поэтому мебельная компания должна найти для себя оптимальное сочетание между издержками и выгодами от выбранного уровня товарных запасов, чтобы определить, какая величина запасов по каждой товарной группе (или даже позиции) является достаточной. При этом желательно, кроме чисто эмпирических наблюдений за ситуациями типа: «есть заказы – нет товаров» и «есть запасы – не хватает денег», перейти к более объективным критериям.

В качестве базовых индикаторов качества выбранной политики управления запасами могут использоваться как непосредственные, так и более обобщенные критерии, а также их различные комбинации. Например, показатели достаточности запасов для удовлетворения покупательского спроса; так называемый «уровень обслуживания», под которым понимается процент от общего объема имеющихся запросов, который удовлетворен из имеющихся материальных запасов без дополнительного заказа. Показатели, основанные на поиске оптимального размера заказа, исходящие из соотношения стоимости хранения запасов и стоимости выполнения заказов. Издержки хранения выступают ограничением на размер запасов. Причем в стоимость хранения входят «вмененные» издержки. Они характеризуют прибыль, которая могла быть получена, если бы средства были использованы не для образования запаса, а «пущены в оборот». Необходимо найти баланс между, с одной стороны, стоимостью хранения, а с другой – операциями по заказу товаров. Большие размеры заказа (и, следовательно, мень-

шее их количество) уменьшают стоимость выполнения заказов, но приводят к увеличению стоимости хранения запасов.

В этой ситуации все зависит от правильной оценки необходимого объема заказов, которую производят исходя их существующих прогнозов сбыта. При этом необходимо опираться на индикаторы, связанные с характеристиками денежных притоков от операций по закупке и реализации товара. В качестве индикатора может выступать, например, величина чистого дисконтированного денежного потока, равная разнице между дисконтированной величиной тех средств, которые направлены на закупку товара, и средств, полученных от реализации (в течение расчетного периода). За величину дисконта может быть принята средняя рентабельность инвестиций компании или величина действующей ставки банковского кредита.

Например, рентабельность активов (ROA) в течение расчетного периода определяется отношением

$$ROA = (\text{прибыль} / \text{выручка}) \times \\ \times (\text{выручка} / \text{активы}).$$

Первая часть показателя характеризует рентабельность оборота, или «рентабельность продаж», вторая – характеризует «оборачиваемость активов» за период. Наличие излишних, избыточных запасов приводит к увеличению показателя «активы» и, следовательно, к снижению оборачиваемости. Необходимо определить оптимальную величину инвестиций в запасы, которая, увеличивая «оборачиваемость активов», не приводит бы к снижению ROA (за счет уменьшения оборота). Здесь стоит отметить следующее: более важно не то, какой из возможных индикаторов выбрала компания, а сам факт наличия выбранного индикатора. Только постоянное наблюдение за такими показателями позволяет судить о правильном направлении усилий, предпринимаемых в какой-либо области менеджмента (в данном случае за эффективностью построения системы управления запасами). При этом отмечается минимальный набор функций в управлении запасами. Какой бы метод управления запасами не выбрала мебельная компания, существуют минимальные требования, чтобы данная система просто

была управляемой и обеспечила возможность реализовать различные методы планирования запасов. Кроме того, их выполнение, как правило, сразу же непосредственно сказывается на уменьшении стоимости доставки и хранения товара. Эти требования касаются налаживания необходимой логистики операций, а также постановки управленческого учета. В этом плане в мебельной компании необходимо решить следующие задачи:

- уточнить объемные, пространственные и временные параметры запасов, стоимости хранения единицы запаса;
- наладить систему информационного мониторинга за состоянием запасов и непрерывного контроля нормируемых параметров;
- уточнить реальные стоимости и время выполнения заказов, наладить управленческий учет параметров выполнения заказов и контроль хода их прохождения;
- разработать правила определения момента и объема заказа.

Мониторинг состояния запасов призван обеспечивать непрерывное сравнение нормативных параметров с фактическими, т.е. работать как «следающая система». Определение соответствующих объемных, пространственных и временных параметров запасов позволит перейти к оптимизации размещения товаров на складе, а, следовательно, к минимизации затрат. А расчет нормативных характеристик запасов (в натуральном выражении) позволит после постановки бюджетирования (формирования бюджетов закупок и хранения) перейти к оптимизации издержек, связанных с формированием и поддержанием запасов. Разработка правил определения момента и объема заказа, определение приоритетов при пополнении заказов позволит получить относительно простые способы регулирования параметров заказа.

Другой важнейшей функцией управления запасами является контроль над ходом выполнения заказов, обеспечивающий обратную связь для принятия персоналом фирмы эффективных решений по закупкам. Однако, как уже говорилось выше, ключевым фактором, определяющим качество управления запасами, является способ выработки предположений о необходимой величине закупок.

Мировая практика выработала достаточно успешные подходы к решению проблемы планирования запасов, которые условно можно разделить на две группы: «от склада» и «от продаж». Конечно же, при их рассмотрении важно иметь в виду, насколько они применимы в российских условиях. Рассмотрим детальнее, в чем сущность каждого из названных методических подходов.

Подход «От склада»

В основе классических западных складских систем управления запасами обычно лежит технология управления заказами SIC (Statistical Inventory Control), которая использует статистические методы для моделирования спроса и времени пополнения товарных запасов (для производственных компаний – с учетом времени изготовления). Такой подход основан на расчете нормативных характеристик запасов по каждому виду товарного ассортимента исходя из наблюдений за их фактической оборачиваемостью на протяжении достаточно продолжительного периода. Основными расчетными величинами являются: страховой запас по каждой позиции – постоянная, неприкосновенная в нормальных условиях часть запасов, предназначенная для непрерывного снабжения потребителей даже в случае непредвиденных обстоятельств (например, отклонений в периодичности и величине партий поставок от предусмотренных договором; возможных задержек материалов и товаров в пути; непредвиденного возрастания спроса). Точка заказа определяет нижнюю границу запаса, при достижении которой необходимо организовать очередной заказ на пополнение запаса по данной товарной позиции. Для определения этих величин используются классические методы логического анализа.

На основании статистических данных выделяются ассортиментные группы, характеризующиеся различной значимостью в общем товарообороте (категории А, В, С) и различной степенью предсказуемости поведения (X, Y, Z). И для них применяются соответствующие методы планирования, учета и контроля. Категория «А» включает ограниченное количество наиболее существенных в стоимостном отно-

шении позиций, которые требуют тщательного планирования, учета и контроля. Товары категории «В» требуют обычного контроля и налаженного учета. Для категории «С» допустимы упрощенные методы планирования, учета и контроля. Такое разбиение позволяет сосредоточиться на главном, а не «мучиться», планируя позиции, которые составляют 0,001 % оборота. Статистические методы регулирования параметров заказа хорошо работают при наличии массивов накопленных данных и стационарности процесса на достаточно длительном интервале времени. Для значительного числа современных российских компаний, действующих в условиях динамически меняющейся среды, почти не соблюдаются условия стационарности, особенно неизменности товарного ассортимента, постоянства учетной базы, инструментальных средств наблюдения и т.п., что существенно ограничивает применимость статистических моделей контроля динамики запасов. Кроме того, метод предполагает анонимность покупателя (например в универсаме или при обычном производстве «на склад»), а также отсутствие возможности активно выяснять его намерения или даже влиять на его поведение. Таким образом, при использовании технологии SIC решение о закупке принимается в основном на основании статистических наблюдений за динамикой запасов, а не на сведениях о планируемых объемах продаж, полученных в результате непосредственного контакта с клиентом, что, конечно, требует дополнительных и существенных усилий.

Подход «От продаж»

Более точные прогнозы сбыта, которые обобщают различные договоренности с клиентами и наблюдения за их поведением, позволяют компании существенно улучшить качество управления запасами за счет дополнения «статистических» («толкающих») моделей планирования заказов так называемыми «вытягивающими». Например, модели DRP (Distribution Requirements Planning), применяемой в системе BAAN – пополнения запасов на основе обработки совокупностей заявок дистрибьюторов. С другой стороны, чисто «тянущие» модели возможны только для компаний, работающих «на заказ». Поэ-

тому практически для каждой компании, исходя из особенностей ее торгово-закупочной деятельности, целесообразно строить индивидуальную систему планирования и управления запасами, совмещающую оба подхода. Причем в число эффективных приемов, позволяющих решить важную, но частную задачу управления запасами, могут привлекаться и такие универсальные финансовые техники, как бюджетирование.

Бюджетирование и управление запасами в рамках единой концепции менеджмента могут использовать следующий алгоритм планирования: клиент – ассортимент – консолидация по ассортименту – консолидация по ЦФУ (центр финансового управления) (рисунок).

Первичные бюджеты продаж по клиентам (ассортимент по клиентам) составляются менеджерами отдела продаж (для каждого клиента, с которым работает менеджер). Далее происходит консолидация данных по всем клиентам всех менеджеров и составляется сводный бюджет продаж (ассортимент).

Первоначальными объектами планирования при составлении бюджета продаж являются клиенты, которые рассматриваются в разрезе их номенклатурных позиций. По менеджеру планирование может проводиться сначала в порядке значимости групп клиентов (А-В-С), а потом по каждому клиенту, начиная с наиболее значимых и стабильных позиций. С клиентами группы А (а их у каждого менеджера не так уж много) возможны также активные методы работы, а именно: подтверждения заказов, изучение факторов,

влияющих на спрос по основным позициям, новые предложения, поддержка клиентов группы по редким ассортиментным позициям, обеспечивающим сбыт основного ассортимента и т.п. Для поддержки процедуры планирования из учетной системы могут быть выведены справочные аналитические отчеты по объемам продаж за предыдущие периоды. При этом следует учитывать, что для стабильности среднемесячного заказа по позиции важно не только знание среднего размера заказа, а того, что заказ вообще состоится. То есть система планирования должна также размечать позиции по группам XYZ в зависимости от предсказуемости заказа (весовых коэффициентов, соответствующих группам предсказуемости).

Сводная таблица планирования по менеджеру в разрезе клиентов, размеченная по группам ABC, XYZ, преобразуется в таблицу по ассортименту, которая передается в отдел закупок и является основой для планирования закупок в интересах наиболее крупных и стабильных клиентов. Со стороны склада осуществляется централизованное планирование менее значащих и маловероятных позиций ассортимента, что минимизирует общий объем запаса. Для них менеджеры отдела закупок, обобщив данные по предыдущим периодам и наличные запасы, могут планировать склад классическим способом с помощью SIC системы – от среднего плюс среднеквадратическое отклонение. Все работает при правильном стимулировании и эффективной системе мотивации сотрудников.

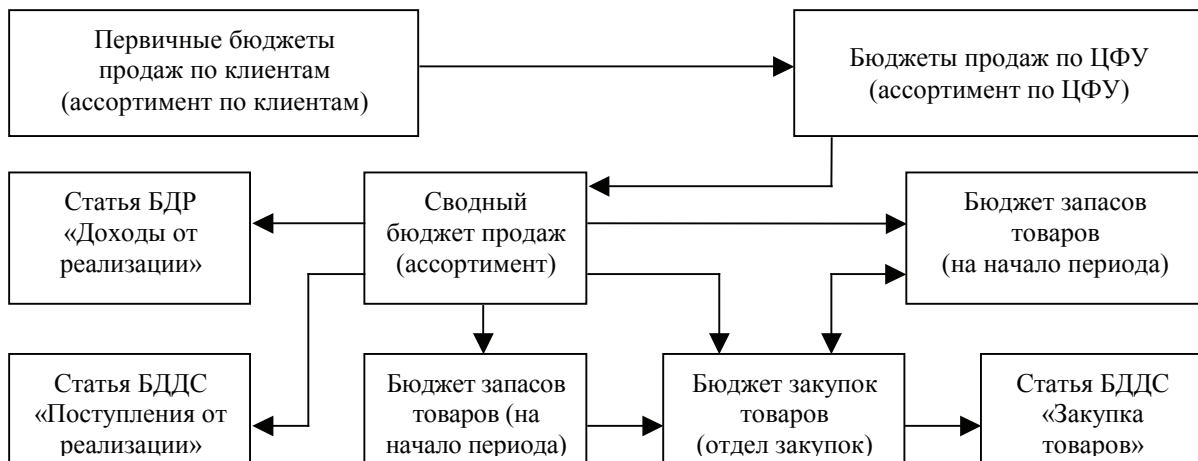


Рисунок. Бюджетирование и управление запасами в рамках единой концепции менеджмента

Применение бюджетирования как средства систематического оперативного планирования объемов реализации, закупок и запасов существенно повышает точность предсказания, поскольку каждый при этом планирует в сфере своей компетенции. Для того, чтобы система бюджетирования начала работать, необходимо тщательно продумать систему оценки и стимулирования менеджеров в зависимости от выполнения декларированных им бюджетных показателей. Только в этом случае бюджет становится реальным планом, составленным компетентными менеджерами, которые лично заинтересованы в его выполнении. При этом система оценки должна стимулировать как высокие плановые показатели объемов продаж, так и максимально возможное соблюдение выданных ими заявок на закупку в разрезе ассортиментных позиций. Например, вознаграждение менеджера по сбыту может складываться из следующих величин:

– постоянная величина (не зависящая от объема продаж) за выполнение возложенных на него функциональных обязанностей (в том числе предоставления закрепленной за ним управленческой отчетности – бюджета, аналитических отчетов и т.п.);

– премия в случае выполнения планового бюджета продаж, величина которой пропорциональна доходной части бюджета (БДДС и/или БДР), независимо от выполнения плана по номенклатуре.

При перевыполнении плана по продажам менеджер может получать процент от объема дополнительных продаж сверх плана. Соответственно, в случае невыполнения плана ниже допустимой нормы размер премии может быть снижен. Для стимулирования правильного заказа в разрезе ассортимента вознаграждение менеджера может снижаться пропорционально абсолютной средней величине отклонения по позициям.

СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

И.Г. АФОНЬКИН, *асп. каф. экономики и орг-ции на предприятиях д/о и л/х пром-сти МГУЛ*

Вполне понятно, что знать о возможном проявлении риска руководителю необходимо, но отнюдь не достаточно. Сегодня многие экономические процессы настолько усложнились, что их оценка не под силу обычному руководителю, поэтому для решения проблем оценки и управления рисками в системе управления крупных организаций создаются специальные звенья.

Риск-менеджмент – важный элемент управления бизнесом, достижения стабильности и бесперебойности производственного процесса. В идеале система риск-менеджмента должна быть на всех крупных предприятиях. Если они отсутствуют, то функции риск-менеджмента должна выполнять страховая компания. При этом она не только должна брать на себя обязательства выявить и оценить риски, но и предложить комплекс предупредительных мероприятий. Руководство предприятия заинтересовано в сотрудничестве со страховщиком, осуществляющим профессиональный риск-менеджмент: это может снизить затраты на страхование.

Риск-менеджмент – это совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисков и принимать решения по воздействию на них (рис. 1). Для эффективного управления риском на предприятиях может создаваться специальное подразделение – отдел управления рисками. Во главе стоит риск-менеджер, который занимается исключительно проблемами управления риском и координирует деятельность всех подразделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков.

Риск-менеджмент как система управления состоит из этапов организации и включает:

- выработку цели риска и рискованных вложений капитала;
- определение вероятности наступления события;
- выявление степени и величины риска;
- анализ внешней среды;



Рисунок. Система управления риском

– выбор стратегии управления риском и необходимым для данной стратегии приемов управления риском и методов его снижения;

– осуществление целенаправленного воздействия на риск.

Система риск-менеджмента – это, во-первых, специально внедренная в производство структура управления рисками. Ее главное целевое предназначение – своевременная идентификация, квантификация (шкалирование и соизмерение) и взаимоувязка рисков по целям, объектам, субъектам, времени и ресурсам. Вторая компонента системы – это, несомненно, ресурсы. На их основе будут формироваться реакции на риски. Главная составляющая ресурсов – достаточные инвестиции для обеспечения целей менеджмента при осуществлении управления рисками. Третья компонента системы риск-менеджмента определяется тем, что любые идеи реализуются конкретными людьми, при этом они же, конкретные люди, оперируют и выделенными на управление рисками ресурсами, т.е. это самостоятельная бизнес-культура риска, которая формирует, направляет и усиливает процессы принятия решений по управлению рисками. Исходя из этого, персонал, менеджеры и бизнес-единицы на фоне осуществляемой предпринимательской деятельности в нужное время задействуют те или иные инструменты и методы, создаваемые специально для эффективного и последовательного управления рисками всей организации.

Риск присущ всем аспектам деятельности предприятия. В реальности финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется в условиях неопределенности. Выбор той или иной стратегии может привести как к приумножению, так и к потере вложенных средств.

Первым этапом формирования механизма управления риском на предприятии является создание службы риск-менеджмента. Цели создания службы риск-менеджмента – минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, анализ всего комплекса рискообразующих факторов, выработка рекомендаций по снижению рисков и контроль за их выполнением. При этом важно определить место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

Источниками информации, предназначенной для анализа риска, являются:

– бухгалтерская отчетность предприятия (баланс, отчет о прибыли и убытках, о движении денежных средств и т. д.) в сжатой форме содержит всю официальную информацию о предприятии – состояние основных фондов, уровень запасов материалов и готовой продукции, величина дебиторской и кредиторской задолженностей, финансовые результаты деятельности предприятия и пр. Анализ бухгалтерской отчетности предприятия позволит выявить значительную долю деловых, кредитных, организационных рисков;

– организационная структура и штатное расписание предприятия;

– карты технологических потоков (технико-производственные риски);

– договоры и контракты (деловые и юридические риски);

– себестоимость производства продукции. Ее анализ позволяет выявить подавляющее большинство рискообразующих факторов и определить денежное выражение потерь из-за возникновения рисков ситуаций;

– финансово-производственные планы предприятия. Полнота их выполнения дает возможность комплексно оценить устойчивость предприятия ко всей совокупности рисков.

По завершении сбора информации, предназначенной для анализа рисков, служба риск-менеджмента получит возможность реально оценить динамику показателей деятельности предприятия с учетом воздействия внешних и внутренних социально-экономических и политических факторов. Это позволит профессионально спрогнозировать будущее состояние рыночной конъюнктуры и реально оценить возможные риски.

В последующем служба риск-менеджмента формирует программу мероприятий по управлению рисками, при разработке которой должно быть учтено следующее:

- размер возможного ущерба и его вероятность;
- существующие механизмы снижения риска, предлагаемые государством, и их производственно-экономическая эффективность;
- производственно-экономическая эффективность предлагаемых службой мероприятий по снижению рисков;
- практическая возможность реализации мероприятий в рамках выделенного лимита средств;
- соответствие мероприятий программы существующим нормативным актам, целям долгосрочного и краткосрочного планирования развития предприятия и основным направлениям его финансовой политики;
- субъективное отношение к риску разработчиков программы и руководства предприятия.

Завершающим этапом разработки программы является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение данной программы.

Механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы меро-

приятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Риск количественно характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и минимального доходов (убытков) от конкретного вложения капитала. Чем больше диапазон между возможным максимальным и минимальным доходами (убытками) при равной вероятности их получения, тем выше степени риска. Степень риска – это вероятность наступления рискованного события. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем больше и степень риска. Факторы, влияющие на степень риска:

1) *объективные* – причины, возникающие во внешней среде предприятия, т.е. не зависящие непосредственно от деятельности фирмы (политические, экономические и экологические кризисы, таможенная, налоговая, бюджетная политика государства);

2) *субъективные* – связаны с внутренней средой фирмы и характеризуют ее деятельность: уровень производительности труда, уровень технического и технологического оснащения, производственный потенциал, система управления, организация труда, маркетинговая, ценовая, инвестиционная политика предприятия.

В 1993 г. ОАО МК «Шатура» пригласила европейскую консалтинговую компанию РА Consulting оценить предприятие с точки зрения рыночного потенциала. Согласно оценке специалистов, предприятие с точки зрения рыночной экономики малоэффективно, были указаны четкие направления действий.

На предприятии было много непрофильных активов: кроме мебели «Шатура» производила комплектующие и материалы для других предприятий, в Москву поставлялись пленка, пружинистые блоки, фанерные детали для мебели. «Шатура» имела подсобное хозяйство, детские сады, пионерлагерь, дворец спорта, 20 жилых домов. Эффективно управлять всем этим было невозможно. Консультанты предложили избавиться от лишнего и заняться созданием коммерческой службы. В том же году ОАО МК «Шатура» выиграл конкурс для оказания помощи приватизированным предприятиям, который был органи-

зован Российским центром приватизации и европейской программой TACIS.

После этого на предприятии полтора года работала компания McKinsey, которая проанализировала его ресурсы и разработала мероприятия по оптимизации работы. Была создана новая структура, которую возглавил генеральный директор.

Библиографический список

1. Балдин, К.В. Управление рисками: учеб. пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 512 с.
2. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 592 с.
3. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент: учеб. пос. / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и Ко, 2004. – 292 с.

СТРУКТУРА ПРОДУКТА И УПРАВЛЕНИЕ ПОТОКОМ ТОВАРОВ НА ПРИМЕРЕ МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

О.И. БАЛАБИНА, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ*

Структурирование продукта: комплексная проблема

Что представляет собой продукт «изнутри» и «снаружи»? Кто в компании принимает решения о структуре продукта и на кого оказывают влияние последствия этих решений?

Подразделениями, несущими наибольшую ответственность за структуру продукта, являются отделы маркетинга и разработки. Отдел маркетинга несет ответственность прежде всего за преобразование потребностей клиента в функциональный проект, основанный на исследовании рынка, а отдел разработки – за преобразование этого проекта в физическую сущность. Последствия выбранной структуры продукта оказывают влияние, главным образом, на организацию производства и отделы снабжения.

Что касается комплексного продуктно-ориентированного контроля, целесообразно привлекать все существенные секторы рыночного развития, производственный отдел и отдел снабжения к выбору структуры продукта. В этой статье будет сделана попытка объединить и систематизировать эти компоненты таким образом, чтобы стала очевидной важность участия различных служб в процессе принятия окончательного решения, так как это представляется с точки зрения снабжения.

Кто определяет структуру продукта?

Когда мы говорим о структуре продукта в смысле дизайна, есть две главных области ответственности, определяющие эту структуру. Во-первых, маркетинговый отдел,

который должен решить, какой продукт выдвигать на рынок на основе прогнозов клиентского спроса или взаимоотношений конкурентов и внутренней политики продукта. Вторая область – разработка изделия. На основе коммерческого определения продукта, задачей и ответственностью разработки изделия является перевод функциональных спецификаций в физические единицы. В течение этой фазы дизайна определяется множество существенных характеристик структуры продукта, оказывающих непосредственное благоприятное/негативное влияние на логистическую эффективность.

Отдел маркетинга

Отдел маркетинга определяет коммерческую структуру продукта (каталог) и таким образом создает основание для структуры продукта. Он отвечает на следующие вопросы:

1. Какие рынки нужно выбрать? Будет ли продукт поставляться другому предприятию и/или конечным пользователям? Какова география распространения рынков?
2. Что должно быть предложено этим рынкам в рамках номенклатуры изделий (размер диапазона, горизонтальное дифференцирование)?
3. Способ, которым продукты предлагаются клиенту, должен включать ясно распознаваемые функции для конкретного клиента.
4. Кроме того, функции должны быть очень четкими для гарантии «беспроблемной» коммуникации с заинтересованным дистрибьюторами.

Иными словами, очень большое количество характеристик структуры продукта определяется отделом маркетинга, на который логистическая функция в настоящее время не имеет прямого влияния, но который может определить логистическую эффективность. Поэтому для логистического менеджмента существенно быть вовлеченным в проработку вышеупомянутых аспектов, т.е. обеспечивать прозрачность последствий любого решения.

Разработка продукта

Отдел разработки продукта ответствен за реализацию спецификаций, определенных маркетинговым отделом. Способ, которым осуществляется разработка изделия, составляет еще одну важную характеристику (технической) структуры продукта. Он также является частью фундамента для логистической эффективности.

При разработке продукта желательно следующее:

- стремиться к стандартизации компонентов и/или сборочных единиц, т.к. многократная разработка/проектирование новых компонентов неблагоприятно влияет на логистическую эффективность;
- стремиться к модульной структуре продукта, ибо модульность зачастую выгодна для логистики;
- определить положение в структуре, где находится большая часть добавленной стоимости, т.е. добавленная стоимость и/или дорогие компоненты;
- организовать структуру таким способом, чтобы максимально снизить затраты на производство, т.е. оптимизация затрат.

Однако существует потенциальная опасность в стремлении к стандартизации и модульности. Для достижения модульности необходимы процедуры и руководящие принципы. Они могут оказывать эффект задержки технологического обновления. При этом гибкость должна следовать за требованиями рынка.

Производство

Разумеется, структура продукта должна выбираться так, чтобы она соответствовала организации производства: расположению,

распределению задач, партиям/потокам и т.д. Предполагается, что организация производства сама по себе является результатом хорошо сбалансированного решения, учитывающего не только производственные аспекты (такие, как эффективность).

Один из аспектов, который может играть роль – технологическая управляемость процесса или частей процесса. Должна быть сделана попытка организовать структуру продукта таким способом, чтобы разделить (и отдельно контролировать) трудно управляемые процессы. Существует риск ограничения проверки качества на уровне готового изделия, особенно при больших производственных циклах. Поэтому структура продукта должна иметь различные уровни, на которых возможны промежуточные средства контроля.

Отделу производства необходимо равномерно сбалансированное использование производственных мощностей. Это может выдвигать свои требования к структуре продукта.

Логистика

Если мы перечислим логистические требования, мы придем к следующим наиболее важным требованиям к структуре продукта:

1. Иметь уровни, на которых возможен надежный прогноз. Здесь важно агрегировать группы продукта так, чтобы можно было на основе коммерческого прогноза сделать надежное главное производственное расписание.

2. Обеспечить гибкость номенклатуры. Особенно для стандартных продуктов, а также в рамках семейств продуктов. Не имеет смысла держать на складе все варианты готовых изделий. Выбранные модули должны быть такими, чтобы окончательный вариант определялся только в последний момент фазы производства.

3. Иметь уровни, на которых производству можно дать направление. Необходимо очень тесное сотрудничество с производством: логистика и производство должны иметь четко прописанные договорные отношения.

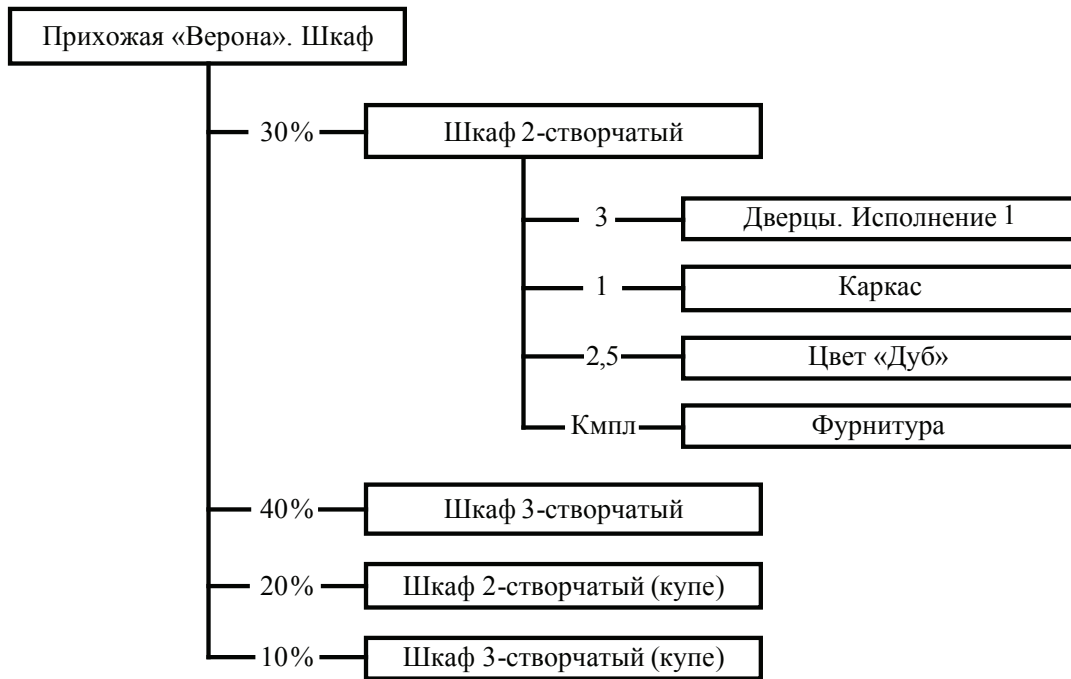


Рисунок. Пример плановой спецификации

4. Являться базой для планирования ресурсов. В пределах контекста MRP – планирования ресурсов в самом широком смысле – структура должна быть такой, чтобы все ресурсы могли быть запланированы ясно и эффективно согласно структуре продукта. Это относится не только к аппаратным средствам, но также и к программному обеспечению, документации, упаковке и мощностям.

Пример практической реализации в компьютерной системе предприятия

Основная продукция предприятия ЗАО «Мебель-2000» – мебель из сосны. Основные группы продукции – спальни, гостиные и прихожие. В каждой группе имеется несколько моделей, которые могут различаться размерами, цветом, фурнитурой и т.д. Для решения задачи долгосрочного планирования на предприятии формируется план продаж и операций (ППО) на год с шагом в квартал и с поквартальной корректировкой. ППО формируется в основном для формирования бюджета, а также заключения и корректировки долгосрочных договоров с поставщиками. Поскольку количество исполнений и вариантов готовой продукции достаточно велико,

ППО формируется отделом планирования на группы продукции с использованием функциональности системы: «Плановая спецификация». Спецификации описывают товар, состоящий из реально производимой готовой продукции (плановый товар). При этом необходимость изделий с конкретными исполнениями указывает на вероятность того, что именно этот тип продукции будет заказан. Отметим, что отдел маркетинга, наряду с формированием прогноза спроса на группы продукции (т.е. на плановый товар), также занимается прогнозированием вклада каждого наименования готовой продукции в группу (процент входимости). Группы продукции определяются технологическим отделом совместно с отделом маркетинга и сбыта. Пример использования плановой спецификации приведен на рисунке.

Для приблизительной оценки бюджета и ресурсов отдел планирования использует функциональность системы. С помощью оценки загрузки оцениваются все основные необходимые и имеющиеся ресурсы, а именно: производственные мощности и необходимый персонал, возможности поставщиков, бюджет затрат на материалы, емкость складов и т.д.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ЕГО ПРЕСЕЧЕНИЯ

Е.И. БЕЛЯКОВА, *ст. преподаватель каф. финансов, банковского и биржевого дела МГУЛ*

В международной практике под страховым мошенничеством понимается умышленное преступление, направленное на обман страховой компании и совершенное страхователем (выгодоприобретателем) с целью необоснованного обогащения за счет страховщика путем искажения информации об объекте страхования, совершения действий, направленных на наступление страхового случая или увеличение суммы страхового возмещения. В Европе убытки от мошенничества составляют 8 млрд евро, Европейский комитет по страхованию оценивает его в 2 % от страховых премий Евросоюза.

В США страховые потери от мошенничества ежегодно составляют примерно 100 млрд долл. Большая доля случаев мошенничества приходится на медицинское и автострахование. В Канаде по расчетам Canadian Coalition Against Insurance Fraud (CCAIF) страховые мошенники каждый год наносят ущерб не менее 1,3 млрд руб., что составляет 10–15 % от общей годовой страховой премии.

По данным Федеральной службы страхового надзора, ежегодно российские страховщики теряют 15 млрд руб. из-за злоумышленных действий клиентов и сотрудников, 70 % этих случаев приходится на аферы в сфере автострахования.

Для экономической оценки потерь от страхового мошенничества можно предложить ряд показателей микро- и макроуровня. К показателям микроуровня относятся абсолютный эффект и рентабельность мошенничества. Абсолютный эффект мошенничества рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E} = В - П - З,$$

где \mathcal{E} – абсолютный эффект;

$В$ – суммарные выплаты, получаемые (предполагаемые) за период страхования;

$П$ – уплачиваемая совокупная страховая премия;

$З$ – затраты мошенника на незаконное получение выплаты (взятки, подкупы,

расходы на фальсификацию страхового случая, подделку документов и т.п.)

Рентабельность мошенничества

$$P = (\mathcal{E} / (П + З))(1 - K_{\text{вер}}).$$

Коэффициент вероятности разоблачения ($K_{\text{вер}}$) показывает долю раскрытых и незавершенных преступлений в общем числе попыток мошенничества. Для расчета применяется следующая формула

$$K_{\text{вер}} = (Ч_{\text{раскрытых}} + Ч_{\text{незавершенных}}) / Ч_{\text{общ.}}$$

Общее число всех попыток мошенничества (удавшихся и неудавшихся) установить можно, пользуясь приблизительными экспертными данными, характеризующими уровень наказуемости и раскрываемости мошенничеств по определенным видам страхования в определенном регионе. Например, в автостраховании, по мнению некоторых экспертов, «удаётся одно мошенничество из семи».

Для страховщика потери от действий мошенников подразделяются на прямые и косвенные (таблица). По данным таблицы видно, что прямые затраты, связанные со страховым мошенничеством, увеличивают нетто-ставку (пункты 1,2) и нагрузку в части расходов на ведение дела (пункты 3-6). В свою очередь, нетто-ставка и нагрузка образуют брутто-ставку, или страховой тариф, который определяет плату за страховую услугу, поэтому выплаты мошеннику фактически финансирует добросовестный страхователь. Косвенные потери отрицательно сказываются на маркетинге страховщика.

На макроуровне также возникают следующие негативные последствия от мошенничества:

- повышение тарифов, удорожание страховых услуг по рынку в целом;

- отвлечение (нецелевое использование) средств страховых резервов, которые принадлежат всем страхователям и должны использоваться на правомерные выплаты, перераспределение тарифных надбавок (то есть финансирование убытков по криминально-опасным видам страхования или группам клиентов за счет других, рентабельных полисов);

Прямые и косвенные потери страховщиков от страхового мошенничества

Прямые затраты	Косвенные потери (уменьшение сбыта)
Суммы «незаконных» выплат	Завышенные (с поправкой на мошенничество) тарифы
Расходы на урегулирование убытков по доказанным и недоказанным мошенничествам	Непривлекательные, слишком жесткие для клиента условия страхования
Расходы на содержание подразделений страховой компании, занятых выявлением случаев мошенничества	Падение репутации компании, замешанной в скандале, связанном с мошенничеством
Оплата услуг сторонних лиц и организаций (экспертов и т.п.);	Раскрытие клиентских баз (в процессе борьбы с мошенничеством) и переманивание клиентов конкурентами
Плата за пользование едиными информационными ресурсами	
Взносы в общественные организации по борьбе с мошенниками	

- банкротства страховщиков;
- уменьшение вследствие этого налогооблагаемой базы и недополучение налоговых платежей государством;
- ослабление правосознания граждан и криминализация общества;
- уменьшение спроса на страхование из-за падения репутации страховой отрасли в целом и, как следствие, наличие в экономике большого количества незастрахованных объектов и некомпенсируемых убытков.

Из вышесказанного следует вывод, что страховые мошенничества – проблема государственная, а не узкоотраслевая.

Зарубежные методы борьбы с мошенничествами весьма многообразны и проверены многолетней практикой. Все используемые в развитых странах методы следует сгруппировать следующим образом:

- правовые;
- общественные;
- внутрикорпоративные.

Правовые методы. В эту группу относят методы борьбы с мошенничеством путем введения соответствующих норм уголовного права, непосредственно относящихся к страховым мошенничествам.

В большинстве стран, как и в России, страховые мошенничества и санкции за их совершение определяются обычными нормами уголовного права, предусматривающими ответственность за мошенничество вообще (то же относится и к другим страховым преступлениям). Однако в ряде стран страховое мошенничество включено в уголовные кодексы как самостоятельный состав преступ-

ления. Там действуют нормы, определяющие страховое мошенничество (а в некоторых странах и иные страховые преступления) как отдельный вид, со своими квалифицирующими признаками и мерой ответственности:

- статья 11 гл. 9 УК Швеции предусматривает ответственность за приготовление к совершению мошенничества лица, которое для обмана страхового общества или с иными мошенническими намерениями причиняет телесные повреждения себе или другому лицу или наносит ущерб имуществу, принадлежащему ему или другому лицу;

- статья 151 УК Австрии («Злоупотребление страхованием») предусматривает наказание в виде лишения свободы на срок до 6 месяцев или штраф до 360 дневных норм за преднамеренное разрушение или повреждение застрахованного имущества, или за нанесение себе или другому лицу телесных повреждений, или за иное причинение вреда здоровью;

- статья 265 УК Германии («Обман с целью получения повышенной страховки») выделяет поджог как наиболее общественно опасный вид страхового мошенничества;

- статья 183 УК Китая, предусматривающая наказание за преступления, совершенные работниками страховой компании по организации страхового случая и присвоения страховой выплаты (лишение свободы до пяти лет), и ст. 198, устанавливающая ответственность за страховое мошенничество со стороны страхователя (наказанием может быть лишение свободы на срок свыше 10 лет – самое жесткое наказание в мировой практике за данный вид преступлений);

– статья 213 УК Болгарии предусматривает наказание за уничтожение или повреждение застрахованного имущества;

– статья 298 УК Польши предусматривает уголовную ответственность того, кто с целью получения компенсации по договору страхования вызывает происшествие, являющееся основанием для выплаты такой компенсации;

– статьи 327-328 УК Голландии и др.

В США данный вопрос регулируется на уровне штатов, а не федерального законодательства. Поэтому ответственность за страховое мошенничество в разных штатах отличается. Кроме того, типичной чертой американской системы является то, что там отводятся место и законодательным нормам и действиям специально созданных государственных органов и общественных институтов саморегулирования страхового рынка. Например, законом штата Флорида, где мошенничество при предъявлении страховой претензии считается уголовным преступлением третьей степени, страховщики могут заявлять о любых подозрительных претензиях в специальный отдел страхового департамента этого штата, занимающийся расследованием таких случаев.

В штате Кентукки, на который так часто любят оглядываться российские специалисты при сравнении отечественной ситуации с западной, законодательно предписано (Актом KRS 304.47-080) всем страховым компаниям создавать специальные отделы для рассмотрения мошеннических претензий, подаваемых на возмещение страхователями или службами ремонта. Если после экспертизы, проведенной страховой компанией своими силами или через привлеченных сторонних экспертов, остаются сомнения в наличии страхового случая, выплаты не происходит, а дело передается в Департамент страхования штата Кентукки для расследования (ежегодно рассматривающий около 500 таких претензий).

Общественные методы. Методы этой группы осуществляются за счет всех или группы страховщиков, а также за счет средств объединений страховщиков и служат для предупреждения и раскрытия мошенничеств вообще, то есть фактически работают в пользу всех страховых компаний или их части (например операторов рынка автострахования).

Они включают:

– составление «черных списков» неблагонадежных страхователей и агентов;

– создание единых баз данных застрахованного автотранспорта;

– создание общественных организаций по борьбе со страховыми мошенничествами на региональном, национальном и международном уровнях;

– обеспечение соблюдения принципа гласности раскрытых мошенничеств (т.е. предание огласке разоблаченных фактов мошенничества и наказание преступников. Отдельно огласке предаются неудавшиеся и курьезные случаи мошенничества).

Центральным звеном «общественной» системы контроля и предупреждения являются единые банки данных по клиентам и автотранспорту, однако обратной стороной этого метода неизбежно становится раскрытие клиентских баз и потеря клиентов (уход к конкурентам). Развитые в страховом отношении страны этому менее подвержены, клиент «держится» за своего страховщика. А в относительно недавно внедривших ОСАГО странах такая проблема есть. Тем не менее, в ряде европейских стран (Австрии, Великобритании, Греции, Финляндии, Исландии, Португалии, Испании и Швеции) страховые компании имеют доступ к национальным базам и учетам по владельцам автомобилей, а при прохождении процедуры регистрации автомобилей полиция в обязательном порядке истребует страховые документы.

В США существует ряд общенациональных баз данных, часть из которых за небольшую плату может быть доступна любому лицу. Через интернет-сайты (например www.autocheck.com и www.auto.consumerguide.com) можно отправить запрос на любой автомобиль и узнать всю его предыдущую историю: попадал ли он в аварии, пожары, стихийные бедствия, как и когда менял собственников и регистрировался.

Внутрикорпоративные методы. Страховым компаниям в типовых формах договоров страхования, заявлений о страховании и о страховой выплате следует более четко оговаривать ответственность страхователя за предоставление ложных сведений

об объекте страхования и обстоятельствах страхового случая, предупредить клиента о последствиях его неправомерных действий. Такая мера часто кажется страховщикам излишней, поскольку из-за дополнительной негативной информации можно потерять клиента. Страхователь, информированный таким образом о своей ответственности, о противоправном характере возможных с его стороны злоупотреблений, будет сознавать, что, нарушив это условие, он совершает наказуемое (в том числе и уголовно) деяние.

Для предупреждения мошенничеств и иных противоправных действий со стороны страхователей, посредников и штатных сотрудников имеет значение организационная структура страховой компании. Наиболее криминально опасно такое построение компании, при котором одни и те же подразделения (сотрудники) занимаются и работой с клиентами (заключением договоров страхования), и оценкой (отбором) рисков, и установлением тарифов (андеррайтингом), и урегулированием убытков. Эти функции связаны с реализацией прямо противоположных интересов, поэтому они обязательно должны быть разнесены по исполнителям (если компания небольшая) или по независимым структурным подразделениям (условно говоря, «отдел продаж», «отдел андеррайтинга» и «отдел выплат»).

Кроме того, страховой компании, в особенности, если она занимается заключением договоров автострахования с физическими лицами, целесообразно организовать такие подразделения, как «отдел криминальной экспертизы», другие экспертные подразделения, а также предусмотреть наличие

договорных отношений с независимыми профессиональными организациями экспертов по различным направлениям, аварийными комиссарами, сюрвейерами и т.п. Хороший эффект дает подключение службы безопасности компании к вопросам урегулирования убытков и выявления недобросовестных страхователей, посредников и сотрудников.

Индивидуальный подход к заключению договоров и тщательное выяснение всех сведений о страхуемом объекте или лице гарантирует снижение числа мошенничеств. Но для реализации этого необходимо, чтобы сотрудники страховщика были соответствующим образом подготовлены, лично заинтересованы и хорошо контролируемы. Поэтому эффективная кадровая политика тоже в определенной мере является средством профилактики мошенничеств.

В условиях развитых западных рынков задачи противодействия мошенничеству и улучшения финансовых результатов деятельности страховщика не только не противоречат друг другу, а напротив: снижение выплат за счет недопущения мошенничеств улучшает технический результат страхования и уменьшает убыточность, что позволяет снизить тарифы для клиентов, а следовательно, привлечь большее количество страхователей и за счет этого увеличить поступления.

По мере развития российского страхового рынка в практику отечественных компаний целесообразно постепенно внедрять все применяемые на Западе методы борьбы с мошенничеством. Но не все из них можно автоматически переносить на российскую почву без учета национальных особенностей.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Т.Ю. БОЛОТОВА, доц. каф. экон. и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, канд. экон. наук,
И.М. МУХИН, доц. каф. экон. и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, канд. экон. наук

Проgressивность лесопромышленного производства в мире определяется развитием глубокой химической переработки древесины. За последние двадцать лет при росте объемов заготовки древесины в мире на 25 % производство и экспорт бумаги и карто-

на возросли в 2 раза. В Российской Федерации с 1980 г. не было введено ни одной новой мощности по производству бумаги и картона. При этом доля целлюлозно-бумажной промышленности в структуре производства в лесопромышленном комплексе постоянно сни-

жается. Если в 1995 г. она составляла 47,9 %, то в 2005 г. снизилась до 32,6 %. Это определяет значительное отставание как производства, так и потребления продукции глубокой переработки древесины на душу населения, прежде всего бумаги и картона. Потребление бумаги и картона на душу населения составило в 2004 г. в США – 301 кг, Германии – 225 кг, Франции – 180 кг, Финляндии – 378 кг, Китае – 36 кг при 36 кг в Российской Федерации.

Серьезным фактором, сдерживающим развитие регионов Российской Федерации, является отсутствие мощностей по выпуску продукции глубокой механической и химической переработки древесины в лесоизбыточных районах страны. Это в первую очередь относится к районам Сибири и Дальнего Востока. Ориентация последних на экспорт круглого леса и пиломатериалов не решает, а только усугубляет остроту проблем эффективного использования лесных ресурсов этих регионов.

Показатели лесопользования в Российской Федерации значительно уступают ряду развитых стран. Если в России ежегодно вырубается 0,18 % от общего запаса леса, то в Финляндии – 3,3 %, Швеции – 2,5 %, США – 2,1 %, Канаде – 0,72 %. Эти показатели ни в коей мере не обеспечивают выполнение Российской Федерацией международных обязательств по устойчивому и неистощительному лесопользованию, так как объективно способствуют ухудшению породного состава насаждений, повышению пожарной и санитарно-патологической опасности.

Все более остро встает проблема обеспечения перерабатывающих производств древесным сырьем в связи с истощением лесосырьевых ресурсов в районах с развитой системой дорог и смещением лесозаготовок в сложные природно-производственные условия (слабо несущие грунты, пересеченная местность, большая доля мягколиственной и низкокачественной древесины, отсутствие энергоресурсов и лесных дорог в новых лесоизбыточных территориях с перестойными лесонасаждениями).

Несовершенная структура лесопромышленного производства препятствует рациональному вхождению Российской Федерации в мировую торговлю лесобумажной продукцией.

О несовершенстве структуры производства в лесопромышленном комплексе свидетельствуют также данные импорта лесобумажной продукции в Российскую Федерацию, который в последние годы рос значительными темпами. Наибольший удельный вес в стоимости импорта составляют высококачественные виды бумаги и картона и изделий из них (66,3 %), мощности по производству которых практически отсутствуют в Российской Федерации, но потребность в этой продукции на внутреннем рынке постоянно растет. Остается высоким спрос на внутреннем рынке на импортную мебель, доля которой в импорте составила 20,5 %.

Имеющаяся в лесопромышленном комплексе производственная структура в настоящее время не имеет достаточных мощностей по энергетической переработке древесных отходов на биотопливо и пеллеты, нет апробированных решений по значительному снижению энергоемкости лесопромышленного производства, что не позволяет полностью реализовать потенциал отрасли по обязательствам государства, вытекающим из Киотского протокола. В то же время Европейским Союзом принято решение уже к 2010 г. довести долю возобновляемых энергоносителей в валовом объеме производства энергии до 12 %. В Северной Америке показатель самообеспеченности энергией целлюлозно-бумажной промышленности составляет 65 %, а в Европе – 50 %.

Глубокая переработка древесины включает всю технологическую цепочку лесопромышленного производства, начиная от лесозаготовок и деревообработки, заканчивая целлюлозно-бумажным и лесохимическим производствами и энергетическим использованием древесного сырья. Она направлена на выпуск продукции высокой добавленной стоимости (сухие специфицированные пиломатериалы, погонажные изделия, фанера, древесные плиты, мебель, бумага, картон, тарные изделия, продукция лесохимии и др.). В развитых странах, обладающих лесными ресурсами, степень развития производств по глубокой переработке древесины определяет высокую эффективность развития лесного сектора экономики и уровень роста внутреннего валового продукта.

Бесспорно, развитие лесопромышленного комплекса России заключается в глубокой переработке древесины. Ни одна страна мира не торгует сырьем так, как Россия. Экспорт круглого леса вырос в 2005 г. на 14,8 %, с 41,8 млн м³ в 2004 г., до 48 млн м³. Развитие новых мощностей по переработке требует больших средств и в значительной степени зависит от иностранных инвесторов. Поэтому целесообразно рассмотреть другие пути повышения эффективности работы лесопромышленного комплекса.

Для всех отраслей промышленности самыми крупными статьями затрат являются расходы на древесное сырье, включающие стоимость доставки потребителям, топлива и энергии. Их величина достигает 40–45 %. Снижение этих затрат эффективно скажется на работе всего лесопромышленного комплекса.

Для этого можно определить несколько направлений. Первое – развить деревообрабатывающие производства в местах заготовки древесины, в том числе непосредственно на лесозаготовительных предприятиях.

Развитие деревообрабатывающих производств непосредственно в леспромхозах позволит устранить одну из главных причин, тормозящих развитие лесопромышленного комплекса – перевозка древесного сырья в круглом виде на дальние расстояния.

Второе направление связано с производством дров. В настоящее время убытки от этого возникают из-за отпускной цены, которая в 3,5 раза ниже себестоимости производства. При выходе дровяной древесины около 30 % убытков леспромхозов от производства дров составляют около 4,6 млрд руб.

Проблема устранения убытков выдвигает две задачи:

– использование дровяной древесины предпочтительно непосредственно в леспромхозах, поскольку перевозка еще больше повышает ее убыточность. В связи с этим можно предложить переработку заведомо дровяных деревьев на технологическую щепу и топливную щепу, минуя стадию производства сортиментов. Трудоемкость производства щепы из деревьев почти в 2 раза ниже, чем выработка ее из дров-сортиментов, что позволит сократить убытки.

Наиболее эффективным направлением промышленного использования дровяной древесины является производство тепловой и электрической энергии.

Перевод предприятий на собственные источники тепловой и электрической энергии является одной из самых действенных мер, повышающих эффективность работы. Это диктуется необходимостью использования дровяной древесины и древесных отходов, высокой долей затрат на топливо и энергию в себестоимости всех видов лесобумажной продукции (статья затрат составляет около 20 % общих затрат), а также быстрым ростом цен на энергоносители. В мировой практике используют развитие энергетики за счет прямого сжигания измельченного древесного топлива по схемам: паровой или водонагревательный котел, паровой котел – паровая турбина.

Вышеперечисленные направления на современном этапе являются наиболее доступными и быстро окупаемыми, что непосредственно скажется на повышении эффективности работы лесопромышленного комплекса России.

СОСТОЯНИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Т.Ю. БОЛОТОВА, доц. каф. экон. и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, канд. экон. наук,
И.М. МУХИН, доц. каф. экон. и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, канд. экон. наук

Лесопромышленный комплекс Российской Федерации, деятельность которого базируется на крупнейшей в мире базе возобновляемого лесного сырья, на протяжении длительного времени занимает относительно

скромное место в экономике страны и мировой торговле.

Общий запас древесины в Российской Федерации составляет 82,1 млрд м³, что в 4 раза больше, чем США, в 40 раз больше, чем

в Швеции и в 16 раз больше, чем в Финляндии. Однако отдача от лесных ресурсов намного ниже, чем в вышеперечисленных странах, что является следствием ряда причин. На долю лесопромышленного комплекса приходится всего 2,2 % от ВВП, 4,3 % – выпуска промышленной продукции, 3,9 % – валютной выручки от российского экспорта. Стоимость произведенной продукции в расчете на 1 м³ заготовленной древесины в России в 2005 г. составила 86,2 долл. США, притом, что в развитых лесопромышленных странах этот показатель в 3,5–5 раз больше. В 2005 г. показатели роста практически всех видов лесоматериалов были ниже. Неоднозначное положение с производством основных видов лесобумажной продукции сложилась в регионах России.

По предварительным данным Росстата, объемы вывозки древесины выросли в Центральном, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах и снизились в Уральском и Сибирском. В Центральном федеральном округе произошло увеличение продукции на 15,3 % за счет ввода новых мощностей по производству плит в Костромской, Московской и Ивановской областях. В Дальневосточном федеральном округе произошло увеличение продукции на 9,1 %, за счет роста объемов экспорта круглого леса в Китай и ввода мощностей по производству пиломатериалов с участием японского капитала. Объемы производства пиломатериалов выросли во всех федеральных округах за исключением Уральского и Центрального.

По темпам роста объемов древесностружечных плит и МДФ выделяется Центральный федеральный округ. Выпуск древесностружечных плит увеличился на 22,1 %, МДФ – 44,1 % по сравнению с 2004 г. Рост объемов производства бумаги и картона имел место в Северо-Западном, Приволжском и Южном федеральных округах. Это было достигнуто за счет ввода новых предприятий по производству картона в Санкт-Петербурге, Московской, Калужской, Нижегородской областях. По сравнению с 2004 г. производство фанеры выросло на 13,7 %, ДСП – 11,2 %, ДВП – 9,7 %. Так, производство фанеры выросло на 13,7 %, ДСП – 11,2 %, ДВП – 9,7 %. Это было достигнуто за счет ввода новых

предприятий по производству картона Санкт-Петербурга, Московской, Калужской, Нижегородской областей.

В целом по лесопромышленному комплексу из-за отсутствия новых мощностей глубокой химической переработки древесины доля целлюлозно-бумажной продукции постоянно снижается. Если в 1998 г. она составляла 43,8 %, то в 2005 г. снизилась до 39,4 %.

Структура выпуска промышленной продукции ЛПК РФ в 1998 г. и 2005 г. имеет следующую тенденцию: на долю лесозаготовительной промышленности приходится 17,4 %, деревообрабатывающей – 43,8 %, целлюлозно-бумажной и лесохимической – 38,8 %.

На эффективность работы предприятий лесопромышленного комплекса РФ оказывает влияние экспорт промышленной продукции, его объемы, структура и уровень цен. В целом по лесопромышленному комплексу экспорт в 2005 г. увеличился на 17,2 %. Общая валютная выручка составила 8,5 млрд долл. США, или 45,6 долл. на 1 м³ заготовленной древесины. Это произошло за счет продажи круглого леса, доля которого составила 33,6 %, и благоприятной конъюнктуры цен.

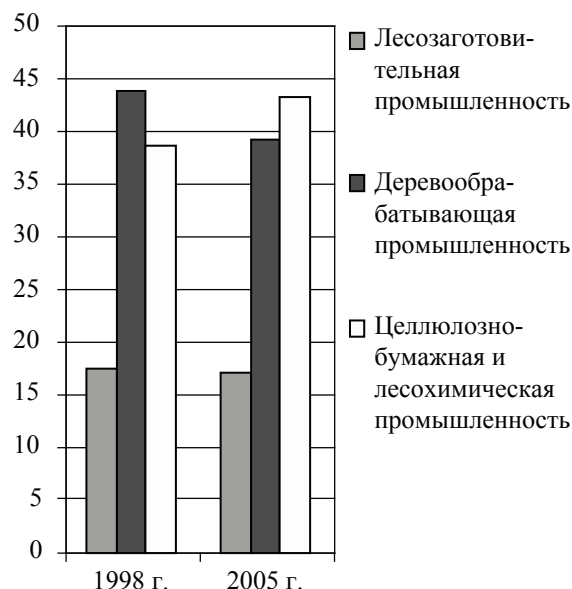


Рисунок. Структура выпуска промышленной продукции ЛПК РФ в 1998 г. и 2005 г.

Одним из серьезных недостатков лесопромышленного комплекса России является несовершенство структуры производства. В развитых странах мира преобладают целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая

отрасли, ориентированные на выпуск конкурентоспособной продукции.

Уровень глубокой химической переработки древесины в России значительно ниже, чем в развитых странах мира. Если в России в целлюлозно-бумажном производстве ежегодно используется немногим более 15 % от общего объема заготовленной древесины, то в США этот показатель превышает 50 %, а в Финляндии и Швеции – более 70 %. Основным препятствием развития глубокой переработки является отсталое техническое оснащение предприятий. Удельный вес отечественного технологического оборудования со сроком эксплуатации более нормативного составляет 70 %. Средний возраст основного технологического оборудования – 20–35 лет, физический износ оборудования превышает 70–80 %.

На сегодняшний день отечественная машиностроительная база по изготовлению технологического оборудования, запасных частей, быстроизнашивающихся деталей, необходимых для новых и поддержания в работоспособном состоянии действующих мощностей, практически отсутствует.

В развитии глубокой переработки древесины большую роль играют зарубежные инвесторы. Западные корпорации предпочитают осуществлять относительно недорогие и быстрокупаемые проекты, направленные на выпуск продукции с невысокой степенью передела. Одним из мотивов является приобретение российского леса.

По оценке отраслевых экспертов, для проведения модернизации действующих производств и строительства мощностей по выпуску новой продукции в отрасль необходимо в течение ближайших десяти лет вкладывать около 2 млрд долл. ежегодно, что невозможно осуществить без иностранных инвесторов. На сегодняшний день основным источником инвестиций являются привлеченные предприятиями средства, на их долю приходится более 60 % суммарных капиталовложений в отрасль.

К сдерживающим факторам развития лесопромышленного комплекса России можно отнести: неразвитую производственную инфраструктуру (т.е. низкая плотность сети лесовозных дорог, низкая энергетическая обеспеченность); высокую энергоемкость

производства; неурегулированные арендные отношения в сфере лесопользования; неудовлетворительную технологическую структуру лесопромышленного производства.

Развитие лесопромышленного комплекса зависит:

1. От ввода мощностей по глубокой переработке древесины. Одним из возможных инструментов привлечения крупных инвесторов в отрасль может стать повышение капитализации российских лесопромышленных компаний, рост их акционерного капитала.

2. На развитие лесопромышленного комплекса влияют таможенные пошлины, которые в настоящее время искусственно сдерживают переработку леса в стране. Ни в одной стране мира, кроме России, никаких сборов с «переделанной» продукции не взимается. По сути, существующие таможенные пошлины превратились в назначенный государством акциз, который сильно тормозит развитие производства. В России же из-за низких пошлин на «сырой» лес и высоких – на продукцию глубокой переработки (картон, бумага и т.д.) более половины всего экспорта составляют круглые лесоматериалы. Поэтому целесообразно было бы таможенные пошлины на часть круглого леса оставить в неизменном виде, а на всю переработанную древесину отменить.

3. Для поощрения инвесторов, занимающихся глубокой переработкой древесины, целесообразно восстановить так называемую инвестиционную льготу, когда с половины прибыли, направляемой на развитие производства, налог на прибыль не брался.

4. В развитии лесоперерабатывающих производств большую роль играют тарифы естественных монополий, транспортные услуги, электроэнергия и топливо. Государственное регулирование должно стимулировать создание перерабатывающих предприятий за счет механизма регулирования тарифов естественных монополий.

Решение вышеизложенных проблем изложено в проекте «Стратегии развития лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности Российской Федерации на период до 2015 г.», разработанном институтом «НИПИЭИлеспром».

ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Т.А. БОНДАРЕВА, *ст. преподаватель каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ*

Лесной сектор экономики включает производства различных форм собственности, работающие как на территории лесного фонда (лесопользователи), так и перерабатывающие древесину (предприятия ЛПК) на экономически доступном расстоянии, а также предприятия производства конечной продукции с применением биомассы древесины (строительство, упаковка, мебель, экспортные обязательства страны и др.), расположенные на территории страны и за ее пределами.

Изделия, состоящие из биомассы древесины или включающие ее, должны иметь гарантию на качество и на срок эксплуатации (использования) в соответствии с показателями, являющимися критериями их цены. Например, прочностные характеристики (сжатие, растяжение, изгиб, коробление), отсутствие сколов, трещин, механических повреждений, стабильность габаритных размеров, влажность древесины, органолептические показатели (текстура, шероховатость, чистота обработки) и т.д. Эти показатели с нормативными характеристиками вписываются в сопроводительные документы к технологической карте на изделие по переделам с указанием номера изделия и контактного адреса конечного производителя этого изделия, а также с указанием региона и шифра по классификатору предприятий, выпускающих промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Паспорт составляется выпускающим предприятием на основе сопроводительных документов к технологической карте на изготовление с отметками дат и лиц по технологическим переделам.

Качество изделия из биомассы древесины определяется тремя уровнями.

Изделия, имеющие фактические характеристики, отличающиеся от заданных: НТД, заказчиком, импортером – приравниваются к **нулевому уровню качества (0)**.

В сопроводительной технической документации проставляются прочерки по нормативам показателей. Для этих изделий отсутствуют гарантийные обязательства.

Стоимость такого изделия договорная (при вступлении России в ВТО стоимость не регламентируется). Возврату и обмену оно не подлежит. Утилизация происходит за счет покупателя.

Некатегорийная продукция установленной маркировки не имеет.

Продукция из биомассы древесины, имеющая показатели качества, соответствующие техническому заданию на ее изготовление и отвечающие требованиям нормативно-технической документации (НТД) Российской Федерации, относятся к продукции **первого уровня качества (I)**.

Гарантия качества первого уровня, т.е. от 1 до 3 лет, с обязательным приложением инструкции по эксплуатации. Ответственность за качество изделия и его правильную эксплуатацию лежит на производителе данной конечной продукции.

Гарантийное обслуживание в течение гарантийного срока и транспортные расходы осуществляются за счет конечного производителя.

Стоимость изделия – международная, региональная, биржевая.

Возврат и/или обмен, а также ремонт и модернизация в перспективе (после истечения срока гарантии) осуществляет конечный производитель или его правопреемник.

Продукция первой категории маркируется по сортам с указанием логотипа конечного изготовителя.

Продукция из биомассы древесины, имеющая качественные характеристики соответствующие международным стандартам или требованиям ВТО, относится ко **второму уровню качества (II)**.

Гарантия качества продукции второго уровня – от 1 до 3 лет, с обязательным приложением инструкции по эксплуатации или с ответственностью, установленной действующей НТД.

Стоимость фиксирована, как и в договорах стран-участников ВТО.

Возврат, обмен, транспортные расходы и будущая модернизация осуществляется точно так же, как на продукцию первой категории.

Продукция высшей категории маркируется: *made in Russia*, логотипом серебряный знак, российский стандарт.

Финансовое обеспечение гарантий продукции первого и второго уровней производится из средств предприятий, выпускающих конечную продукцию. При отсутствии у него собственных основных производственных средств финансовая ответственность переходит на самого фондоемкого участника данной технологической цепочки. Гарантийные финансовые средства выплачиваются из страхового фонда, который создается путем

отчислений из средств предприятий-участников данной технологической цепочки как процент от доли каждого участника при взаиморасчете. Физические ремонтные, восстановительные и работы по модернизации изделий осуществляют как предприятия-изготовители, так и специализированные региональные сервисные подразделения.

Библиографический список

1. Медведев, Н.А. Основы внешнеэкономической деятельности / Н.А. Медведев. – М.: МГУЛ, 1999 – 296 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 847 с.
3. Клейнхоф, А.Э. Мировая экономика / А.Э. Клейнхоф, И.А. Клейнхоф. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2006. – 168 с.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Г.А. ВАСИЛЬЕВА, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ,
Т.И. КОЖЕВНИКОВА, доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ

Финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия начинается с разработки его учетной политики. Учетная политика организации – это совокупность конкретных методов и форм ведения бухгалтерского учета, выбранная предприятием исходя из условий хозяйствования и действующего законодательства. Она является важным инструментом моделирования картины финансового положения организации, представляемой в бухгалтерской отчетности. От того, какой метод учета результатов хозяйственной деятельности выбран, напрямую зависит картина финансового положения организации, отражаемая в бухгалтерской отчетности, и в первую очередь это относится к финансовым результатам деятельности организации.

Основной результат финансовой деятельности предприятия – это прибыль. Прибыль налогооблагаемая и прибыль бухгалтерская отличаются друг от друга. Это создает огромные преимущества организации. Например, можно совершенно законно уменьшить налогооблагаемую прибыль и в то же время увеличить бухгалтерскую, что позволит уменьшать налоговые платежи и одновременно выплачивать акционерам повышенные дивиденды.

Существующее в настоящее время положение, при котором в соответствии с главой 25 НК РФ налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому, позволяет организациям достичь нескольких целей одновременно: повышение дивидендов акционерам, привлечение инвестиций будут достигнуты в соответствии с ПБУ 1/98, а минимизация налогооблагаемой прибыли – на основании главы 25 НК РФ. Все это должно быть отражено в учетной политике организации. То есть учетная политика фактически представляет собой законный способ варьирования показателей отчетности: величины прибыли, оценки активов и т.д.

При разработке учетной политики большое значение имеет формирование величины финансового результата. Если сумма доходов всегда очевидна, то основная задача учетной политики сводится к тому, как опеределить расходы. А сумма затрат зависит от выбора методики начисления амортизации, оценки запасов, резервирования потерь, отражения суммовых разниц, начисления суммовых резервов, признания моментов возникновения расходов, порядка списания общехозяйственных расходов и др. Действу-

ющие нормативные документы позволяют бухгалтеру выбирать любой из трех вариантов оценки материалов:

- по цене первой партии (ФиФо);
- по средней цене поступления;
- по индивидуальной цене.

Выбрав один из перечисленных вариантов и отразив их в учетной политике, бухгалтер может значительно изменить финансовые результаты и финансовое положение организации.

Учетная политика может быть направлена не только на разъединение бухгалтерской и налоговой прибыли, но и на их объединение. Известно, что в настоящее время бухгалтер имеет дело с тремя видами расходов:

- включаемых в себестоимость;
- возмещаемых за счет чистой прибыли;
- «промежуточными расходами», которые каждая организация должна разделить между первыми двумя группами, по возможности получив согласие на это от представителей налоговой службы.

Учетная политика, например, может предусматривать большие величины нормируемых потерь, чем это предусматривают налоговые правила. Это позволит относить на счета затрат (20, 23, 25, 26) все расходы, которые согласно налоговым требованиям включаются в состав себестоимости. Затраты, которые по тем же правилам относятся за счет чистой прибыли, можно будет рассматривать как потери и отражать на специально открытых субсчетах к счетам учета затрат. Как результат подобного подхода величины бухгалтерской и налоговой прибыли совпадут. Что же касается дебетовых оборотов субсчетов, то их следует трактовать как потери. Отсюда налогооблагаемая величина будет складываться из прибыли и потерь, которые понесла организация.

Учетная политика страны исходит из интересов определенных групп, участвующих в бизнесе. Если собственники компании хотят поднять ее рыночную капитализацию и тем самым обогатить себя за счет повышения цены паев и акций, они требуют от бухгалтера показать высокую прибыль и рентабельность. Это особенно важно, если хозяева планируют продать паи и акции.

Если же собственники хотят сэкономить на налогах и выплачиваемых дивидендах, то перед бухгалтером ставится задача минимизации финансовых результатов. В этом случае реальное финансовое положение и финансовые результаты организации оказываются существенно лучшими, чем представленные в отчетных формах.

То есть правильно разработанная учетная политика оказывает прямое влияние на финансовые результаты деятельности предприятия.

Однако многие бухгалтера формально относятся к разработке учетной политики, полагая, что это излишняя, надуманная работа, обязательная, но бесполезная. Это видно, в частности, на примере учетной политики ООО «Сторосс-офис» – предприятия, специализирующегося на производстве офисной мебели. Учетная политика ООО «Сторосс-офис» состоит из нескольких разделов, основным из которых является раздел «порядок ведения» бухгалтерского учета.

В этом разделе отражено содержание учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета. В ней отражен порядок учета основных средств, нематериальных активов; учет материально-производственных запасов; учет затрат на производство и реализацию; учет расходов будущих периодов и порядок создания оценочных резервов.

Определим порядок учета доходов и расходов, не учитываемых при определении налоговой базы. Учет доходов, не учитываемых при определении налоговой базы, в соответствии со статьей 251 НК РФ организован и ведется на отдельных субсчетах (счетах) учета доходов и расходов.

Учет расходов, не учитываемых при определении налоговой базы, в соответствии со статьей 270 главой 25 НК РФ организован и ведется на отдельных счетах (субсчетах) учета расходов.

Даже из приведенных разделов учетной политики видно, что предприятие могло бы более подробно представить состав расходов и доходов, не учитываемых при определенной налоговой базе и дать перечень счетов (субсчетов) их учета. То же самое можно сказать и о других разделах учетной политики

ООО «Сторосс-офис» для целей налогового учета.

Т а б л и ц а

**Формирование чистой прибыли
предприятия**

Показатель	2005 г.	2004 г.	Откл. (+,-)
Прибыль (убыток) (до налогообложения)	3865	2257	- 1608
Обложенные налоговые активы	-	-	-
Обложенные налоговые обязательства	-	-	-
Текущий налог на прибыль	686	381	305
Расходы предприятия	2954	1806	1148
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	225	70	155

На наш взгляд, данные учетной политики не дают в полной мере ответ и на вопрос о том, как все-таки формируются финансовые результаты предприятия. Это видно из данных формы № 2 за 2004 – 2005 гг. (таблица).

В таблице обращает на себя внимание строка «Расходы предприятия», которые значительно повлияли на величину чистой прибыли предприятия. Однако в учетной политике ничего не сказано о том, что это за расходы и почему они учитываются в финансовых результатах. Это, в свою очередь, затрудняет проведение анализа финансовых результатов, выявление факторов, повлиявших на изменение и резервы повышения прибыли. То есть формальное отношение к разработке учетной политики может отрицательно сказаться на финансовых результатах деятельности предприятия.

**ОБОСНОВАНИЕ СХЕМЫ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Н.С. ГОРШЕНИНА, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук,
П.В. КРАВЧЕНКО, асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ

Стоимость инвестиционного проекта, выраженная объемом необходимых инвестиционных затрат по нему, должна быть обеспечена соответствующими источниками его финансирования. Формирование системы таких источников является одной из важнейших функций финансового управления.

Под финансированием инвестиционного проекта понимается процесс выбора источников формирования инвестиционных ресурсов, необходимых для его реализации в предусматриваемом объеме, а также обеспечение наилучших условий их привлечения.

В процессе обоснования схемы и источников финансирования инвестиционного проекта решаются следующие основные задачи:

- обеспечение реализации проекта необходимыми инвестиционными ресурсами в полном соответствии с объемом предусматриваемых инвестиционных затрат по нему;
- определение необходимой «доли участия» инициатора проекта в общем объеме его финансирования;

- минимизация средневзвешенной стоимости инвестиционных ресурсов, привлекаемых для реализации проекта;

- минимизация уровня инвестиционного риска, связанного с выбором источников финансирования проекта.

Обоснование схемы и источников финансирования инвестиционного проекта, обеспечивающих его реализацию, строится по перечисленным ниже основным этапам.

**Идентификация инвестиционного
проекта по основным характеристикам,
определяющим условия его
финансирования**

Такая идентификация осуществляется на основе классификационных признаков инвестиционных проектов. К числу основных признаков, влияющих на выбор схемы и источников финансирования проекта, относятся следующие:

- *Функциональная направленность проекта.* Инвестиционные проекты реновации финансируются, как правило, за счет

собственных инвестиционных ресурсов; инвестиционные проекты санации требуют привлечения значительного объема кредитных средств, инвестиционные проекты развития могут быть поддержаны широким спектром инвестиционных ресурсов, формируемых из внешних источников.

– *Целевая направленность проекта.* Этот признак определяет степень заинтересованности отдельных внешних инвесторов в участии в инвестиционном проекте, инициируемом предприятием. Наименьший уровень такой заинтересованности внешних инвесторов вызывают инвестиционные проекты, обеспечивающие решение социальных, экологических и других внеэкономических целей предприятия. Соответственно, наибольший уровень такой заинтересованности вызывают у внешних инвесторов инвестиционные проекты, обеспечивающие выпуск новых наукоемких видов продукции с использованием принципиально новых технологий и современных технических средств; проекты, направленные на заполнение рыночных ниш с высоким потенциальным объемом спроса и ряд других.

– *Совместимость реализации отдельных проектов.* Инвестиционные проекты, независимые от реализации других проектов предприятия, могут быть выделены в самостоятельные хозяйственные единицы с соответствующей долей в капитале внешних инвесторов, что повышает их интерес к финансированию и реализации. И наоборот, инвестиционные проекты, зависимые от реализации других проектов предприятия, повышают уровень риска для сторонних инвесторов и кредиторов, что приводит к снижению их интереса к ним и удорожанию стоимости привлекаемых инвестиционных ресурсов.

– *Период реализации проекта.* Чем ниже проектный цикл, тем меньший уровень инвестиционного риска генерирует проект, тем быстрее осуществляется возврат вложенного в него капитала, что позволяет привлекать инвестиционные ресурсы с более низким уровнем их стоимости. И наоборот, высокая продолжительность проектного цикла определяет более высокую стоимость привлечения инвестиционных ресурсов, с одной стороны, и ограничивает возможный круг инвесторов и

кредиторов, способных отвлекать свой капитал из оборота на большой период, с другой.

– *Стоимость проекта (объем необходимых инвестиционных ресурсов по нему).* Небольшие инвестиционные проекты предприятия могут финансироваться с существенной долей его участия в формировании инвестиционных ресурсов. В то же время крупные инвестиционные проекты требуют широкого привлечения капитала внешних инвесторов и кредиторов.

Идентификация инвестиционного проекта по рассмотренным характеристикам позволяет конкретизировать направления поиска оптимальных схем и источников его финансирования.

Выбор системы финансирования проекта

В современной практике управления проектами используется две принципиальные системы их финансирования – система традиционного и проектного финансирования.

Система традиционного финансирования инвестиционных проектов является наиболее распространенной в условиях экономики переходного периода, определяемой соответствующим низким уровнем развития финансового рынка, недостаточными объемами свободного капитала у хозяйствующих субъектов и финансовых институтов, низкой правовой защищенностью иностранных инвесторов. Этой системе финансирования инвестиционных проектов присущи следующие основные особенности:

– основным организатором финансирования инвестиционного проекта выступает его инициатор. Он самостоятельно выбирает схему финансирования, определяет возможный состав источников формирования необходимых инвестиционных ресурсов и ведет переговоры с потенциальными инвесторами и кредиторами;

– одним из обязательных источников финансирования инвестиционного проекта выступают собственные внутренние источники формирования инвестиционных ресурсов (капитализируемая часть чистой прибыли, амортизационные отчисления и т.п.) хозяйствующего субъекта – инициатора проекта;

– доходы от реализации проекта получает преимущественно его инициатор. Часть доходов, полученных в процессе реализации проекта, его инициатор имеет возможность направлять на обеспечение развития других видов своей хозяйственной деятельности (на реализацию других инвестиционных проектов);

– финансовую ответственность перед кредиторами в случае неуспеха реализации инвестиционного проекта (неполучения ожидаемого инвестиционного дохода для своевременного обслуживания и возврата кредита) несет его инициатор, отвечая при этом размерами всего своего имущества (а не только имуществом проекта). Для погашения своих обязательств перед кредиторами проекта его инициатор может использовать доходы от других видов хозяйственной деятельности.

Система традиционного финансирования инвестиционных проектов может быть использована предприятием для любых форм его реального инвестирования и для любых видов проектов.

Система проектного финансирования получила широкое использование в странах с развитой рыночной экономикой как наиболее прогрессивная. Отдельные элементы этой системы могут быть успешно использованы и в современной отечественной практике (по мере развития экономики страны, ее финансового рынка и правовых основ хозяйствования проектное финансирование сможет быть использовано в полном объеме).

Под проектным финансированием понимается такая система его организации, при которой обслуживание финансовых обязательств перед кредиторами и инвесторами, привлекаемыми к участию в инвестиционном проекте, осуществляется исключительно за счет доходов, получаемых в процессе его реализации.

Системе проектного финансирования присущи следующие основные особенности:

– инвестиционный проект организуется в форме самостоятельного хозяйствующего субъекта – «проектной компании». Условием такой организационной обособленности является независимость инвестиционного проекта от других проектов его инициатора;

– организатором финансирования инвестиционного проекта является не только

его инициатор, но и другие участники – учредители проектной компании, выступающие в роли кредиторов или инвесторов. Это позволяет формировать круг участников финансирования проекта в наиболее широком диапазоне;

– финансирование проекта носит строго целевой характер. Любое нецелевое использование формируемых инвестиционных ресурсов учредителями и участниками проекта рассматривается как нарушение ими контрактных обязательств и вызывает предъявление соответствующих санкций;

– доход по проекту получают все его участники (а не только его инициатор). Источником формирования этого дохода и обеспечения возврата вложенного капитала выступает чистый денежный поток, формируемый в процессе реализации инвестиционного проекта. Обеспечение финансовых обязательств распространяется только на имущество проектной компании (т.е. самого инвестиционного проекта);

– инвестиционные риски распределяются между всеми участниками проекта [risk sharing]. Различные виды этих рисков возлагаются на тех участников инвестиционного проекта, с деятельностью которых связано их генерирование и которые имеют наилучшие возможности их диверсификации и страхования;

– для оценки «жизнеспособности проекта», под которой понимается степень реальности возврата вложенного капитала и получения требуемого инвестиционного дохода с учетом уровня инвестиционных рисков, проектное обоснование, предоставляемое потенциальным учредителям и участникам, должно быть основано на максимально широкой информационной базе с разбором альтернативных вариантов возможного развития факторов внешней среды;

– право контроля реализации проекта и использования сформированных инвестиционных ресурсов предоставляется всем участникам проекта;

– в процессе организации проектного финансирования необходимо заранее определить формы выхода участников из инвестиционного проекта, так как по истечении

проектного цикла проектная компания завершает свою деятельность.

В сравнении с системой традиционного финансирования инвестиционных проектов система проектного финансирования имеет ряд преимуществ. Одним из таких преимуществ является возможность использования разнообразных форм кредита и различных групп кредиторов, что позволяет формировать заемные инвестиционные ресурсы на более выгодной основе. Важным преимуществом системы проектного финансирования является высокий потенциал формирования больших объемов инвестиционных проектов, что особенно актуально для финансирования крупных инвестиционных ресурсов. К преимуществам системы проектного финансирования следует отнести и то, что в структуре формируемых инвестиционных ресурсов содержится гораздо большая доля заемных средств, что обусловлено широким участием кредиторов в составе участников проекта. И наконец, к числу важных преимуществ системы проектного финансирования следует отнести и то, что для инвесторов – учредителей проекта – получение кредитных ресурсов для реализации проекта не отражается в составе их баланса, поскольку оно относится на баланс проектной компании. Такое забалансовое отражение кредита, связанного с инвестиционной деятельностью (*offbalance sheet liability*), формально не снижает их финансовой устойчивости при оценке другими кредиторами, и, соответственно, не вызывает удорожания кредита, привлекаемого для осуществления других видов хозяйственной деятельности.

Выбор схемы финансирования проекта

Такой выбор определяется системой финансирования, обоснованной исходя из характеристик инвестиционного проекта.

В системе традиционного финансирования основными схемами финансирования инвестиционных проектов являются:

– *Полное внутреннее самофинансирование.* Оно предусматривает финансирование инвестиционного проекта исключительно за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Такая схема

финансирования, характеризуемая в зарубежной практике термином «финансирование без левериджа» [*unlevered*], характерна лишь для первого этапа жизненного цикла предприятия, когда его доступ к заемным источникам капитала затруднен, или для реализации небольших реальных инвестиционных проектов.

– *Акционирование.* Как основная схема финансирования акционирование используется обычно для реализации крупномасштабных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности. Оно состоит в объявлении открытой подписки на акции создаваемого предприятия для физических и юридических лиц.

– *Кредитное финансирование.* Схема кредитного финансирования применяется, как правило, для реализации небольших краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Эта схема финансирования применяется в отдельных случаях и для реализации среднесрочных инвестиционных проектов при условии, что уровень рентабельности по ним существенно превышает ставку процента по долгосрочному финансовому кредиту.

– *Государственное финансирование.* Оно представляет собой ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставляемые предприятию на безвозвратной основе для реализации определенного инвестиционного проекта. Такое финансирование осуществляется в форме инвестиционной поддержки приоритетных с позиций экономического развития или социальной значимости отраслей, как правило на конкурсной основе.

– *Смешанное финансирование.* Эта схема финансирования предусматривает формирование капитала создаваемого предприятия как за счет собственных, так и заемных видов, привлекаемых в различных пропорциях. На первоначальном этапе функционирования предприятия доля собственного капитала (доля самофинансирования инвестиционного проекта) обычно существенно превосходит долю заемного капитала (долю кредитного финансирования).

В системе проектного финансирования инвестиционных проектов основными схемами являются:

– *Финансирование с правом полного регресса* [full resource financing]. Такая схема проектного финансирования предусматривает обязательство заемщика (проектной компании, инициатора проекта) полностью удовлетворить все требования кредитора вне зависимости от результатов реализации инвестиционного проекта. При такой схеме финансирования кредитор, не являясь участником проекта, полностью избавлен от риска (это не относится к тем кредиторам, которые вошли в состав учредителей проектной компании). Финансирование с правом полного регресса осуществляется при наличии устанавливаемой системы гарантий. Хотя при этом нарушается один из принципов проектного финансирования, связанный с разделением рисков, стоимость такого кредитования относительно невысока, а кредитные ресурсы могут быть предоставлены в короткий срок.

– *Финансирование с правом частичного регресса* [limited resource financing]. При такой схеме финансирования кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика финансовой ответственности по своевременному обслуживанию и погашению кредита. Эта схема финансирования предусматривает принятие каждым из участников проекта только тех рисков его реализации, которые зависят непосредственно от его деятельности. Соответственно степени этих рисков формируется и уровень доходов его участников. Такая система финансирования инвестиционных проектов, при которой каждый из участников принимает на себя конкретные обязательства и соответствующие риски, стимулирует их к эффективному выполнению своих обязательств и повышает общий уровень реализуемого проекта.

– *Финансирование без права регресса* [non-resource financing]. Особенностью этой схемы проектного финансирования является то, что ни один из кредиторов-участников проекта не получает никаких гарантий от заемщика относительно своевременного обслуживания или возврата вложенного капитала, т.е. в полной мере наряду с другими участниками проекта принимает на себя все риски, связанные с его реализацией. Так как уровень

таких рисков для кредитора довольно высок, он рассчитывает на получение более высокого дохода при предоставлении своего капитала, что возможно только по проектам, обеспечивающим существенные конкурентные преимущества на рынке при их реализации, связанным с использованием принципиально новых технологий, разработкой новых продуктов и т.п.

Выбор схемы финансирования проекта зависит от его идентифицированных характеристик; финансовых возможностей предприятия-инициатора проекта; финансового менталитета его учредителей; конъюнктуры финансового рынка и других условий.

Выбор источников финансирования проекта (состава инвесторов и кредиторов проекта)

Процесс выбора конкретных источников финансирования инвестиционного проекта осуществляется на основе избранной системы и схемы финансирования с учетом конкретных особенностей, выявленных в процессе идентификации. К финансированию инвестиционного проекта могут быть привлечены многие виды инвесторов и кредиторов в разнообразных формах участия.

Если предприятие-инициатор проекта не обладает достаточным уровнем финансовой гибкости, а сам проект не может заинтересовать сторонних инвесторов, то выбор источников финансирования определяется реальными возможностями привлечения инвестиционных ресурсов.

Если же предприятие-инициатор проекта обладает достаточным уровнем финансовой гибкости, а проект имеет достаточную инвестиционную привлекательность, то в процессе выбора источников финансирования решается ряд альтернатив. К числу основных, требующих оценки и принятия соответствующих инвестиционных решений, относятся:

– форма финансирования приобретения отдельных видов основных средств – путем лизинга или покупки;

– источники формирования заемных инвестиционных ресурсов – банковского кредита, облигационного займа;

– виды банковского кредита, в наибольшей степени подходящие для финансирования данного инвестиционного проекта;

– привлечение собственных финансовых ресурсов путем единой эмиссии акций, обеспечивающей потребность в инвестиционных ресурсах на весь проектный цикл, или путем ряда дополнительных эмиссий в соответствии с потребностями отдельных периодов проектного цикла.

Критерием принятия таких управленческих решений является минимизация стоимости привлечения и эффективное использование инвестиционных ресурсов по рассматриваемому проекту.

Определение необходимого объема инвестиционных ресурсов в разрезе источников финансирования проекта

На этом этапе исходя из уровня кредитоспособности (кредитного рейтинга), а также степени инвестиционной привлекательности проекта на основе конкретных переговоров с

потенциальными кредиторами и инвесторами определяется объем их финансового участия в реализации инвестиционного проекта. Соотношение объемов привлекаемых инвестиционных ресурсов из различных источников оптимизируется по критерию минимизации средневзвешенной стоимости.

Распределение поступления инвестиционных ресурсов по источникам финансирования проекта в разрезе отдельных периодов проектного цикла

Такое распределение осуществляется исходя из ранее определенного объема инвестиционных затрат в разрезе отдельных периодов жизненного цикла проекта, видов этих затрат и особенностей их финансирования.

Планируемый общий объем поступления инвестиционных ресурсов в разрезе отдельных периодов и по проекту в целом должен быть сбалансирован с проектируемой суммой инвестиционных затрат по нему.

ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.Г. ДЖАРДЖИМАНОВА, *ст. преп. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ*

Реструктуризация лесопромышленного комплекса является неотъемлемой частью рыночных реформ экономики России.

Необходимость реструктуризации предприятий лесопромышленного комплекса вызвана тем, что большинство предприятий отрасли имеют неустойчивое финансовое положение, крайне низкую платежеспособность, почти половина предприятий убыточны.

В этих условиях в социально-экономической политике лесопромышленного комплекса главным и первоочередным становится:

– создание условий для вывода действующих предприятий из финансово-экономического кризиса;

– обеспечение ускорения инвестиционного процесса, направленного на обновление, техническое и технологическое перевооружение производства, ориентированного на выпуск конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

– изучение и перспективная оценка спроса на лесобумажную продукцию, адаптированного к требованиям потребителей на рынке, развитие маркетинговой службы как на уровне предприятий и организаций, так и на региональном и федеральном уровне.

Реструктуризация лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности России представляет собой комплекс взаимоувязанных мероприятий, направленных на преобразование структуры отрасли в целях достижения эффективности и самофинансирования, на решение социально-экономических и экологических проблем в районах ее дислокации, а также на формирование динамично развивающегося сектора экономики страны, интегрированного в систему международной кооперации, обеспечивающего полное удовлетворение внутренних потребностей в условиях реально складывающегося платежеспособного

спроса и нужд экспорта лесобумажной продукции.

Масштабы лесопромышленного комплекса России требуют разработки специальных программ реструктуризации на всех уровнях управления: всего лесопромышленного комплекса, регионов и предприятий.

На предприятиях особое внимание должно обращать на реформирование с целью:

- обеспечения эффективной работы в условиях рыночной экономики;
- создания действенного механизма управления;
- использования рыночного механизма привлечения финансовых средств;
- обеспечения инвестиционной привлекательности;
- квалификационного развития персонала.

Необходимость разработки региональных программ диктуется следующими обстоятельствами.

1. В настоящее время в федеральных органах практически отсутствует достоверная информация о производственной, технической, финансовой и социальной деятельности лесных предприятий.

2. Основные программные мероприятия по стабилизации производства, последующему росту и рентабельной работе можно определить и реализовать только на местах.

3. Разработка технико-экономических обоснований и бизнес-планов относится к компетенции регионов и конкретных предприятий.

4. Выбор точек строительства новых предприятий и цехов по выпуску пиломатериалов, плит, фанеры, бумаги и картона также в основном должен определяться регионами.

На уровне региона должны проводиться мероприятия по структурным изменениям: выделение предприятий-лидеров, образование вертикально интегрированных структур управления на базе технологических и хозяйственных связей; мероприятия по поддержке предприятий средствами региона. Особое внимание должно обращать на реформирование предприятий в депрессивных зонах.

На федеральном уровне должны быть предложены меры государственного регули-

рования: формирование ценовой политики; система управления госпредприятиями; система поддержки предприятий-лидеров и формирование на их базе промышленно-финансовых групп и корпоративных объединений; организация общепромышленных мероприятий по аттестации и переподготовке кадров; создание экономического механизма стимулирования для привлечения инвестиций, сопутствующих развитию лесопромышленного производства.

Основные цели реструктуризации:

– формирование эффективного ядра конкурентоспособных предприятий, действующих на принципах самофинансирования, обеспечивающих реально складывающийся платежеспособный спрос как на внутреннем и региональном рынках России, так и на внешних рынках в странах СНГ и «дальнего зарубежья»;

– обеспечение инвестиционной привлекательности предприятий, содействие масштабным программам развития на базе собственных и привлеченных финансовых ресурсов;

– переход предприятий на принципы устойчивого развития с обеспечением экологического оздоровления производства и выпускаемой продукции;

– обеспечение экономической безопасности страны в части ассортимента и объемов лесобумажной продукции.

Неодинаковый технический уровень действующих лесопромышленных предприятий, различные лесозаготовительные и транспортные условия в процессе реструктуризации требуют дифференцированных подходов, в частности:

– содействия в сохранении действующих и создания новых предприятий, производящих конкурентоспособную продукцию, имеющую гарантированный платежеспособный спрос, обеспечивающих самофинансирование и расширенное воспроизводство в настоящее время и в длительной перспективе;

– содействия развитию лесопромышленных предприятий, экономически устойчивых и имеющих постоянный спрос на свою продукцию на отечественном рынке, а также на рынках ближнего и дальнего зарубежья, но требующих создания определенных условий, включая государственную поддержку;

– поддержка экономически неустойчивых лесопромышленных предприятий и организаций, для повышения эффективности которых требуется разработка системы производственных, технических, организационно-экономических и других мероприятий, реализация которых позволит выйти из кризиса, стабилизировать положение и обеспечить последующее развитие и, используя результаты маркетинговых исследований, определить рынки своей продукции;

– ликвидации или реорганизации бесперспективных предприятий и организаций, производящих не пользующуюся спросом продукцию, для которых санация уже не является действенной.

Часть бесперспективных лесопромышленных предприятий должна быть передана муниципальным органам для производства продукции, необходимой на местах, или реорганизована в дочерние предприятия крупных деревообрабатывающих комбинатов.

Реструктуризация любого производства направлена на развитие реальной экономики и, в первую очередь, рост объемов выпуска продукции. В условиях рыночной экономики действует принцип: спрос определяет предложение. Поэтому одним из основных разделов программы реструктуризации является обоснование спроса на лесобумажную продукцию. Спрос должен оцениваться на всех уровнях, где потребляется лесобумажная продукция: на внутреннем, стран СНГ и внешнем рынках.

Внутренний рынок лесобумажной продукции состоит из рынков конкретных субъектов Российской Федерации и межрегиональных рынков.

Важное место при реструктуризации на всех уровнях занимают мероприятия по финансово-экономическому оздоровлению лесопромышленных предприятий, которые охватывают комплекс стратегических и тактических задач по совершенствованию налоговой системы, кредитной, тарифной, экспортно-импортной, социальной, инновационной и инвестиционной политики.

Одной из первоочередных мер является реструктуризация долгов предприятий. Как показывает практика, задолженности перед федеральным и местными бюджетами и различного рода неплатежи стали для лесопромышленных предприятий основным отрицательным фактором нестабильной и убыточной работы. В связи с этим проблемы финансового оздоровления на сегодняшний день определяют не только судьбу структурной перестройки в отрасли, но и существование большинства предприятий.

Принимая во внимание, что в настоящее время отсутствует постоянный нормативный документ, определяющий правила реструктуризации задолженности предприятий, вследствие чего каждый год устанавливаются новые правила ее проведения, имеется необходимость принятия закона, в котором был бы определен механизм реструктуризации задолженности предприятий федерального бюджета на длительную перспективу. В механизме реструктуризации задолженности перед бюджетом принципиальным должен стать порядок предоставления обеспечения, достаточный для погашения всей имеющейся задолженности и сохранения его ликвидности в течение срока проведения реструктуризации задолженности предприятий, положительно завершающих процесс реструктуризации.

ПРЕСТИЖНОСТЬ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Е.В. ЖИДКОВА, доц. каф. экономики организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

В современном обществе статус индивидуума оценивается по таким индикаторам, как образование, профессия и доход. Образование – важнейший социальный институт, назначение которого состоит в передаче знаний и навыков, обучении культур-

ным нормам, национально-традиционным и общечеловеческим ценностям. Роль образования существенно возросла в последние 20–30 лет. По данным Госкомстата, доля лиц с высшим образованием в обществе равна 19,5 %.

Т а б л и ц а 1

Оценка престижности профессий по десятибалльной шкале

Профессии	Баллы
Программист, адвокат, юрист, экономист, менеджер, квалифицированный рабочий	7 и более
Предприниматель, инженер, строитель, журналист, парикмахер, косметолог	6,5–7,0
Врач, электромонтер, водитель, повар, слесарь	5,5–6,5
Преподаватель, научный сотрудник, социальный работник, агроном, продавец	5,0–5,5
Учитель, воспитатель, медсестра, кладовщик, сторож	4,0–5,0
Разнорабочий, грузчик, уборщица, дворник	3 и менее

Под престижем понимается авторитет личности, непосредственно зависящий от его положения в социальной иерархии. Профессиональный престиж – это авторитет, приписываемый не столько самому человеку, сколько его профессии и положению, которое он занимает в обществе благодаря профессиональной деятельности. Престиж профессии часто зависит не от ее объективной значимости, а от тех норм и ценностей, которые сегодня в обществе доминируют.

Для определения предпочтений жителей России в выборе профессий, престижности различных видов труда, мотивации получения более высокого образования и использования имеющихся знаний в предпринимательской сфере использованы материалы общероссийского социологического опроса «Социальная стратификация современного российского общества», проведенного Институтом общественного проектирования и компанией Romir monitoring осенью 2005 г.

Опрос более 15 тыс. человек в 408 населенных пунктах позволил установить социальную иерархию в среднем и низшем классах общества. Построение иерархии основывалось на следующих показателях: заявленный уровень личного дохода; наличие знаковых предметов, характеризующих материальную обеспеченность; степень адаптированности к рынку труда и психологическая приспособленность к рынку. Несмотря на то, что уровень образования не входил в число выбранных критериев, верхние позиции заняла социаль-

ная группа интеллигенции, характеризующаяся высшим уровнем образования.

Согласно энциклопедическому определению, интеллигенция – это слой людей, профессионально занимающихся умственным, преимущественно сложным, творческим трудом, развитием и распространением культуры. Термин «интеллигенция» введен писателем П.Д. Боборыкиным и из русского перешел в другие языки. На Западе более распространен термин «интеллектуалы», употребляемый как синоним интеллигенции. В обычном понимании интеллигенция – это люди, занятые квалифицированным интеллектуальным трудом, с высоким уровнем образования, но значительно менее богатые, чем вышестоящие группы, хотя и с высоким профессиональным статусом и престижем. В старой классификации в эту группу входили специалисты с высшим образованием и служащие. Часть столичных интеллектуалов, как правило группирующихся вокруг СМИ, можно выделить как часть элиты. Наличие среди интеллигенции значительной группы служащих среднего звена объясняет высокий процент людей со средним специальным образованием (45,2%), превышающий число лиц с вузовскими дипломами (38%). Большая часть интеллигенции занята в образовании, промышленности, здравоохранении, торговле. Большинство представителей интеллигенции занято постоянной трудовой деятельностью, только 4,8% опрошенных работают временно.

Социально-экономический статус достаточно четко ориентируется на шкалу престижности профессий. Со временем меняется отношение людей к профессиям: меняется престижность разных видов труда, а список традиционных профессиональных занятий пополняется новыми специальностями. В начале XXI в. россияне отдают предпочтение следующим специальностям (табл. 1).

Для того чтобы данные исследований престижности профессий могли широко использоваться в различных кросс-анализах, в большинстве стран мира используется стандартная классификация профессий «International Standard Classification of Occupations» (ISCO). Согласно международным шкалам наиболее престижными профес-

сиями в зарубежных странах в последние годы являются врач, судья, преподаватель университета и вуза, руководитель промышленного производства и сектора услуг, физик и юрист. В России самыми престижными профессиями являются программист, юрист (адвокат), экономист, бухгалтер (главный бухгалтер), квалифицированный рабочий, фармацевт, директор (заместитель директора) и менеджер.

Ни одна из существующих модификаций шкалы ISCO в России пока не прижилась. Среди других способов оценки престижности профессий за рубежом применяется общественная оценка престижности каждого вида труда в виде рейтинга. Например, Национальный центр изучения общественного мнения США с 1947 г. периодически проводит опрос рядовых американцев с целью определить общественный престиж 90 профессий по пятипунктной шкале. Такой подход более близок современным отечественным исследованиям.

Основными факторами, влияющими на выбор рода профессиональной деятельности, являются хороший заработок, возможность обеспечивать семью, профессиональный интерес и возможность самореализации, общение с интересными людьми в рабочем коллективе и перспектива карьерного роста.

В российском обществе слово «профессионал» все больше связывается с престижной трудовой деятельностью и требует качественного образования. Прежде всего, сюда относятся юристы, экономисты, программисты и т. д.

В настоящее время наибольшее число лиц с высшим и послевузовским образованием (25,6 % от числа опрошенных) приходится на возрастную группу 45–59 лет. Эти люди учились в высших учебных заведениях в 50-х и 80-х гг. XX в. Однако сегодня также наблюдается бум высшего образования в России. Студенческая возрастная группа (18–24 г.) с незаконченным высшим образованием составляет 17,2 %. По данным за 2004 г. в России количество лиц с незаконченным высшим, высшим и послевузовским образованием составляет 407 чел. на 10 тыс. населения, что выше соответствующего показателя в большинстве промышленно развитых стран (Франция – 340 чел., Великобритания – 350 чел., Германия – 216 чел.).

Рост интереса к высшему образованию обусловлен пересмотром традиционных ориентаций: современная молодежь более прагматично относится к образованию, полагая, что с дипломом легче устроиться на работу и сделать карьеру. На выбор степени образования российской молодежи влияют традиционные факторы, в частности образование родителей и прежде всего матери. Как правило, у детей образование не ниже материнского.

Уровень образования влияет на престижность профессии, являясь условием «рыночной стоимости» работника. Представители социальной группы «интеллигенция», обладая высоким уровнем образования и профессиональным статусом, оценивают престижность своей профессии по 10-балльной шкале на уровне от 5 до 8 баллов, то есть выше среднего класса. Однако для профессий с низким уровнем оплаты труда, например учителей, научных сотрудников, высокий процент высшего образования никак не влияет на престижность профессии. Следовательно, чтобы сегодня занять достаточно высокий социальный статус, необязательно наличие высшего образования. Об этом говорит и то, в группу самых престижных профессий вошли квалифицированные рабочие. Западные исследователи отмечают, что прямые связи между образованием и профессией ослабевают.

В постиндустриальной экономике, к которой с оговорками можно отнести российскую, появилось немало видов деятельности, для которых характерно стремление к профессионализации, то есть приданию искусственным путем несоответствующей значимости. Претензия на высокий профессиональный статус зачастую ограничивается переименованием старых специальностей с намеком на то, что новый вид деятельности требует каких-то особенных навыков и теоретических знаний. Таким образом, новые профессии дистанцируются от прежнего невысокого статуса. Например, продавец может называться менеджером по продажам, складские рабочие – специалистами по инвентаризации запасов и т. д. Благодаря этому удается оговорить более выгодные условия оплаты и поднять социальный статус своего труда.

Т а б л и ц а 2

Месячный доход граждан России по данным опроса на конец 2005 г.

Доход, руб.	Уровень образования, %					Всего по России
	Начальное и неполное среднее	Среднее	Профессионально-техническое	Среднее специальное	Незаконченное высшее, высшее и послевузовское	
До 800	5,9	13,4	7,9	7,1	6,6	8,6
801–1200	9,9	6,4	5,0	3,6	2,0	5,1
1201–1500	12,9	6,1	5,1	4,6	2,8	5,8
1501–2000	28,0	13,0	9,8	10,9	6,8	12,8
2001–3000	25,0	15,5	15,9	18,1	14,1	17,3
3001–5000	7,1	13,3	19,4	19,3	18,6	16,0
5001–10000	3,7	11,1	16,9	15,8	19,8	13,9
10001–15000	0,5	2,8	4,9	5,0	6,6	4,1
15001–20000	0,2	1,2	2,3	1,9	3,5	1,8
20001–30000	0,2	0,4	0,8	0,4	2,1	0,8
30001–50000	0,1	0,1	0,2	0,3	0,6	0,3
Свыше 50000	0,1	0,1	0	0,1	0,2	0,1
Отказ от ответа	6,6	16,6	11,7	12,9	16,3	13,6
Всего респондентов, чел.						
Количество	1999	4059	1877	4339	2907	15200

Т а б л и ц а 3

Изменение материального положения семей респондентов по их собственной оценке

Тенденция	Уровень образования, %				
	Начальное и неполное среднее	Среднее	Профессионально-техническое	Среднее специальное	Незаконченное высшее, высшее и послевузовское
Значительно улучшилось	2,7	5,1	5,9	5,9	8,4
Значительно ухудшилось	14,1	10,3	10,7	9,9	7,0

Образовательный статус традиционно является одним из критериев, по которому происходит социальное расслоение населения. Одним из важнейших критериев служит соотношение себя как респондента с тем или иным социальным слоем. По мере роста образовательного уровня у респондентов растет самооценочный статус. К «низкому» социальному статусу себя причисляют 23,3 % лиц с начальным и неполным средним образованием и всего лишь 5,9 % лиц с высшим образованием. И наоборот, в категории «выше среднего» представлены 5,6 % лиц с высшим и незаконченным высшим образованием и только 0,6 % с начальным и неполным средним. В силу субъективности самоидентификации опрашиваемых критерии самооценки у интеллигенции и малообразованных людей различны. Так, интеллигенция в силу информированности соотносит себя со средним

классом развитых стран, а простые люди более склонны судить по своему окружению: «живу, как все» или «живу не хуже других».

Интеллигенция является самой мотивированной группой экономически активного населения, поскольку ее мотивация объясняется не столько экономическими, сколько творческими причинами: раскрытие потенциала, совершенствование профессионального уровня, интерес к работе и т. д. Шкала приоритетов для интеллигенции выглядит следующим образом: приоритет обеспечения семьи отметили 44,2 % респондентов, возможность реализоваться, интерес к работе – 27,0, хороший коллектив, работа с интересными людьми – 24,7, хороший заработок – 23,7, невозможность получить другую работу – 11,4 %. У интеллигентов «хороший заработок» занимает только четвертую позицию, а все население страны «хороший заработок» поставило на второе место.

Принадлежность к определенному социальному слою зависит не только от образования, но и от доходов (табл. 2).

Выделенные фрагменты указывают на прямую зависимость доходов от образования у большей части населения. Соответственно и рост материального благосостояния также непосредственно зависит от уровня образования (табл. 3).

В табл. 4 представлены только крайние тенденции изменения материального положения. По оценке самих респондентов, за последний год значительного улучшения материального благосостояния достигли 8,4 % опрошенных лиц с неоконченным высшим, высшим и послевузовским образованием, а значительное ухудшение материального положения постигло 14,1 % опрошенных с низким уровнем образования. Следовательно, люди с высоким уровнем образования чувствуют себя в жизни увереннее, их взгляды на будущее более оптимистичны. На них есть спрос, они легче находят работу, менее зависимы от конъюнктуры и знают себе цену.

В современной мировой экономике образование рассматривается как наиболее важная область накопления человеческого капитала и распространения знаний. В нее поступают значительные финансовые ресурсы. Самый высокий уровень затрат на обучение характерен для США. В 2002 г. затраты на обучение одного студента в год составили 20 358 долл., что в 1,5 раза превышает средний уровень для стран ОЭСР, составляющий 11 109 долл.

Крупные инвестиции в высшее образование ведут к повышению уровня образованности рабочей силы. В среднем около 28,4 % работников в странах ОЭСР имеют высшее образование. В разных странах этот показатель варьирует: от 7,9 % в Мексике до 42,6 % в Канаде. В Японии он составляет 38,9 %, в США – 37,9 %, ЕС – 24,4 %. В рамках ЕС также наблюдаются заметные различия: высокий уровень образованности населения характерен для Финляндии (34,8 %), Бельгии (34,4 %) и Швеции (32,5 %). В то время как в ряде стран доля населения, имеющего законченное высшее образование, составляет менее 15 % (Словацкая Республика, Чешская Республика, Италия, Турция, Португалия, Мек-

сика). В 2001 г. около 30 % населения стран ОЭСР соответствующего возраста закончили высшие учебные заведения. Наибольшее количество выпускников приходится на такие специальности, как общественные и гуманитарные науки, право и бизнес. Выпускники по естественно-научным и инженерно-техническим специальностям составляют всего 22 % от всех выпускников в странах ОЭСР, в том числе 27 % в ЕС и 16 % в США.

Получение высшего образования в России продолжает носить статусную функцию, которая вытесняет на второе место фактическую потребность в профессиональной квалификации. Российские учебные заведения, в первую очередь вузы, выпускают больше специалистов, чем требуется национальной экономике. Заказчиком услуг высшей школы является население, которое не учитывает региональный спрос на специалистов. В настоящее время наблюдается недостаточный по сравнению с предложением спрос на бухгалтеров, финансистов и экономистов, поэтому существует переизбыток специалистов финансово-экономического профиля.

На конкурентоспособности выпускников вуза сказывается отсутствие у них на момент поступления в вуз информации о потребностях рынка и реальных возможностях трудоустройства. На рынке труда требуются специалисты, имеющие опыт работы, что обуславливает низкую конкурентоспособность выпускников вуза. Работа студентов дневного отделения в период обучения с целью накопления опыта и стажа сильно сказывается на объеме и качестве полученных ими знаний. Рынок труда в России характеризуется избыточным предложением высококвалифицированных специалистов, что влечет молодежную безработицу.

Высшее образование не гарантирует больше возможностей при трудоустройстве. В сложно структурированном обществе для получения престижной и высокооплачиваемой работы требуются дополнительные условия: связи родителей, проживание в центральном мегаполисе, определенные человеческие качества. Среди неработающей части населения 8,5 % дипломированных специалистов и 5 % с незаконченным высшим образованием.

Т а б л и ц а 4
**Распределение работающей
 интеллигенции по формам
 собственности организаций**

Форма собственности	Структура работающих, %
Государственная	69,2
Частная	28,6
Предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ)	1,1
Отказ от ответа	1,1
Всего респондентов	1851

Т а б л и ц а 5
**Структура желающих иметь собственный
 бизнес в зависимости от уровня
 образования**

Уровень образования	Доля потенциальных предпринимателей, %
Начальное, неполное среднее, среднее	34,0
Профессионально-техническое (ПТУ)	13,5
Среднее специальное (техникум, колледж)	30,3
Незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза)	7,2
Высшее, послевузовское	14,9
Отказ от ответа	0,1
Всего респондентов	5562

Представители различных уровней образования имеют разные предпочтения относительно трудоустройства, связанные не только с характером труда, но и с представлениями о престижности и стабильности существования. Подавляющее большинство интеллигенции (69,2 %) предпочитают работать в государственных предприятиях и учреждениях (табл. 4). С переходом экономики на рыночные условия значительная часть перешла в частный сектор, где ее навыки и знания оказываются все больше востребованными. Среди интеллигенции 95,2 % респондентов работают по найму (по контракту или трудовому соглашению).

По нежеланию иметь собственный бизнес интеллигенция стоит в одном ряду с неработающими и пенсионерами: 45,2 % представителей данной группы не желают заниматься предпринимательством. Интеллектуалы не стремятся в бизнес, они скорее предпочтут обслуживать бизнес на выгодных

для себя условиях. Желающих организовать свое дело значительно больше среди людей с низким уровнем образования (табл. 5). Следовательно, образовательный статус практически не играет роли в принятии решения об организации своего бизнеса.

Доля предпринимателей в составе населения (исключая крупный капитал) невелика и составляет 2,7 %, в Москве – 3 %. Желающих открыть свой собственный бизнес гораздо больше – 49,5 % на селе и 38,8 % в мегаполисах. Среди них преобладают работники квалифицированного физического труда (22 %), квалифицированные работники интеллектуального труда (14 %) и высококвалифицированные работники сельского труда (14 %). Большая часть сегодняшних предпринимателей принадлежит к возрастной группе 25-44 лет и имеет средний или средний специальный уровень образования. Наибольший интерес к предпринимательской деятельности обнаруживает молодежь с низким уровнем образования, рассматривая ее как путь социального роста. Следовательно, в процессе школьного или институтского обучения лидерские или предпринимательские качества, необходимые для ведения собственного бизнеса, не воспитываются.

Приток выпускников университетов в экономику характеризует способность страны обеспечивать рынок труда высокообразованными работниками и увеличивать свой потенциал в производстве и распространении передовых знаний. Занятость специалистов с высшим образованием в большинстве стран мира в среднем выше, чем всего трудоспособного населения, за исключением Японии и Мексики. В 1/3 стран ОЭСР она составляет 90 %. Самый низкий уровень (менее 80 %) наблюдается в Республике Корея, Японии и Мексике. Среди женщин этот показатель ниже и достигает 90 % только в трех странах: Исландии, Португалии и Швеции. Самый низкий уровень наблюдается в Турции, Японии, Республике Корея и Мексике. В период с 1997–2002 гг. среднегодовые показатели прироста занятости выпускников высших учебных заведений составляли 2–6 %, в странах ОЭСР и ЕС – 3,5 %, в то время как среднегодовой прирост общей занятости был равен

всего 0,9 % в странах ОЭСР и 1,4 % – в ЕС. Самый высокий показатель роста занятости выпускников высшей школы был характерен для Испании (9 %), самые низкие значения – для Германии (0,7 %) и Нидерландов (0,7 %).

Показателем интернационализации высшего образования и научно-исследовательской деятельности служит международная мобильность аспирантов, то есть молодых исследователей, осуществляющих разработку научной темы, ведущую к защите диссертации и получению ученой степени. В последние 20 лет численность иностранных аспирантов удвоилась. Она растет более быстрыми темпами, чем численность аспирантов в целом. В странах ОЭСР самую большую долю иностранных аспирантов (1/3 всей численности аспирантов) имеют США, Великобритания, Швейцария и Бельгия. Однако по абсолютным показателям первое место занимают США (79 тыс. человек), оставляя далеко позади все другие страны ОЭСР. Например, в Великобритании, занимающей второе место, насчитывается 25 тыс. иностранных аспирантов.

Язык страны играет заметную роль в выборе страны обучения, особенно для англоговорящих стран, а также для Испании, куда прибывают многие аспиранты из Центральной и Южной Америки. Большую роль играют и другие факторы, такие как географическая близость, культурные и исторические связи, наличие программ обмена, стипендий, иммиграционная политика и качество обучения.

Около 1/4 всех иностранных аспирантов в мире – граждане ЕС. В Австрии их доля составляет 51 %, а в Швейцарии – 71 % всей численности иностранных аспирантов. Они составляют 27 % численности иностранных аспирантов в Новой Зеландии и 19 % – в Канаде, но только 0,4 % – в Республике Корея.

В 2001 г. в США иностранцам было присвоено 9188 ученых степеней, что составило 36 % всех защит диссертаций. Большая их часть приходится на выходцев из Азии: около 25 % ученых степеней было присвоено китайским, 9 % – корейским и индийским гражданам, 6 % – гражданам из Тайваня. Около 20 % всех специалистов Республики Корея получили ученую степень в США. В Турции этот показатель составляет 25 % и только

1–2 % в среднем в странах ОЭСР. Большинство иностранных аспирантов, прибывающих в страны ОЭСР, изучают социальные науки, бизнес и право, а также искусство и гуманитарные науки. Однако в Финляндии и Швейцарии более 30 % иностранных аспирантов избирают естественно-научные и инженерные области.

По показателям образовательного статуса современная Россия не уступает развитым странам. Уровень образования российской молодежи выше, чем у старших поколений. Например, доля лиц с высшим и незаконченным высшим образованием в возрасте 22–25 лет составляет 27,8 %, а в возрасте 26–30 лет – 24,6 %. Число учащихся растет даже большими темпами, чем в советское время. При этом в наиболее развитых странах объединенной Европы число лиц с высшим образованием остается на одном и том же уровне или даже снижается ввиду ограниченного спроса на специалистов высокого уровня.

Таким образом, в последние годы наблюдается резкий рост престижности образования, в первую очередь высшего. Уровень образования влияет на статус, самооценку и динамику личных доходов, но вместе с тем не гарантирует желаемого трудоустройства. Несмотря на то, что в современной России стремление молодых людей получить вузовский диплом противоречит тенденциям на рынке труда (спросу), в целом образованное поколение молодых людей создает благоприятный интеллектуальный климат и потенциал для будущего развития страны.

Библиографический список

1. Гурова, И.П. Мировая экономика: учебник / И.П. Гурова. – М.: Омега-Л, 2007. – 394 с.
2. Диденко, Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. – 2-е изд. / Н.И. Диденко. – СПб.: Питер, 2004. – 560 с.
3. Капелюшников, Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 19–40.
4. Кузьмина, А. Потенциал рабочей силы и рынок образовательных услуг / А. Кузьмина // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 144–146.
5. Пороховский, А. Эффективность экономического образования / А. Пороховский // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 108–117.
6. Реальная Россия: Социальная стратификация современного российского общества. – М.: «Журнал Эксперт», 2006. – 680 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ И ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В ЛАТВИИ

И.А. КЛЕЙНХОФ, доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук

В соответствии с новым Лесным кодексом, введенным 01.01.2007 г., в России проводится очередной этап реформирования системы управления лесами и лесным хозяйством. Суть его заключается в разделении функций государственного управления лесами и хозяйственных функций, что связано с решением целого ряда экономических, социальных и экологических вопросов. Для оптимального их решения целесообразно творчески использовать опыт зарубежных стран, в которых реформирование системы управления лесами уже дало положительные результаты. Особый интерес представляют страны переходной экономики, в которых реформы системы управления лесами проводятся в условиях перехода от директивно-плановой к рыночной экономике. Одним из примеров успешного проведения институциональных реформ в лесном хозяйстве является Латвия.

Лесной сектор Латвии является одной из ведущих отраслей народного хозяйства республики. Объем реализации продукции лесного сектора экономики в 2006 г. превысил 50 млрд руб. Лесной сектор ориентирован на экспорт. В 2006 г. на экспорт отправлено 76 % произведенной лесопромышленной продукции. Доля лесной отрасли в суммарном объеме экспорта республики в 2006 г. составила 27 %.

Площадь лесов Латвии составляет 2,95 млн га, из которых на долю государственных лесов приходится 1,48 млн га (50,2 %), частных – 1,39 млн га (47,1 %), муниципальных – 0,08 млн га (2,7 %). Следует отметить, что частные леса здесь образовались в результате восстановления прав бывших собственников, которые владели лесами в досоветский период. Права владельцев частных лесов ограничены. В соответствии с действующим лесным законодательством рубку леса, строительство и реконструкцию мелиоративных и иных сооружений, строительство лесных дорог, применение минеральных удобрений и пестицидов и приобретение лесного репродуктивного материала владельцы частных ле-

сов имеют право осуществлять с разрешения Государственной лесной службы. Прежде чем выдать соответствующее разрешение, чиновники Государственной лесной службы обязаны выяснить соответствие каждого заявленного вида деятельности требованиям лесного законодательства. Ежегодно в срок до 1 февраля собственники частных лесов обязаны представить в Государственную лесную службу информацию в письменном виде о деятельности за предыдущий год. Получение разрешения на рубку леса в порядке главного пользования увязано с восстановлением вырубок.

В общей площади лесов на долю сосны приходится 43,2 %, ели – 15,2 %, березы – 27,8 %, ясени – 4,3 %, осины – 4,3 %. Породный состав государственных и частных лесов существенно различается. В государственных лесах доля хвойных лесов в общей их площади составляет 69 %, тогда как в частных значительно меньше – 42 %. В 2006 г., по сравнению с государственными лесами, доля сосны в общей площади лесовосстановления составила 39 %, ели – 34 %, березы – 20 %. Следует отметить, что березовая древесина является основным источником сырья для производства клееной фанеры. Латвия занимает третье место в мире по производству клееной фанеры из березовой древесины. В этих условиях значительное внимание уделяется проблемам селекции березы. Для выращивания сеянцев березы используют семена, собранные с плюсовых деревьев. Растут объемы посадок сеянцев березы с закрытой корневой системой. Несмотря на существенный рост объемов рубок главного пользования – с 6,76 млн м³ в 1996 г. до 11,29 млн м³ в 2005 г., общий запас древесины за этот период вырос с 546 млн м³ до 669 млн м³. Рост объемов лесозаготовок достигнут в основном за счет вовлечения в хозяйственный оборот древесных ресурсов мягколиственных пород [1].

Действующая в лесном секторе экономики Латвийской Республики институциональная система формировалась поэтапно на

основе одобренной большинством населения и утвержденной правительствами лесной политики и долгосрочной программы ее реализации. Реформирование системы управления государственными лесами происходило по мере формирования конкурентных рынков лесных товаров и лесных ресурсов, роста эффективности лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов. На первом этапе лесопользование в государственных лесах осуществлялось на основе лицензирования прав на заготовку определенного объема лесоматериалов в рамках размера устойчивого лесопользования. Держатели лицензий проводили в основном лесовосстановительные мероприятия, а другие работы по воспроизводству лесных ресурсов, их противопожарной охране и защите лесов от вредителей и болезней осуществляли преимущественно государственные лесничества. Для реализации новой концепции управления лесами разработаны и вступили в силу в 2000 г. два новых закона, регулирующих лесные отношения: «Закон о лесе» и «Закон о Государственной лесной службе». Эти законы явились основанием для выработки норм и правил, регулирующих лесные отношения [3].

В настоящее время функции государственного управления лесами применительно ко всем формам собственности осуществляют два департамента Министерства сельского хозяйства республики, а также Государственная лесная служба. Соответствующие структурные подразделения Министерства сельского хозяйства осуществляют разработку лесной политики и необходимых для ее реализации правовых норм. Государственная лесная служба осуществляет контроль за соблюдением лесного законодательства в лесах всех форм собственности, а также оказывает услуги (в основном платные) частным лесовладельцам.

Задачами Государственной лесной службы Латвии являются:

- надзор за соблюдением действующих нормативных правовых актов, регулирующих лесопользование и ведение лесного хозяйства на всей территории Латвии;

- оценка действенности нормативных правовых актов в сфере лесопользования и ведения лесного хозяйства;

- разработка предложений по повышению эффективности нормативных правовых актов;

- участие в разработке проектов нормативных правовых актов, регулирующих лесопользование и ведение лесного хозяйства;

- выдача лицензий, удостоверений и других документов в рамках полномочий, установленных лесным законодательством;

- сертификация лесных репродуктивных материалов;

- ведение лесного мониторинга и контроля за санитарным состоянием лесов;

- контроль качества материалов лесной инвентаризации;

- ведение лесного регистра;

- организация контроля за состоянием противопожарной охраны лесов;

- администрирование реализации национальных и международных программ поддержки в лесном хозяйстве;

- информирование общественности о состоянии лесных ресурсов и их использовании;

- консультирование и информирование владельцев частных лесов по вопросам лесопользования и ведения лесного хозяйства;

- управление лесами, предназначенными для проведения стационарных научных исследований [3].

В целях использования частной инициативы хозяйственные функции в государственных лесах Латвии осуществляет государственное акционерное общество «Latvijas valsts meži» (ГАО), которое состоит из центрального бюро и 10 региональных подразделений – 8 лесхозов, лесной питомник и лесозаготовительное предприятие. Следует отметить, что ГАО не подлежит приватизации. Главными задачами ГАО является уход за государственными лесами, под которым подразумевается полный цикл хозяйственного оборота (восстановление леса, уход, охрана и реализация леса), инвентаризация лесных ресурсов, планирование, развитие и содержание лесной инфраструктуры.

Стратегические цели развития лесного хозяйства и отраслей лесной промышленности тесно взаимосвязаны. Долгосрочной целью развития лесного хозяйства является повыше-

ние стоимости лесного капитала. Генеральная цель включает следующие частные цели: повышение продуктивности и улучшение качественного состава лесов, рост устойчивого лесопользования, сохранение биоразнообразия, обеспечение экологической устойчивости лесов. Достижение вышеназванных целей призвано обеспечить сырьевую базу для роста эффективности переработки древесины, увеличения объемов производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

Успешное выполнение задач, намеченных в долгосрочной стратегии, позволяет ставить новые, более высокие задачи. В январе 2007 г. на конференции ведущих лесных специалистов были приняты основные направления развития лесного сектора экономики на период до 2011 г. Вступление Латвии в ЕС обострило вопросы повышения конкурентоспособности латвийских лесопромышленных предприятий. Несмотря на то, что стоимость продукции лесопромышленного производства за 1996–2005 гг. выросла в 15 раз, деревообрабатывающей промышленности в 5 раз, в расчете на 1 м³ потребленного древесного сырья добавленная стоимость в 2006 г. составила 140 евро, что значительно ниже в сравнении с ведущими лесными державами мира. Применительно к Швеции соответствующая цифра составила 364 евро, Австрии – 436 евро, Германии – 601 евро. С учетом вышеотмеченного удвоение к 2011 г. добавленной стоимости лесопромышленной продукции в расчете на 1 м³ потребленного древесного сырья становится вопросом выживания лесного сектора экономики. В качестве основных путей достижения подобной цели предусматривают: внедрение инновационных технологий; выпуск новых товаров; повышение производительности труда. Инновационный путь развития обеспечивает значительный рост стоимости продукции при незначительном увеличении потребления древесного сырья – всего лишь на 10 % – и даст возможность выдержать растущую конкуренцию на рынках труда ЕС [2]. После вступления в ЕС многие лесопромышленные предприятия республики уже столкнулись с проблемой оттока специалистов и рабочих в наиболее развитые страны.

Эффективность проведенных институциональных реформ можно оценить на ос-

нове динамики экономических, социальных и экологических показателей развития лесного сектора экономики.

Практически завершен переход лесного сектора экономики на принципы рыночной экономики. Сформированы конкурентные рынки лесных товаров и лесных ресурсов. Цены на круглые лесоматериалы и на изделия из древесины находятся на уровне цен мирового рынка. Формированию конкурентной среды способствует значительная доля частных лесов.

Создана правовая и экономическая база устойчивого лесопользования в лесах всех форм собственности. Платежи за право пользования лесными ресурсами не только покрывают затраты на воспроизводство лесных ресурсов, но и обеспечивают поступление части лесного дохода в государственный бюджет.

Лесная политика, утвержденная Правительством Латвии, и разработанное на ее базе лесное законодательство при наличии эффективной системы контроля обеспечивает соблюдение всеми собственниками лесов расчетного размера устойчивого лесопользования, а также качественное воспроизводство вырубок. Сформирован рыночный механизм, обеспечивающий рост эффективности воспроизводства лесных ресурсов. Следует отметить также высокую заинтересованность работников лесного хозяйства в результатах своей деятельности.

Вступление Латвии в ЕС и расширение торгово-экономических отношений с развитыми странами мира ускорили выравнивание внутренних цен на круглые лесоматериалы и изделия из древесины с уровнем цен на мировых рынках. Рост жилищного строительства в начале 2007 г. (дополнительным фактором, ускоряющим рост цен, явилась необычайно теплая зима, что ограничило доступ к части лесосек) цены на сосновый пиловочник первого сорта на внутренних рынках превысили 4 000 руб./м³, а на осиновый пиловочник достигли 1750 руб./м³. В 2007 г. в сравнении с предыдущим годом значительно выросли также цены на балансы. Цены на балансы хвойных пород в течение года выросли почти в два раза, достигнув 1500 руб./м³, а на осиновые балансы – 800 руб./м³.

В то же время растущая конкуренция на мировых рынках древесного сырья и готовых изделий обостряет необходимость срочного принятия мер по повышению конкурентоспособности латвийских лесопромышленных фирм. Значительный интерес представляет система управления качеством во всех подразделениях лесного сектора экономики.

Разработана и внедрена в практику система управления качеством, охватывающая лесопользование, воспроизводство лесных ресурсов, а также все отрасли лесопромышленного комплекса. В 2005 г. начато внедрение подсистемы управления качеством контроля выполнения лесного законодательства и надзора.

В ее основу положены международные стандарты: LVS EN ISO 9001: 2000 «Системы управления качеством. Требования» и LVS EN ISO/EC 17020: 2005 «Основные критерии институтам, осуществляющим инспектирование. По состоянию на 01.01.2007 г. разработаны и внедрены в практику основные процедуры управления качеством контроля и надзора [1].

В целях обеспечения устойчивого лесопользования разработаны правила и нормы качества применительно к лесовосстановлению, рубкам ухода и другим мероприятиям по воспроизводству лесных ресурсов. Реформы способствовали развитию лесной инфраструктуры. Дороги, построенные АО «Латвияс межи», в отличие от значительной части дорог общего пользования могут быть использованы для вывозки древесины круглый год.

В результате довольно высоких темпов экономического роста за 2004–2006 гг. наметилась тенденция к сокращению объемов экспорта лесных товаров и соответствующе-

го увеличения емкости внутреннего рынка. В перспективе намечается существенный рост использования отходов деревообработки (примерно на 25 %), а также низкокачественной древесины, лесосечных отходов и отходов деревообработки в качестве энергоресурса.

С учетом различий в культурно-исторических традициях и истории экономического развития критическое использование зарубежного опыта представляет собой один из способов ускорения решения задачи построения эффективно функционирующей рыночной экономики лесного хозяйства применительно к условиям России. Заслуживает внимания системный подход к реформированию системы управления лесами и лесным хозяйством в Латвии. Суть его заключается в экономическом, социальном и экологическом обосновании целей развития лесного сектора экономики; разработке лесной политики и долгосрочной программы ее реализации; определении последовательности проведения отдельных этапов институциональных реформ; систематической оценке результатов реформ; создании правовой и экономической базы устойчивого лесопользования; формировании конкурентных рынков лесных товаров и лесных ресурсов; создании системы управления качеством продукции и работ в лесном хозяйстве и лесной промышленности.

Библиографический список

1. Growth ring.-Riga: "State Forest Service", 2007. – 32 pp.
2. Kalvitis, A. Forest industry is ready to move on next quality level// Baltic Timber Journal. – 2005. – № 3. – P. 4–8.
3. Latvijas Valsts Mezha Dienesta rokasgramata.-Riga: LVMD, 2004, 398 pp.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕМЕНАМИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ

И.А. КЛЕЙНХОФ, доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук

Стратегический подход к управлению изменениями призван обеспечить экономические результаты будущего и эффективность самих изменений. Парадигма любой общественной науки основывается на представлениях о реальности [1].

Несмотря на всю значимость, представления о действительности редко подвергаются анализу, изучению и пересмотру. Для общественной науки, каковым является менеджмент, представления о действительности гораздо важнее, чем для естественных

наук. Общественные науки имеют дело с поведением человека и общественными институтами. Следовательно, практики от менеджмента действуют так, как им подсказывают представления о действительности, лежащие в основе теории менеджмента. В социальном мире предмет изучения меняется непрерывно. А это означает, что представления, которые были справедливы вчера, могут в один момент стать несостоятельными и, более того, ложными. В качестве примера можно назвать следующие положения менеджмента: менеджмент – это менеджмент бизнеса; существует одна правильная организационная структура управления; существует или должен существовать один правильный способ управления персоналом; технологии, рынки и конечное использование товаров заданы; область деятельности менеджмента определена юридически. Настало время пересмотреть их и попытаться сформулировать новые представления в соответствии со стремительно меняющейся реальностью [1].

Трансформация системы управления происходит как реакция на перемены во внешней среде. Эти перемены происходят все быстрее, и необходимо эффективно и с опережением реагировать на них.

Одним из ключевых элементов управления изменениями является человеческий фактор. На любом предприятии люди являются носителями как изменений, так и сопротивления переменам (поскольку опасаются, что изменения затронут их положение в организации, работу). Залогом успеха являются следующие шаги:

- проанализировать, какое сопротивление может встретить планируемое изменение;
- минимизировать это сопротивление (потенциальное и реальное);
- довести до сведения сотрудников, что именно, каким образом, в какие сроки, в какой последовательности будет изменено и роль каждого в этом процессе. Новые идеи, структуры, нормы отношений должны быть приняты всеми сотрудниками. Необходимо, чтобы все члены организации осознали, что создание новых идей – это единственный способ создания богатства как для компании, так и для самих себя. Важно обеспечить всемерное стимулирование

креативного мышления, приоритетное поощрение тех, кто успешно проявлял себя в новых проектах. Максимум того, что талантливый сотрудник принесет в стабильный бизнес, будет лишь незначительной частью вклада, который он смог бы внести в венчурный проект.

Модели бизнеса постоянно меняются. Для крупных компаний инновации превратились в насущную необходимость, но никто не хочет оказаться на месте компаний, потерявших миллиарды долларов на играх в «новые технологии» [1].

Задача топ-менеджмента в современных условиях не сводится лишь к выработке стратегии и контролю за выполнением. Необходимо построить организацию, которая сможет постоянно генерировать новые идеи развития бизнеса и при этом быть стабильной и устойчивой(1). Выполнение стратегии предполагает проведение необходимых изменений, без которых даже самая хорошо проработанная стратегия может потерпеть провал.

Стратегический подход к управлению изменениями призван обеспечить экономические результаты будущего и эффективность самих изменений. Факторы, обеспечивающие стратегический системный подход к управлению изменениями:

- формирование высокой степени заинтересованности, корпоративного духа и умения решать проблемы коллегиально с начала внедрения изменений;
- подготовка принятия стратегических решений. Принятию решения предшествует его обсуждение всеми заинтересованными сторонами, что снижает вероятность ошибок;
- ориентация на долгосрочные тенденции и долгосрочный результат, рассмотрение возможных вариантов изменений задолго до их наступления. При выборе между достижением краткосрочных и долгосрочных целей преимущество должны иметь последние;
- организационная структура управления должна следовать за стратегией;
- на каждой менеджерской позиции проявить инициативу и делегирование больших полномочий, сопряженных с высокой степенью ответственности;
- создание независимых структур для осуществления запланированных изменений;

– обеспечение последовательности при проведении перемен.

Исключительно важное значение имеет последовательность преобразований, согласованность действий по разрушению или видоизменению старых и созданию новых управленческих структур. В России реформирование системы управления лесами происходит противоречиво, без должной последовательности. Несмотря на то, что неудовлетворительно решены задачи на предшествующем этапе, происходит переход к следующему этапу. Это следствие неразработанности программы перемен, определяющей цели и задачи, основные этапы, последовательность и сроки проведения мероприятий.

Система управления, функционирующая в быстро меняющейся среде, испытывает большее давление перемен, чем в более стабильном окружении. Причем некоторые ее подсистемы испытывают более значительное влияние, чем другие. Хотя на всех уровнях управления должны реагировать на изменения, эффект изменений и форма реакции на разных уровнях различны [3]. Перемены связаны с изменениями структуры управления, организационной структуры, технологий.

Самый эффективный способ управления переменами – это опережать их. Для этого необходимо выработать стратегическую политику, которая заставляет настоящее работать на будущее. Необходимо своевременно улавливать тенденции изменений и в зависимости от ситуации либо приспособляться к ним, либо пытаться противостоять им, а также использовать открывающиеся благоприятные возможности.

В процессе принятия решений об изменениях, топ-менеджмент может проявить себя проактивным или реактивным т.е. либо самостоятельно проявлять активность, либо реагировать на требования сложившейся ситуации. Анализируя и прогнозируя изменения одной переменной, следует помнить об их взаимозависимости. Реформы, сконцентрированные только на одной переменной, менее эффективны, чем направленные сразу на несколько переменных [3]. В первую очередь, топ-менеджментом должна быть осознана необходимость изменений и проведения подготовительной

стадии. На данном этапе осуществляется сбор и анализ информации, выявляются причины возникновения проблем, наличием которых обусловлено проведение изменений.

Стратегическая лесная политика имеет исключительно важное значение для социально-экономического и экологического развития народного хозяйства и отдельных его отраслей. При этом имеется в виду влияние стратегической лесной политики на структуру и объемы инвестиций в человеческий и физический капитал, устойчивое природопользование, направления и темпы технического прогресса.

Проводимая в настоящее время во многих странах мира реформа управления лесами и лесным хозяйством является ответной реакцией на изменения во внешней среде. Следует обратить внимание на принципиальные различия в управлении переменами в России и развитых зарубежных странах. Последние уже построили развитую рыночную экономику, тогда как Россия по ряду важных позиций еще находится на стадии переходной экономики. На данном этапе основной задачей является повышение эффективности функционирования рыночных механизмов и оптимальное сочетание с мерами государственного регулирования лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов. Следовательно, речь идет о совершенствовании системы управления лесами и лесным хозяйством по мере изменений во внешней среде. В начале XXI века основные изменения во внешней среде связаны с обострением демографической ситуации в развитых странах, глобальной конкуренцией и растущим несоответствием между политическими и экономическими реалиями. Перечисленные выше перемены обусловили рост затрат на социальную защиту населения. Одним из источников их покрытия является экономия бюджетных средств, в том числе на ведение лесного хозяйства. Решение подобной задачи потребовало комплекса мер по совершенствованию системы управления лесами и лесным хозяйством.

Разработку программы реализации стратегии реформ в каждой отдельной стране осуществляют с учетом национальных особенностей, общественного мнения, при-

родно-экономических условий, исторических традиций, а главное – максимально возможной отдачей от тех или иных мероприятий. Примером тому является одобренная странами–членами ЕС стратегическая задача повышения эффективности затрат на воспроизводство лесных ресурсов путем управления лесами. Решения задачи в отдельных странах ЕС далеко не одинаковые. В Швеции, Австрии, Латвии, Германии провели или собираются провести разделение функций государственного управления лесами и хозяйственных функций. В то же время в Финляндии, Литве, во Франции и в некоторых других странах решили сохранить действующую единую систему управления лесами и лесным хозяйством. Главный вопрос не в том, по какому из этих двух путей следует идти России, а в творческом использовании зарубежного опыта. В Германии, Швеции, Финляндии и других развитых странах выработана стройная система принятия решений о проведении мероприятий по совершенствованию системы управления лесами по мере изменения внешней среды. Основными ее составляющими являются: разработка стратегии институциональных и экономических преобразований; детальный анализ действующей системы управления; разработка лесной политики и правовой базы реформ; участие общественности в подготовке и принятии решений; социальное, экономическое и экологическое обоснование тех или иных преобразований.

Подобная мера западными учеными и специалистами вовсе не рассматривается в качестве очередной ступени развития рыночных отношений в лесном хозяйстве, как это у нас нередко преподносится. Опыт Финляндии, Швеции, Латвии, Эстонии и отдельных земель Германии довольно убедительно доказывает, что разделение хозяйственных и административных функций производят лишь при условии успешного выполнения задач предыдущих этапов институциональных реформ, когда необходим поиск новых путей и методов роста эффективности лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов.

Институциональные преобразования как важнейшая часть экономических реформ оправданы лишь при условии, что их прове-

дение обеспечит рост эффективности производства, улучшит правовую и экономическую базу устойчивого лесопользования. В связи с этим возникла необходимость совершенствования методологии оценки влияния институциональных преобразований на эффективность производства [6].

Подобная задача может быть успешно решена только при наличии следующих основных факторов и условий: высокого уровня развития рыночных отношений в лесопользовании и лесохозяйственной деятельности; эффективно функционирующей системы государственного регулирования лесных отношений; наличии морально-этических норм, поддерживаемых большинством общества. Кроме того, как показал опыт Германии, Латвии и других стран, разделение хозяйственных и административных функций в лесах преимущественно средозащитного значения не оправдывает себя ни с экологических, ни экономических, ни социальных позиций.

Вполне закономерно, что страны переходной экономики приступают к решению задачи разделения хозяйственных и административных функций только по мере соответствия лесного сектора экономики вышеназванным показателям. Латвии для этого потребовалось более десяти лет, причем в течение всего периода проводилась систематическая, последовательная работа по разработке лесной политики, лесного законодательства, формированию конкурентных рынков лесных ресурсов и лесных товаров, преобразованию старых и формированию новых институтов. При этом значительное внимание уделялось достижению консенсуса между различными слоями населения по основным положениям лесной политики. Практика предыдущих этапов реформ показала, что исправить упущения при подготовке реформ весьма сложно, а порой даже невозможно. Институциональные и экономические преобразования в лесном секторе экономике России осуществляют в основном путем догоняющего развития. Однако зарубежный опыт далеко не всегда используется наилучшим образом. Примерами служат искажение зарубежного опыта при формировании рынков лесных ресурсов, а также нарушение последователь-

ности институциональных преобразований. У нас сформировались монопольные рынки лесных товаров и лесных ресурсов. Сохранились элементы директивного ценообразования в сфере лесопользования. Минимальные ставки лесных податей в России более чем на порядок ниже в сравнении с платой за право пользования лесными ресурсами ряде стран переходной экономики, таких как Латвия, Эстония, Чехия. Вышеотмеченные причины делают весьма проблематичным достижение роста эффективности лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов. В результате разрыв в эффективности лесопользования и переработки лесных ресурсов между развитыми странами и Россией увеличивается. В расчете на единицу потребленного древесного сырья Россия производит в 5–8 раз меньше лесных и целлюлозно-бумажных товаров. Вышеотмеченное обостряет недостатки и угрозы использования модели догоняющего развития.

Особого внимания заслуживают способы и методы управления процессами институциональных и экономических преобразований. Необходимо иметь в виду, что в долгосрочном плане предложение лесных ресурсов характеризуется высокой эластичностью. Есть значительные возможности увеличения размера неистощительного многоцелевого лесопользования посредством мероприятий по улучшению качественного состава и повышению продуктивности лесов, а также более эффективному использованию лесных ресурсов. Однако ввиду длительности лесовыращивания подобные мероприятия должны быть проведены с опережением социально-экономического и экологического развития. Убедительным примером неуклонного роста размера неистощительного лесопользования за последние 50 лет является Финляндия. Финский опыт не менее ценен в отношении разработки и реализации лесной политики в качестве органической части научно-технической, социально-экономической и экологической политики государства. Без постоянного накопления человеческого капитала, развития инфраструктуры, формирования адекватной рыночной экономики институциональной среды даже крупные од-

норазовые инвестиции в лесное хозяйство не могут принести ожидаемого эффекта. Нельзя не отметить, что социально-экономическое и экологическое значение инвестиций в лесной сектор выходит далеко за отраслевые рамки.

Примером всестороннего комплексного подхода к проведению реформ в лесном хозяйстве может служить Германия. Лесная политика Германии требует, чтобы управление лесным хозяйством было социально и экологически ориентированно, то есть учитывало бы интересы всего общества и способствовало сохранению окружающей среды. В качестве объединяющего начала для многообразных составляющих устойчивого развития выступает территориальный комплекс, представляющий собой федеральную землю. При этом учитываются его пространственно-временные связи с другими землями и соседними странами. Подобный подход закреплён в действующей правовой инфраструктуре страны.

Планы территориального развития определяют пространственную структуру соответствующей территории и прежде всего целевую структуру размещения населения, охраняемых и резервных территорий, инфраструктуры. Планы развития отдельных земель подлежат обязательному согласованию с федеральным правительством, а также соседними регионами. Главной целью ведения лесного хозяйства является обеспечение наивысшей выгоды для общества. При этом имеется в виду непрерывное обеспечение социальных, средозащитных и экономических запросов общества в оптимальном их сочетании. В соответствии с принципом экономической эффективности достижение поставленных целей должно быть с наименьшими затратами.

Следует обратить внимание на основательную подготовку реформы, включающей социальное, экономическое и экологическое обоснование ее цели, задач и ожидаемых последствий, а также последовательное, поэтапное решение поставленных задач и систематический контроль достигнутых результатов. При этом обеспечивается максимально возможное сохранение положительных аспектов действующей системы управления лесами и лесным хозяйством.

Главная цель реформы – повышение эффективности лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов государственных лесов. Правовые, экономические и организационные вопросы реформы решают на уровне федеральных земель, что позволяет в должной мере учитывать природные, экономические, социальные и иные особенности каждой из них. Решение о проведении реформ каждая из федеральных земель принимает самостоятельно с учетом местных особенностей и мнения большинства населения.

В процессе реформ разработана новая эффективная система маркетинга лесных товаров, которая ориентирована на максимально возможное удовлетворение индивидуальных запросов клиентов.

Библиографический список

1. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. – М.: «Вильямс», 2003. – 398 с.
2. Зуттер, М. Управление процессом изменений: пример федеральной службы лесного хозяйства Австрии. Институциональные преобразования в управлении лесами / М. Зуттер. – М.: «Алекс», 2003. – С. 47–52.
3. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 2006. – 720 с.
4. Магуайер, Ф. Вдохни новую жизнь в свою компанию / Ф. Магуайер // Искусство управления. – 2004. – № 4-5. – С. 10–20.
5. Юрлов, С. О японском менеджменте / С. Юрлов, П. Левицкий // Искусство управления. – 2004. – № 4–5. – С. 68–95.
6. Carlsson, L., Lundgren, N.G. The Russian Detour: Real Transition in a virtual Economy// Europe-Asia Studies. – vol.53. -№ 6, 2001, P.32-57.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕБЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Л.И. КОЖУХОВА, *проф. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, д-р экон. наук*,
 Р.О. БЕСПАЛЕНКО, *докторант каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*,
 Е.А. ТИХОМИРОВ, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

В современной литературе по маркетингу большое влияние уделяется использованию методических приемов и принципов стратегического управления предприятием. Однако для практического использования в хозяйственной деятельности, в частности в мебельной промышленности, необходима разработка и уточнение многих рекомендуемых учеными методик.

Так, в литературе по проблематике маркетинга нет однозначного подхода к формированию функций маркетинга, их содержанию и определению круга необходимых задач. Естественно, что разные авторы предлагают многообразие наборов функций, необходимых для исследований параметров рынка. При этом зачастую не учитываются отраслевые особенности рынков, что приводит к неэффективности использования отдельных маркетинговых методик. Таким образом, одна из первых задач, стоящих перед маркетологами – это определение необходимых для конкретной отрасли функций маркетинга. Применительно к мебельной промыш-

ленности взаимосвязь принципов и функций маркетинга представлена на рис. 1. Среди представленных функций наименее изученной и наиболее сложной является исследование факторов потребительского поведения и учет их влияния в выборе стратегий развития фирмы.

Согласно маркетинговым принципам, формирование стратегии товарной, ценовой и рекламной политики призвано обеспечить удовлетворение нужд потребителей с одновременным достижением определенных целей предприятия, таких как увеличение его объема продаж, доли рынка и прибыли.

Формирование такой политики обычно сопровождается проведением маркетинговых исследований, имеющих целью решение ряда задач, таких как:

- определение емкости рынка;
- изучение параметров спроса и предложения на рынке;
- сегментация и позиционирование товаров;
- выбор целевого сегмента рынка.

На основе результатов исследования формируется стратегия развития мебельного предприятия, обеспечивающая ему получение максимальной прибыли. Маркетинговые исследования целесообразно нацеливать на обеспечение выпуска продукции, в наибольшей степени удовлетворяющей запросы покупателей.

Рынок мебели подвержен серьезным изменениям, поэтому существует необходимость исследования как его текущего, так и потенциального спроса.

В своем развитии уровень спроса на мебель, как и на любой другой товар, определяет характер и продолжительность жизненного цикла мебели. При этом на первый показатель влияет значительное число факторов, зачастую имеющих разнонаправленные векторы. Степень и сила воздействия этих факторов неодинаковы, и поэтому для их учета в формировании товарной политики фирмы необходимо иметь количественное выражение этих факторов.

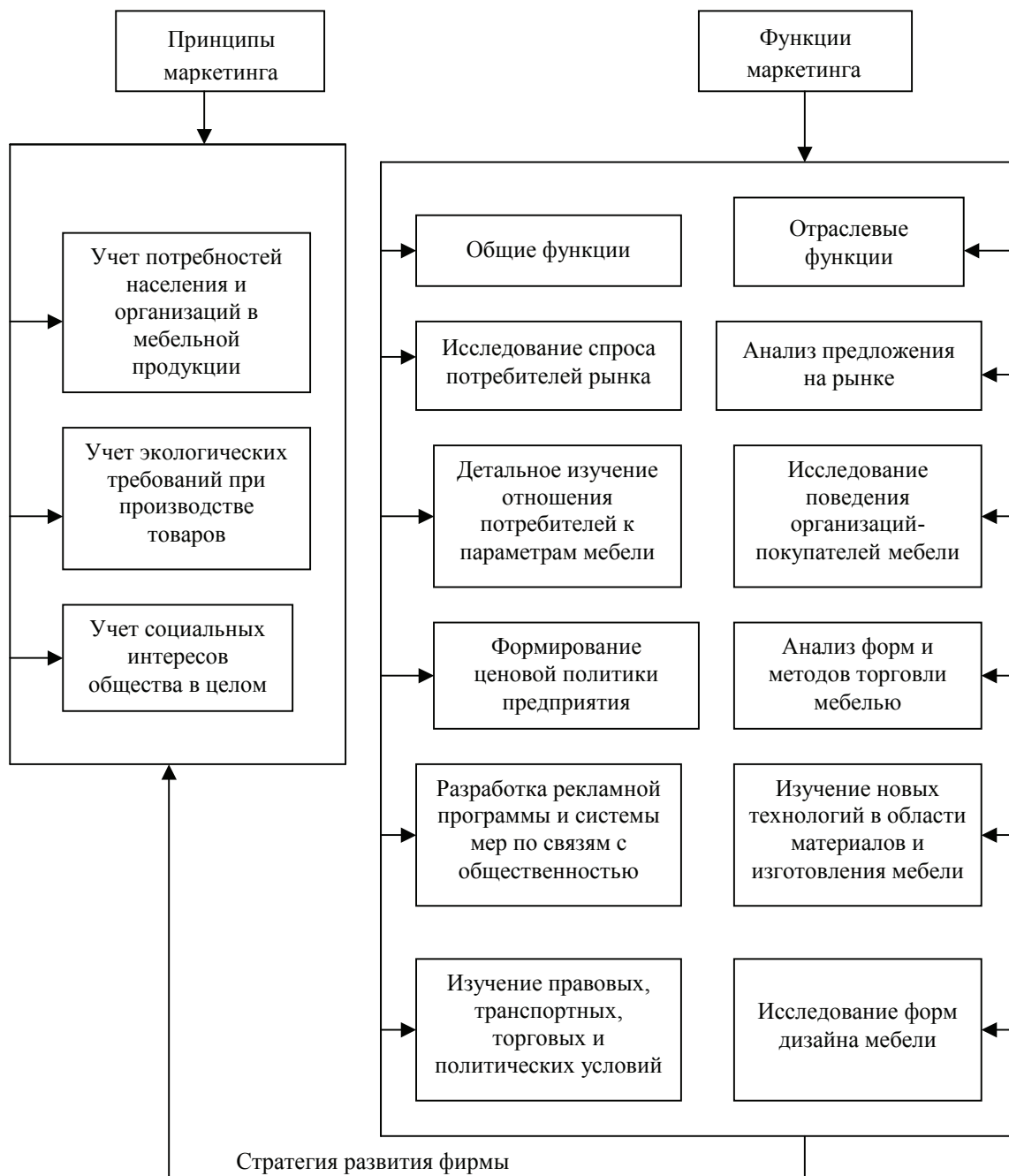


Рис. 1. Взаимосвязь принципов и функций маркетинга в мебельной промышленности



Рис. 2. Модель оценки параметров потребительского предпочтения индивидуальных потребителей

Поведение покупателей на рынке товаров промышленного назначения представлено в моделях Левита, Р. Кардозо, Шета и др. авторов. Вместе с тем, эти модели не содержат параметров, оценивающих потребительские предпочтения индивидуального потребителя. Такого рода модель, в отношении мебельной

продукции, представлена на рис. 2. Формализация представленных выше этапов стратегического планирования и управления производством мебельной продукции с последующим использованием экономико-статистических приемов и методов позволяет оптимизировать процесс выбора стратегии развития фирмы.

РЕАЛЬНЫЙ ОПЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

Д.В. КОТИКОВ, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ*

Современное состояние лесопромышленного комплекса (ЛПК) оставляет желать лучшего. Конечно, в отрасли наблюдаются инвестиционные процессы, но степень их воздействия на общее положение дел не может определять дальнейшее развитие лесного сектора. Мысли о привлечении в отрасль стратегических инвестиций, способных создать условия для выхода из сложившейся ситуации, повисают в воздухе в большинстве случаев из-за убыточности подавляющего количества предприятий (убыточно более 60 % организаций ЛПК). Вместе с тем, вопрос привлечения в отрасль стратегических инвестиций все еще носит актуальный характер. Термин «стратегические инвестиции» необходимо определять исходя из сроков, объемов и направленности финансирования. Только те инвестиции могут считаться стратегическими, которые могли бы способствовать созданию предпосылок для роста производства и повышению конкурентоспособности продукции ЛПК. А это прежде всего долгосрочные и капиталоемкие вложения в производство и инфраструктуру ЛПК.

Сама отрасль не в состоянии обеспечить себя необходимым объемом инвестиций, поэтому вопрос о привлечении инвестора «со стороны» имеет чрезвычайно важный характер для дальнейшего развития ЛПК. Проблема заключается в том, что, выбирая объект вложений, инвестор ориентируется на стоимость капитала, которая приемлема для него, а не для отрасли. Такой подход приводит к тому, что инвестиции могут привлечь только круп-

ные лесопромышленные холдинги и только в тех пределах, которые, по мнению инвестора, являются наименее рискованными.

Лесной сектор – отрасль капиталоемкая. Это в первую очередь относится к целлюлозно-бумажной промышленности. Сроки окупаемости здесь нередко превышают горизонт планирования. В таких условиях привлечение крупных инвестиций на длительный срок практически невозможно.

Вместе с тем, в мировой практике при оценке крупных инвестиционных проектов используют инструменты, позволяющие определить скорректированную стоимость инвестиций, которая будет определяться дальнейшим ходом проекта. Эти инструменты получили название реальные опционы. Реальный опцион – это возможность менеджмента проекта вносить изменение в осуществляемый проект на определенных этапах его жизненного цикла. По экономическому содержанию реальные опционы практически не отличаются от своих финансовых «собратьев», разница состоит лишь в том, что в их основе лежат разные активы. Менеджеры, располагающие реальными опционами, не должны вести себя инертно, поскольку своими решениями они способны управлять событиями, извлекая прибыль при благоприятном стечении обстоятельств или избегая убытков при неудачном исходе. Возможность принимать такие решения прибавляет стоимости проекту в том случае, когда ему свойственна неопределенность исхода. Данный вопрос действительно носит принципиальный ха-

рактически, ведь речь идет о денежных потоках, в наибольшей степени подвергнутых влиянию неопределенности.

Определение стоимости проекта методом дисконтирования будущих потоков наличности не является абсолютным показателем стоимости проекта, так как при таком подходе предполагается, будто проект дальше будет идти уже по инерции. Метод реальных опционов основан на анализе ожиданий инвестора относительно дальнейшего развития событий по проекту. То есть предполагается, что существует как оптимистический, так и пессимистический варианты развития событий. Именно такой подход позволяет определить скорректированную стоимость инвестиционного проекта с учетом его возможного расширения или полного провала. При этом необходимо отметить, что анализ реальных опционов не подменяет собой метод дисконтированного денежного потока. Как правило, дисконтированный денежный поток необходим, чтобы оценить актив, лежащий в основе опциона.

Даже убыточный леспромхоз, который на первый взгляд кажется безнадежным, в перспективе может обеспечить вполне приемлемую отраслевую рентабельность. Иными словами, если инвестиционный проект обладает реальными опционами, которые дают возможность инвестировать в новые прибыльные проекты или выйти из убыточного, то его рыночная стоимость будет больше, чем стоимость, определенная традиционным методом.

Рассмотрим наглядный пример.

По предварительным данным известна следующая информация о проекте:

- общий объем финансирования – 16 000 тыс. у. е.;
- удельный вес в общем объеме вложений инициатора – 62,5 %;
- удельный вес в общем объеме вложений участника – 37,5 %.

Инициатор проекта не в состоянии самостоятельно привлечь такой объем инвестиций, поэтому он собирается привлечь инвестора на долевой основе. Обеспечение проекта необходимыми финансовыми ресурсами в рамках традиционных методов финансирования не представляется возможным, так как предварительный анализ проекта, основанный на дисконтировании денежных средств, показал его неэффективность. Поэтому инициатор предполагает привлечь необходимый объем инвестиций, продав реальный опцион ПУТ, т.е. право на выход из бизнеса своему участнику.

Привлечение инвестора с помощью опциона ПУТ

Привлеченный объем финансирования составляет (IC) –6 000 тыс. у. е.;

стоимость капитала – 18 %;

горизонт планирования – 10 лет.

Допустим, прогнозируется два варианта развития событий: оптимистический и пессимистический, вероятность которых составляет 70 и 30 % соответственно (табл. 1).

Для анализа таких опционов целесообразно применять метод биномиального ценообразования.

Сначала необходимо определить стоимость активов проекта (V) при возможных вариантах исхода в на первом году, используя для этого традиционный DCF-анализ

$$V_o = 850 + 1200 / (1 + 0,18)^1 + \dots + 1685 / (1 + 0,18)^9 = 6961 \text{ тыс. у.е.}$$

$$V_p = 350 + 368 / (1 + 0,18)^1 + \dots + 543 / (1 + 0,18)^9 = 2188 \text{ тыс. у.е.}$$

Тогда ожидаемая ценность бизнеса на первом году составит сумму произведений вероятностей развития бизнеса и стоимости активов по каждому сценарию развития

$$E(V) = V_o P_o + V_p P_p$$

$$E(V) = 6961 \times 0,7 + 2188 \times 0,3 \approx 5529 \text{ тыс. у.е.}$$

Т а б л и ц а 1

Денежные потоки инвестора

Прогноз	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оптимистический	– 6000	850	1 200	1 250	1 375	1 475	1 529	1 600	1 626	1 680	1 685
Пессимистический		350	368	386	405	425	447	469	492	517	543

А чистая приведенная стоимость
 $NPV = E(V) - IC = 5529 - 6000 = -471$ тыс. у.е.

На первый взгляд, вложение участника в проект кажется невыгодным, вместе с тем это не совсем так.

Нарисуем дерево ценностей для этого примера (рис. 1).

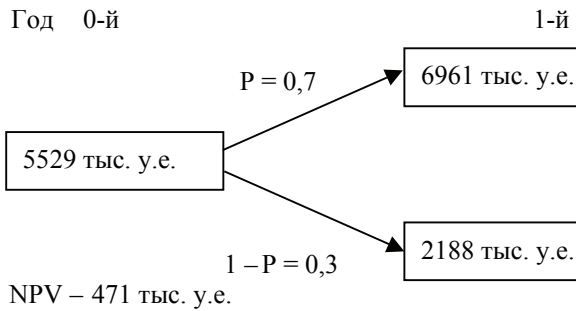


Рис. 1. Дерево ценностей 1 для опциона

Если ход проекта будет соответствовать оптимистическим ожиданиям, то выход из проекта не будет иметь смысла. Если же реализуется пессимистический сценарий, то участник встанет перед выбором: продолжить бизнес или выйти из него.

Очевидно, если оценка приведенной стоимости будущих доходов от проекта окажется меньше ликвидационной стоимости, то опцион выгодно будет исполнить. То есть, как и в случае обычного опциона: при цене исполнения большей, чем рыночная стоимость базисного актива (опцион на прекращение бизнеса по своему смыслу является отражением опциона PUT). Отсюда цена опциона на отказ от бизнеса будет равна приведенной величине математического ожидания полученных доходов.

$$C = ((1 - p) \times (L - V_p + FCF) + p \times 0) / (1 + R_f)^t$$

где C – цена (премия) по опциону;

L – ликвидационная стоимость – 5400 тыс. у.е.;

R_f – безрисковая ставка – 9,5 % .

Проект является выгодным при благоприятном стечении обстоятельств и невыгодным – при неблагоприятном. Таким образом, участник проекта имеет возможность в случае пессимистического развития событий продать бизнес по ликвидационной стоимости (L): $V_o > L > V_p$. При оптимистическом исходе необходимость такой возможности будет лишена

смысла и ее цена будет равна 0. В неблагоприятном случае эта возможность найдет отражение в получении инвестором дохода: $L - V_p$.

$$C = (0,3 \times (5400 - 2188 + 350)) / 1,095 \approx 976 \text{ тыс. у.е.}$$

Тогда стоимость проекта будет увеличена на размер премии

$$E(V)_{PUT} = E(V) + C = 5529 + 976 \approx 6505 \text{ тыс. у.е.}$$

В случае неблагоприятного исхода участник проекта получит среднегодовой денежный поток первого года 350 тыс. и доход от продажи бизнеса 3212 тыс. у.е. (5400-2188). Построим бинарное дерево для проекта с опционом (рис. 2).

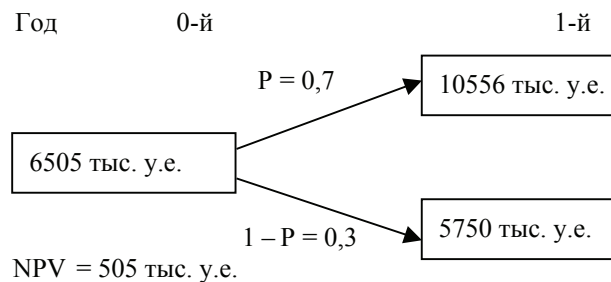


Рис. 2. Бинарное дерево для проекта с опционом

Здесь значение NPV будет увеличено на размер премии по опциону

$$NPV_{PUT} = E(V)_{PUT} - IC = 6505 - 6000 = 505 \text{ тыс. у.е.}$$

Иными словами, пойти на осуществление проекта и одновременно иметь возможность выйти из него – это все равно, что осуществить комбинированную стратегию одновременной покупки базисного актива и опциона на его продажу.

Таким образом, для того чтобы рассчитать ценность опциона, надо сначала построить бинарное дерево решений для базисного проекта. Затем следует определить, какое влияние могут оказать те или иные решения на результат проекта, т.е. построить такое же дерево для проекта уже с учетом влияния опциона. В завершение, рассчитав эффект проекта с учетом опционов, вычесть из него базисный эффект без их учета. Это будет стоимость (премия) самого опциона:

$$C = NPV_{PUT} - NPV = 505 - (-471) = 976 \text{ тыс. у.е.}$$

Построим дерево ценностей для опциона (рис. 3).

Движение денежных средств по проекту

Показатель		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Денежный поток	инерцион.	- 16000	2 267	3 200	3 333	3 667	3 933	4 077	4 267	4 336	4 480	4 493
	расширен.		-35 000	7 547	8 212	8 567	9 110	9 200	9 350	9 467	9 589	10 000
ЧТС(ЧДД)		- 269,7										
PV расширения												
Денежный поток		31722										
Инвестиции		- 29319										

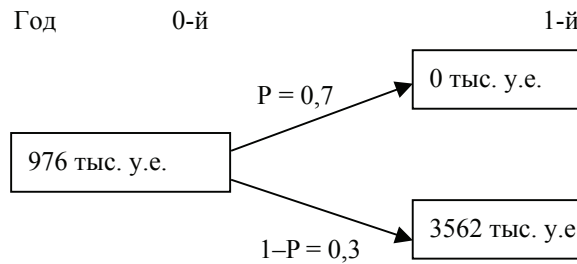


Рис. 3. Дерево ценностей 2 для опциона

С учетом изложенного прибыль от использования опциона при пессимистическом исходе составит

$$\text{Profit} = L - V_o + CF_1 = 5400 - 2188 + 350 = 3562 \text{ тыс. у.е.}$$

Использование опциона КОЛЛ для обоснования стоимости проекта

Теперь предположим, что проект запущен и по окончании срока действия опциона учредители должны решить, будут ли они производить полномасштабное инвестирование или ограничатся текущими поступлениями. Если они выберут второе, то участник проекта наверняка исполнит свой PUT, а инициатор возьмет на себя все бремя убытков. Однако руководство компании пошло на финансирование проекта именно с целью его последующего расширения. Поэтому стоимость проекта ($NPV = -269,7$) можно обосновать потенциально возможными будущими поступлениями, которые будет генерировать проект в случае расширения производственных мощностей. Здесь целесообразно будет применить модель ценообразования Блэка-Шоулза. Согласно этой модели, стоимость опциона на расширение (аналог опцион CALL) будет определена как

$$C = S \times N(d_1) - PV \times e^{-rt} \times N(d_2),$$

где S – приведенное значение будущих потоков наличности;

PV – приведенное значение инвестиций;
 e – основание натурального логарифма;
 t – срок, в течение которого должен быть исполнен опцион;
 r – безрисковая ставка процента, исчисленная методом непрерывных процентов,
 $r = Ln(1 + r_f) = Ln(1 + 0,095) = 9,08 \%$
 r_f – годовая ставка безрисковой доходности (9,5 %);

$N(d_1), N(d_2)$ – кумулятивная функция нормального распределения

$$d_1 = \frac{Ln(S / PV) + (r + \frac{\sigma^2}{2}) \cdot T}{\sigma \sqrt{T}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{T}$$

σ – стандартное отклонение 25 %.

Допустим, что по истечении первого года реализации учредители проекта принимают решение дополнительно инвестировать 35 000 тыс. у.е. Предполагаемое движение денежных средств представлено в табл. 2.

Тогда стоимость данного опциона при ставке дисконтирования 17 % составит $C = 32899 \times 0,726 - 29661 \times 2,718^{-0,0908} \times 0,633 = 6371$ тыс. у.е.

Иными словами, инициатор проекта, финансируя невыгодный проект, осуществляет последовательное инвестирование. Ценность инвестиций, осуществляемых в

нулевом периоде, определяется возможным потенциалом роста проекта.

Таким образом получаем, что ценность инвестирования для инвесторов составит

$$NPV = NPV_c + NPV = \\ = 6371 + (-269,7) = 6101 \text{ тыс. у.е.}$$

Реальные опционы помогают обосновать ценность бизнеса в том случае, когда ему свойственна неопределенность исхода. Вместе с тем, метод ROA не подменяет со-

бой традиционный анализ, основанный на дисконтировании денежных потоков, просто он позволяет определить скорректированную стоимость инвестиционного проекта с учетом возможных перспектив развития, а значит, может развиваться как самостоятельная область знаний, направленная на определение эффективности и целесообразности инвестиционных проектов, потенциально пригодных к реализации.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛЕСНЫХ ОБЪЕКТОВ ГИС И ЭКОНОМИКА

Е.В. ЛИПАТКИНА, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ*

В условиях рыночной экономики использованию подлежат только те ресурсы леса, которые обеспечивают баланс интересов лесопользователей и владельцев лесов (уполномоченные органы управления лесами). Интерес первых выражается в безубыточной деятельности, который на нижнем пороге равен нормативной прибыли, а на верхнем – максимально возможной прибыли для данных конкретных условий эксплуатации ресурса. Интерес органов управления лесами сводится на нижнем пороге к безубыточности ведения лесного хозяйства, что означает равенство доходов и затрат или равенство доходной части и себестоимости воспроизводства данного ресурса (лесная рента равна нулю); на верхнем уровне – максимально возможной лесной ренте.

Для этой цели необходимо выявить такие ресурсы, т.е. экономически доступную их часть в общем лесном фонде, еще в процессе инвентаризации лесов и их экономической оценки. Процедура подготовки подобной оценки предполагает выявление возможных альтернатив хозяйственных решений по использованию и воспроизводству лесных ресурсов на предмет выбора наиболее эффективных.

Моделирование предоставляет возможность в кратчайшие сроки оценить долгосрочные последствия (экологические и экономические) для насаждений тех или иных способов ведения лесного хозяйства и лесопользования, сформировать разные вари-

анты ведения лесного хозяйства (сценарии), имитировать запланированные воздействия и получать соответствующие варианты прогнозных данных развития насаждений. Таким образом, при анализе результатов моделирования может быть получено системное обоснование размера пользования и объемов и способов воспроизводства лесов.

Математическое моделирование лесных объектов – метод исследования структуры и динамики лесных объектов и их элементов путем логического анализа их упрощенного описания, учитывающего основные особенности реальных объектов, явлений, процессов и записанного в виде математических выражений или операторов выбранного языка программирования. Математическое моделирование структуры и функционирования лесных экосистем или их элементов позволяет решать следующие задачи: проверка гипотез об основных процессах; косвенное вычисление трудноизмеряемых характеристик; определение составляющих баланса элементов и их связь с условиями внешней среды; анализ возможных реакций системы на изменения внешних условий и определение условий ее устойчивости; прогноз динамики лесных объектов на длительный период (десятки и сотни лет).

Моделирование лесных насаждений может быть выполнено на разных уровнях организации биологических систем – от моделирования изменений параметров отдельных деревьев до прогнозирования хода

сукцессии растительных сообществ территории. В настоящее время разработаны модели отдельного дерева, описывающие рост дерева с различными степенями детализации процессов; индивидуально-ориентированные модели уровня древостоя, которые рассматривают рост каждого дерева в лесной популяции, принимая во внимание конкуренцию или перераспределение ресурсов в пределах посадки; модели насаждения, которые имитируют динамику лесных массивов или экосистем с обобщенными характеристиками среднего дерева; комбинированные модели, объединяющие различные типы моделей; региональные модели, являющиеся инструментальными средствами для обобщенного моделирования динамики леса в ландшафтных, региональных и национальных масштабах.

Специальные модели и реализующие их программные средства нужны для решения задач ведения лесного хозяйства и лесоустроительного проектирования. Разработка таких моделей требует, чтобы наряду с имитацией естественной динамики насаждений, лесопользования и лесохозяйственных воздействий они умели учитывать гетерогенность моделируемого пространства: различия участков по положению в рельефе, условиям произрастания древостоев, высоте соседних древостоев, разной конфигурации вырубок и пр.

Среди имитационных лесных моделей наиболее известны гэп-модели, которые являются одними из самых распространенных в мире, они основаны на современных представлениях о структуре и динамике лесных сообществ разных географических зон. Технология применения гэп-моделей предусматривает формирование в пределах моделируемого массива независимых друг от друга «окон» (gaps) фиксированной площади, где растет некоторое число деревьев одного или разного возраста. Возможность применения для решения задач ведения лесного хозяйства этих моделей ограничивается самой концепцией гэп-моделирования, в которой лесной объект рассматривается как совокупность независимых окон. Гэп-модели не учитывают такие процессы, как: 1) естественное возобновление видов, отсутствующих в данном окне, но произрастающих в соседних; 2) влияние соседних Гар на

световые условия развития особей; 3) неоднородность условий произрастания; 4) принципиальная невозможность корректного учета ограничений экономического или технического характера на объемы лесохозяйственных мероприятий и лесопользования.

Использование развиваемого в последнее время GRID-подхода к моделированию лесных экосистем позволяет решить часть перечисленных задач. Однако отсутствие 3D пространства внутри Grid-элемента не позволяет моделировать сложные многоярусные многовидовые разновозрастные леса, т.е. достаточно точно учитывать световые условия произрастания и прироста древостоев.

Существующие в настоящее время модели прогноза развития смешанных насаждений можно разделить на регрессионные (эмпирические, феноменологические) и эколого-физиологические (объясняющие, механизменные). Модели первой группы разрабатываются на основе массового экспериментального материала, и в течение многих лет они были практически единственным средством отражения динамики древостоев (например таблицы хода роста). Эти модели получили широкое распространение и используются в практике лесного хозяйства для учета лесов, проектирования лесохозяйственных мероприятий, мониторинга и др. Наибольшую точность такие модели имеют при прогнозировании тех насаждений, в которых был собран материал для построения регрессий. Существенным недостатком этих моделей является снижение точности прогнозирования при изменении условий развития насаждений (изменение климата, территории моделирования и пр.). Модели второй группы основаны на представлении о механизме функционирования биологического объекта (деревьев, популяции, ценоза и т.д.). В них используются понятия и зависимости, имеющие прямое эколого-физиологическое истолкование. Эколого-физиологические модели, в свою очередь, могут быть аналитическими, имитационными и аналитико-имитационными. Отличительной чертой аналитических моделей является то, что связь экологических условий с параметрами моделируемых объектов, найденная теоретически или экспериментально, задается

в виде конечных зависимостей (формул), интерпретирующих эти процессы. Примерами аналитических моделей динамики древостоев являются: модель динамики плотности разновозрастного древостоя (Корзухин, 1980), модель сукцессии пихтовой тайги (Черкашин, 1980), модель динамики разновозрастного древостоя (Moser, 1972), модель лесного биогеоценоза (Карманова, Абрамов, 1990), модель динамики одновозрастных древостоев (McMurtrie, 1981) и др.

Ведение интенсивного лесного хозяйства с применением современных технологий выращивания леса, ухода за ним и лесопользования в условиях федеральной собственности на лес в Российской Федерации перспективно и эффективно в целевых хозяйствах (Гиряев, 2002, 2003). Целевое хозяйство – территориальная единица лесного фонда, являющаяся объектом проектируемых комплексных мероприятий по выращиванию древостоя определенного сортимента с конкретным оборотом рубки, в котором расчет рубок главного пользования лесом производится по целевой породе. Целевое хозяйство рассматривается также как участок лесного фонда, проектируемый для передачи лесопромышленными предприятиями в долгосрочную аренду на получение соответствующих сортиментов. Минимальной территорией при организации целевых хозяйств является лесной квартал (Гиряев, 2003). Таким образом, проектирование целевых хозяйств ведется на получение целевой породы сортиментов заданных размеров.

Целевая порода проектируемого (формируемого) целевого хозяйства – хвойная или лиственная порода всех возрастов, IV-го и выше классов бонитета (для лиственных – III-го и выше), преобладающая в естественных и искусственных насаждениях, обеспечивающая получение сортиментов заданных размеров (Гиряев, 2003). Основные задачи целевых хозяйств:

- повышение продуктивности лесов;
- целевое выращивание леса и древесины высокого качества;
- обеспечение промышленности и населения древесиной разных пород, сортиментов и недревесной продукцией;

– сохранение и улучшение защитных, средообразующих и других функций леса.

Теоретической основой создания целевых хозяйств является классический принцип лесного хозяйства непрерывного и неистощительного пользования лесом. Организация такого пользования предполагает формирование адекватной модели лесного фонда для сплошнолесосечного хозяйства в виде возрастных рядов, преемственных связанных по классам возраста, а для выборочной системы как совокупности поколений разного возраста с учетом оборота хозяйства. Исторически такая модель получила название непрерывно функционирующего леса (Моисеев, 2003). Условием ее функционирования является ежегодное проведение совокупности мероприятий, соответствующих структуре насаждений и зонально-типологическим особенностям местности произрастания.

Лесной квартал – минимальная территориальная единица участка лесного фонда, включаемая в целевое хозяйство. При этом доля целевой породы должна составлять не менее 50 % от лесной площади квартала. Возрастная структура насаждений в целевом хозяйстве должна обеспечивать равномерное распределение целевой породы по классам возраста. Минимальная площадь целевого хозяйства должна составлять не менее 10 % площади хозяйственной части.

Согласно Лесному кодексу (2006), леса, расположенные на землях лесного фонда, подразделяются по целевому назначению на защитные, эксплуатационные и резервные. Целевые хозяйства формируют более гибкую систему лесовыращивания и лесопользования за счет плантационного лесоразведения, возрастов рубок, породного и сортиментного состава по хозяйственным секциям. Здесь предусматривается оборот рубки, максимально отвечающий специфике хозяйства по целевому назначению, в том числе укороченные (на балансы, рудостойка, мелкий пиловочник), получаемые при интенсивном лесовыращивании, и длительные в расчете на естественную спелость насаждений в водоохранных и других защитных лесах I группы.

С экономической точки зрения организация целевых хозяйств предполагает по-

лучение наивысшей доходности от использования лесосырьевых ресурсов в максимально короткие сроки. Важными условиями функционирования целевых хозяйств являются концентрация сырьевой базы на территории, прилегающей к лесоперерабатывающим предприятиям и наличие максимального запаса сырья (Гиряев, 2002, 2003). Продолжительность оборота рубки и применяемый режим способов и объемов работ по воспроизводству лесов и рубок ухода зависят от целевого назначения леса; если цель – производство высококачественного крупномерного пиловочника, то режим управления включает большое количество последовательных рубок ухода, а продолжительность оборота рубки относительно велика. Если цель заключается в производстве баланса, то оборот рубки становится короче, а режим рубок ухода существенно снижен, если они вообще производятся.

Как показывает мировой лесоводственный опыт, наиболее эффективно для получения максимальных запасов древесины применение интенсивных методов лесовыращивания: создание лесосырьевых культур-плантаций, внесение удобрений, использование комплексного ухода, а также традиционных лесовосстановительных мероприятий (сохранение подроста, содействие естественному возобновлению ценных пород, своевременное и правильное проведение рубок ухода и другие). Рациональное использование законов природы леса и интенсивных методов лесовыращивания в целевых хозяйствах может существенно повысить продуктивность леса, принципиально изменить характер лесного фонда и направленность ведения лесного хозяйства на получение максимальной экологической и экономической эффективности (Писаренко, 2004).

Рентная оценка древесных ресурсов – основа лесопользования.

Содержание природной ренты – сверхприбыль, получаемая при продаже по рыночным ценам товаров, произведенных с использованием ограниченных разнокачественных природных ресурсов. Изъятие ренты собственником этих ресурсов выравнивает конкурентные условия для предпринимателей и служит экономической реализацией собственности на природные ресурсы.

От природной ренты следует отличать возмещение затрат на воспроизводство природных ресурсов – геолого-разведочные работы, лесное, водное, рыбное хозяйство, мелиорацию и рекультивацию земель. Это часть себестоимости (аналогичная амортизации), а не прибыль, она должна возвращаться в воспроизводство, а не поступать в доход бюджета.

Основной формой природной ренты является дифференциальная рента, отражающая разнокачественность используемых природных ресурсов.

Дифференциальная рента I рода, выражающая естественные различия в плодородии земель, глубине залегания, мощности пласта (рудного тела), горно-геологических условиях разработки месторождений, содержании основных и попутных компонентов, соотношении сортов в составе лесов, местоположении конкретных объектов природных ресурсов, подлежит изъятию в доход государства. Конкретный размер определяется на торгах и служит содержанием рентных платежей (роялти).

Дифференциальная рента II рода отражает усилия предпринимателей по более эффективному использованию природных ресурсов с применением технологических инноваций. Дифференциальная рента III рода – межотраслевая.

Хозяйственная ценность лесов определяется рентной стоимостью лесосырьевых ресурсов. Первичным объектом рентной оценки древесных ресурсов леса является ствол дерева определенной породы, ступени толщины, ряда высот, качества. Рентная (корневая) стоимость древесного ствола равна разнице между товарным выходом сортиментов круглого леса и стоимостью лесозаготовительных работ (включая нормальную предпринимательскую прибыль). В состав лесозаготовительных работ включаются работы по строительству лесовозных дорог, если их строит за свой счет лесопользователь (арендатор лесного фонда) и не включаются, если этим строительством занимается собственник лесного фонда. Рентная стоимость стволов существенно зависит от регионального спроса на круглый лес и транспортной инфраструктуры.

Критерий эффективности – чистый лесной доход. Критерием экономической

целесообразности (эффективности) альтернативных форм (систем) ведения лесного хозяйства на расчетном объекте (лесничестве, лесном участке) является чистый лесной доход. Он исчисляется как разница между рентным доходом, получаемым от рубок спелого леса, и рубок ухода и затратами на лесовосстановление и ухода в молодняках.

Рентный доход от рубок ухода может быть отрицательной величиной (убытком). Доходность рубок ухода существенно увеличивается, если они проводятся в системе с главными рубками. В этом случае все затраты по строительству и содержанию лесовозных дорог и управлению можно условно относить на главные рубки. Чистый лесной доход как критерий сравнительной оценки систем ведения лесного хозяйства можно анализировать в следующих формах:

- динамика текущего дохода;
- динамика кумулятивного дохода;
- интегральный критерий за расчетный период (один-два оборота рубки).

Сценарии дают возможность:

1) провести лесоводственную и экономическую оценку эффективности различных способов и объемов работ по воспроизводству лесов целевого назначения на основе экономических, лесоводственных и экологических критериев;

2) выявить преимущества и недостатки альтернативных систем (форм) ведения лесного хозяйства;

3) сравнить варианты разного уровня пользования лесом (размер расчетной лесосеки), влияние изменения этого параметра на прогнозируемые экономические и лесоводственные характеристики лесных ресурсов;

4) проанализировать необходимость применения разных технологий рубок главного пользования лесом: определить целесообразность сохранения подроста при главной рубке;

5) выявить зависимость воздействия системы лесохозяйственных мероприятий (сценариев) от исходного состояния лесного фонда объекта моделирования;

6) выявить влияние местного спроса на древесные ресурсы леса, на выбор и эффективность системы ведения лесного хозяйства;

7) определить размер, экономическую и лесоводственную эффективность рубок ухода; выявить значение разного объема рубок ухода; исследовать влияние изменения этих параметров на прогнозируемые экономические и лесоводственные характеристики лесных ресурсов;

8) показать значимость изменения возраста рубки, способов и объемов работ по воспроизводству лесов для формирования лесов целевого назначения.

Экономическая доступность или недоступность ресурсов – это категории, относящиеся к конкретным характеристикам ресурсов и условиям их эксплуатации. Условия экономической доступности конкретного участка лесного фонда определяются предельными характеристиками рентаобразующих факторов, объективно влияющими на размер лесной ренты. Различия в существующих характеристиках лесных ресурсов предопределяют собой и различия в условиях их экономической доступности. Участки лесного фонда, являющиеся экономически недоступными к промышленному освоению по предложенному критерию, могут быть использованы для выполнения экологических функций, таких как: рекреационная, водорегулирующая, сохранение биоразнообразия и т.д.

ГИС является мощным набором программных средств для создания и редактирования географических баз данных для целей пространственного анализа, поиска, представления и управления данными. Она позволяет при любой комбинации рентаобразующих факторов и экономических показателей, формирующих лесную ренту, дать однозначный ответ об экономической доступности ресурсов для каждого элемента лесного фонда (квартала, выдела, лесосеки). Кроме того, в случае доступности ресурсов предоставляется возможность оценить чистый доход и выразить его отношение, например, в процентах к издержкам, что позволит составить план освоения насаждений, руководствуясь правилом рубки в первую очередь тех древостоев, где чистый доход максимален.

Представление результатов оценки лесных ресурсов на уровне лесхозов, лесничеств, кварталов, а также выделов в

ГИС-технологиях предоставляет возможность как собственнику, так и пользователю иметь наглядную гибкую картину экономической доступности лесных ресурсов.

Критерий оценки экономической доступности лесных ресурсов, его экономико-математическая модель, использование географической информационной системы для его интерпретации являются действенным экономическим механизмом управления устойчивым лесопользованием на определенной территории, позволяющим оперативно решать широкий круг задач.

Как показывает зарубежный опыт, технический прогресс в лесохозяйственном производстве, основанный на применении высокопроизводительных машин, способен значительно снизить нормы потребления производственных ресурсов, в первую очередь, трудоемкости производства. Использование преимуществ сочетания лесохозяйственного и лесозаготовительных производств в одном предприятии должны способствовать повышению эффективности обоих производств. А это непосредственно выживится в повышении рентабельности каждого их них.

КОМПАНИЯ ООО «ЕВРОПАРТНЕР» И ЕЕ УЧАСТИЕ В РАЗВИТИИ СЕРТИФИКАЦИИ РОССИЙСКОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В.В. ЛУЧКИНА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

Компания ООО «ЕвроПартнер» образована в октябре 2003 г. в городе Санкт-Петербурге. Цель создания – независимая лесная сертификация предприятий лесопромышленного комплекса. Само название компании говорит о ее ориентации на международный опыт в сфере сертификации лесов. Для деятельности компания выбрала сертификацию по системе Лесного попечительского совета – ЛПС, FSC. Это одна из международно признанных систем добровольной лесной сертификации. Наряду с ней существует ряд сертификационных систем, одна из которых – Панъевропейская система сертификации (PEFC), широко распространенная в Европе. Но компания «ЕвроПартнер» выбрала систему FSC, справедливо считая, что она более объективно отвечает российским требованиям подтверждения лесопользования и лесопользования предприятий, работающих в сфере лесного бизнеса. Эта система признана не только в Европе, но и во всем мире. И те предприятия, которые пройдут добровольную сертификацию по этой системе, будут иметь более широкий и стабильный рынок сбыта своей продукции.

У истоков создания компании стоял Михаил Иванович Кныш, хорошо известный в лесном бизнесе человек, профессор, доктор

экономических наук. При создании компании ООО «ЕвроПартнер» были различные трудности. Во-первых, это финансирование первоначального этапа создания компании, которое успешно преодолели благодаря заинтересованным лицам. Вторая трудность – это подбор кадров, поскольку в Российской Федерации экспертов по лесной сертификации очень мало, а согласно требованиям FSC, есть четко регламентированный стандарт квалификации аудиторов, имеющих право проводить оценку. В настоящее время персонал компании сформирован из опытных, инициативных специалистов различных направлений лесного хозяйства, прошедших специализированную подготовку по добровольной лесной сертификации, целью работы которых является получение независимых, точных и объективных результатов работы в соответствии с политикой и руководством «ЕвроПартнер». Компания за счет своих средств проводит обучение семи аудиторов, которые в случае успешного окончания получают квалификацию «ведущий аудитор».

В своей работе ООО «ЕвроПартнер» придерживается следующих основных направлений деятельности и принципов:

– доброжелательность – доброжелательное отношение к клиентам и партнерам компании;

– открытость к сотрудничеству – готовность компании всегда сотрудничать с отечественными и зарубежными партнерами вне зависимости от географических, социальных, экономических и иных условий;

– независимость – исключение любого влияния на проведение оценок, которое может поставить под сомнение объективность и точность исследований и выводов в процессе сертификационной деятельности компании;

– конфиденциальность – гарантия неразглашения информации, полученной от клиентов;

– достоверность – использование информации только из проверенных источников;

– прозрачность – информация о всех проектах компании всегда доступна партнерам и лесному попечительскому совету.

27 июня 2006 г. ООО «ЕвроПартнер» стало первой российской фирмой, получившей аккредитацию в системе FSC. 25 июля 2006 г. в петербургском пресс-центре ИА «Росбалт» состоялась пресс-конференция «Значение добровольной лесной сертификации для лесопромышленного комплекса России». В рамках пресс-конференции прошло торжественное вручение аккредитационного сертификата аудиторской компании «ЕвроПартнер». В настоящее время компания является шестнадцатой международной аудиторской компанией, аккредитованной FSC. Сама подготовка компании к получению права сертификации по разным оценкам заняла 2–2,5 года, и всего около 18 отечественных компаний пытались получить это право.

География работы компании достаточно обширная: от Ленинградской области до Восточной Сибири России. Выданные «ЕвроПартнеру» документы позволяют вести аудиты системы лесоуправления и цепи поставок продукции не только на территории России, но и в странах СНГ, в частности в Белоруссии и в Украине. «ЕвроПартнер» уже провел сертификации ряда предприятий, включая ООО «Майсклес», ЦКК в Иркутской области. М.И. Кныш, генеральный директор ООО «ЕвроПартнер», планирует в ближайшие годы сертифицировать около 80 % лесов Ленинградской области.

Сертификат FSC на цепочку поставок получило ОАО «Целлюлозно-картонный

комбинат» (EP-COC-R380057). Это второе, после Котласского ЦБК, целлюлозно-бумажное предприятие корпорации «Илим Палп», получившее право выпускать FSC-сертифицированную продукцию. На очереди и другие предприятия «Илим Палпа». Важно отметить, что это первый сертификат, выданный первой российской сертифицирующей компанией «ЕвроПартнер».

«ЕвроПартнер» принял также решение о сертификации ООО «Майсклес» в Кировской области. По сообщению сайта www.europartner.ru от 01.12.06, аккредитованный в системе FSC ООО «ЕвроПартнер» выдал сертификат по лесоуправлению и цепочке поставок (EP-FM/COC-643007) ОАО «Майсклес», которое является одним из крупнейших лесозаготовительных предприятий Кировской области. Недавно предприятию исполнилось 60 лет. «Майсклес» также арендует леса на севере Кировской области в Мурашинском районе. Ежегодный объем лесозаготовки составляет примерно 400 000 кубометров на площади 174 тыс. га. Помимо лесозаготовки предприятие занимается лесопилением, производством профильного пиломатериала. Часть продукции предприятия поставляется на ЦБК «Волга» (г. Балахна). Продукция предприятия экспортируется в Финляндию, Австрию, Германию, Турцию, Италию, Иран.

Услуги по добровольной сертификации по системе FSC в последние годы становятся все более востребованы, так как общество стало более требовательно относиться к поставщикам древесины. Сертификация востребована и предприятиями ЛПК, так как наличие сертификата системы FSC улучшает конкурентоспособность российских производителей и продукции ЛПК. Компания ООО «ЕвроПартнер», выйдя на рынок добровольной лесной сертификации FSC, гарантирует участие в аудитах российских квалифицированных аудиторов с опытом работы более чем на двадцати предприятиях лесопромышленного комплекса Северо-Западного региона и Сибири.

Одним из главных конкурентных преимуществ ООО «ЕвроПартнер» является оптимальное соотношение высокого качества и стоимости оказываемых услуг. Теперь лесная

сертификация будет обходиться российским компаниям дешевле, поскольку именно российская организация-аудитор оценивает и понимает проблемы финансового состояния российских лесных предприятий. Например, в статье расходов нового аудитора по сравнению с зарубежными компаниями существенного сократится статья командировочных расходов, так как аудиторам не придется приезжать из-за рубежа. По оценкам экспертов, работа российской компании-аудитора удешевит аудит добровольной сертификации леса на 15–20 %.

Преимущество российских аудиторов также в том, что мы лучше ориентируемся в специфике нашего лесного бизнеса и лесного законодательства. При этом профессиональные качества российских аудиторов соответствуют международному уровню, все они имеют базовое лесное образование и прошли специальную подготовку.

Сертификация для российского лесопромышленного комплекса в настоящее время это:

- гарантированный пропуск лесопroduкции на экологически чувствительные мировые рынки;
- антидемпинговая ценовая политика;
- гарантированное заключение долгосрочных контрактов;
- повышение капитализации компании;
- стабильность и инвестиционная привлекательность в долгосрочной перспективе;
- значительное улучшение имиджа лесных компаний;
- выполнение требований нового Лесного Кодекса, в котором особая роль отведена неистощительному лесопользованию;
- повышение финансовых рейтингов компаний;
- усиление контроля над оборотом лесоматериалов и исключение древесины сомнительного происхождения;
- гарантия выполнения требований ВТО о торговле сертифицированной продукцией.

Наряду со значимостью для России такого события, как появление первой компании-аудитора ООО «ЕвроПартнер», необходимо отметить итоговое состояние

сертифицированного сектора FSC в 2006 г., перспективы его развития и значимость для российского лесопромышленного комплекса в целом.

По состоянию на декабрь 2006 г. общая площадь сертифицированных лесов в России составила 12,8 млн га, число выданных сертификатов цепочки – 39. По площади сертификации Россия вышла на второе место в мире, отставая только от Канады. Свыше 5 млн га находится в процессе FSC-сертификации – от заявления о намерениях до ожидания выдачи сертификата. За год площадь сертифицированных лесов увеличилась почти на 5 млн га, что примерно соответствует росту 2005 г. Число сертификатов цепочки удвоилось. Остается ожидать таких же темпов сертификации и в 2007 г.

Локомотивами сертификации в 2006 г. стали корпорации «Илим Палп» и «Монди бизнес-пейпер – Сыктывкар». «Илим Палп» завершил сертификацию арендной базы, а также сертификацию цепочки на большинстве своих предприятий. Это позволило предприятию в 2006 г. выпустить FSC-сертифицированную целлюлозу.

Примечательным фактом стало то, что в 2006 г. к сертификации FSC приступили 2 крупнейших финских предприятия «Stora Enso», «UPM Kymmene». Оба предприятия сертифицируют находящиеся у них в аренде леса в России, а также цепочку поставок.

Лесной попечительский совет совместно с национальным советом по лесной сертификации провели гармонизацию стандартов лесопромышленного управления двух систем сертификации. На этой основе оба совета представили в Рослесхоз предложения по приведению в соответствие требований сертификации и нормативной базы лесного хозяйства. Работа в этом направлении продолжится в 2007 г.

В июне 2006 г. FSC была аккредитована Национальная инициатива (ранее национальная рабочая группа по лесной сертификации). Укрепились связи ЛПС с Федеральным агентством лесного хозяйства. В 2006 г. прошло 2 встречи на высшем уровне с участием генерального директора FSC Х. Лидекера и руководителей Рослесхоза В.И. Рошупкина и

М.Д. Гиряева. В результате принято решение о более тесном взаимодействии и привлечении опыта ЛПС в разработке национальной системы отслеживания происхождения древесины.

В 2006 г. ЛПС уделил большое внимание качеству сертификации. В частности, были проведены проверки большинства работающих в РФ компаний-аудиторов. В результате проверок были сделаны замечания, в одном случае проведено внеплановое расследование. Другой проблемой остается противодействие процессу сертификации в ряде регионов РФ, несмотря на позицию руководства Рослесхоза о поддержке процесса добровольной лесной сертификации. По мнению лесопромышленников, сложными регионами для сертификации являются республика Карелия и Ленинградская область, где сертифицируемые предприятия необоснованно подвергаются штрафным санкциям.

В целом развитие добровольной лесной сертификации в 2006 г. было успешным. Если выявить дальнейшие перспективы направлений FSC в России, то в 2007 г. приоритетами Национального офиса лесного попечительского совета будут качество сертификации, поддержка процесса сертификации в новых регионах, взаимодействие с органами управления лесами на федеральном уровне, информирование и обучение. Важной проблемой остается развитие спроса на FSC-сертифицируемую продукцию на внутреннем рынке. Для этой цели FSC формирует партнерство из заинтересованных организаций.

Библиографический список

1. Гребцов, А. Хорошие новости от FSC / А. Гребцов // ЛесПромИнформ. – 2006. – № 6(37).
2. Савулиди, А.М. Прибавка к имиджу – международный сертификат FSC / А.М. Савулиди // Лесной вестник. – 2005.
3. www.europartner.ru

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОССИЙСКИХ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

В.В. ЛУЧКИНА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

Высокие доходы ведущих зарубежных лесопромышленных компаний базируются на эффективном использовании сырьевой базы, применении современных технологий лесозаготовки и переработки, строгих экологических стандартах. Характерной особенностью большинства стран мира является ориентация на совершенствование структуры лесопромышленного производства, прежде всего на постоянное увеличение производств по глубокой переработке заготовленной древесины и древесных отходов.

Выпуск бумаги и картона на 1 тыс. м³ вывезенной древесины в мире постоянно растет, с 1990 г. этот показатель увеличился почти на 40 % (по прогнозам, эта цифра может вырасти до 50 % к 2010 г.).

Ориентация на производство продукции с высокой добавленной стоимостью позволяет ведущим мировым корпорациям аккумулировать ресурсы, достаточные для

дальнейшего развития собственных производств и продвижения в регионы с наилучшими условиями для ведения бизнеса. Крупнейшими производителями и странами-экспортерами бумажной продукции являются Канада, Финляндия, США, Швеция, Германия, Китай.

После падения показателей производства в 2001 г. на протяжении последующих лет происходило повышение показателей целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) на 2,0–3,0 % в год. Согласно ежегодному отчету по общемировой целлюлозно-бумажной статистике, в 2004 г. общее производство бумаги и картона достигло 354,5 млн т. Это на 4,2 % больше показателей 2003 г., на 7,1 % больше выпуска 2002 г., когда закончился спад производства, и в 2 раза больше, чем в 1980 г.

Для большинства стран характерны опережающие темпы роста производства бумаги и картона по сравнению с производством

волоконистых полуфабрикатов за счет увеличения потребления макулатуры. Так, если объем производства бумаги и картона в Финляндии вырос за период 1980–2004 гг. в 2,3 раза, то целлюлозы – в 1,8 раз, в Германии при росте производства бумаги и картона в 2,3 раза производство целлюлозы сократилось на 8,8 %.

Развитые лесопромышленные страны ориентируются на экспорт лесных товаров глубокой переработки. Низкие показатели по глубокой переработке древесины в нашей стране являются причиной того, что выручка от экспорта в России ниже, чем в Канаде, в 4 раза, чем в США почти в 2,5 раза, чем в Финляндии в 2 раза, а доля России в мировом экспорте лесобумажной продукции составляет 4 %.

Бумажный рынок характеризуется большим числом экспортеров. Основными экспортерами бумаги и картона в мире остаются страны – наиболее крупные производители этих видов продукции: Финляндия, Швеция, Канада, где доля экспорта от производства в 2004 г. соответственно составила 91,0 %, 88,0 %, и 76,0 %. В Германии от экспорта бумаги и картона валютная выручка составляет ежегодно около 10,5 млрд долл. США, в Канаде – 9,7 млрд долл. США, Финляндии – 9,6 млрд долл. США.

Крупнейшими импортерами целлюлозы выступают Китай и США, в которых этой продукции импортируется больше, чем экспортируется. По прогнозу финской компании «Jaакко Роугу», до 2015 г. чистый дефицит будет увеличиваться в Китае и в Западной Европе, несмотря на запланированное увеличение производственных мощностей.

Сопоставляя структуру производства лесобумажной продукции в странах с развитым лесопромышленным комплексом и в России видим, что если производство пиломатериалов, фанеры, древесных плит на одну тысячу м³ заготовленной древесины находят-

ся на одном уровне, то производство целлюлозно-бумажной продукции в 5–7 раз ниже.

В эффективности использования лесосырьевых ресурсов решающая роль принадлежит целлюлозно-бумажной промышленности. Рентабельность целлюлозно-бумажного производства в 1,5–2 раза выше, чем в деревообработке, и по отчету за 9 месяцев 2005 г. достигла 14,6 % (таблица).

В структуре товарной продукции в России на долю целлюлозно-бумажной приходится 40 %. Продукцию ЦБП в России в настоящее время выпускают около 200 предприятий. Современное состояние целлюлозно-бумажной промышленности России характеризуется высокой степенью износа оборудования, значительным количеством небольших предприятий, оснащенных устаревшим оборудованием небольшой мощности, производящих неконкурентоспособную продукцию ограниченного спроса.

Отечественные предприятия не производят отдельные освоенные за рубежом высокоэффективные виды продукции, такие как многие виды офисной бумаги, высококачественную бумагу для художественной печати, бумагу самокопировальную, термомеханическую, высокой белизны для учебников и детских книг. На многих предприятиях используются энергоемкие и экологически устаревшие технологии с высоким потреблением древесного сырья, химикатов, энергоресурсов, воды. Не созданы благоприятные условия для значительного вовлечения в переработку вторичного бумажного сырья. Фактический уровень использования макулатуры в нашей стране составляет 7–10 %, при производстве бумаги – 20–25 % (среднемировой уровень свыше 50 %), что значительно увеличивает затраты на производство продукции. С 1980 г. в России не построено ни одного нового крупного целлюлозно-бумажного предприятия.

Т а б л и ц а

Рентабельность отраслей лесопромышленного комплекса в России, %

	Лесозаготовительная промышленность	Деревообрабатывающая промышленность	Целлюлозно-бумажная промышленность	В целом по ЛПК
2003 г.	– 0,6	8,2	11,1	8,0
2004 г.	0,9	6,4	12,2	7,8
2005 г. (оценка)	– 0,4	4,7	14,4	8,0

Начиная с 1992 г. выбытие мощностей по выпуску бумаги составило 1,5 млн т и картона – 0,6 млн т.

За последние три года импорт целлюлозно-бумажной продукции вырос в 2,5 раза и составил в 2005 г. 1,9 млрд долл. США. Экспорт продукции целлюлозно-бумажной промышленности, в структуре которого основную часть составляет товарная целлюлоза, газетная бумага и тарный картон, увеличился в 1,3 раза, или до 2,1 млрд долл. США. Таким образом, темпы роста импорта почти в два раза опережают темпы роста экспорта [3].

В настоящее время наиболее привлекательными рынками с точки зрения цены являются Европа и Япония. Особенность ситуации России состоит в том, что европейские, североамериканские и, в некоторой степени, японские рынки обращают все больше внимания на экологическое качество лесной продукции, и российские лесные компании все больше прибегают к использованию рыночного механизма – добровольной лесной сертификации.

Рынок сертифицированной целлюлозы и бумаги возник сравнительно недавно. В 2000 г. в Европе лишь 10 производителей предлагали бумажные изделия с логотипом FSC, а в конце 2005 г. – около 300. Хотя доля сертифицированных бумажных изделий в общем обороте бумажной продукции составляет меньше 10 %, в последние годы потребление сертифицированной, бумаги выросло примерно на 50–100 % в год. Это делает сектор такой бумаги наиболее динамично развивающимся. Например, компания из Северной Америки «Domtar Inc.» предлагает потребителям полный ассортимент бумаги с сертификатом FSC. Спрос на сертифицированную бумагу этой компании вызван следующими факторами:

- корпоративной социальной ответственностью (КСО), основанной на экологических и социальных принципах ведения лесного бизнеса;

- бумага составляет незначительную часть корпоративных закупок, но позволяет продемонстрировать приверженность экологическим принципам;

- опрос потребителей определил, что 50 % из них хотят покупать продукцию с хорошим экологическим имиджем.

Авторитет российской отрасли и основных технико-экономических показателей определяют не более 15 крупных предприятий. Крупнейшие российские компании уже приступили к сертификации, руководствуясь экологически чистым производством, стандартизацией производства и продукции и сертификацией лесосырьевых ресурсов, поступающих из различных регионов. Это «Илим Палп Энтерпрайз», «Монди бизнес-Пейпер – Сыктывкарский ЛПК», Архангельский ЦБК, ОАО «Волга» и др.

Компания «Монди бизнес-Пейпер – Сыктывкарский ЛПК» является лидером по продаже на российском рынке офисной бумаги и в развитии лесной сертификации. На СЛПК и его дочерних лесозаготовительных предприятиях продолжается реализация проекта сертификации лесопромышленной цепи поставок, главная цель которого – гарантировать и подтвердить экологическую, социальную и экономическую устойчивость в политике управления лесами и лесопользования.

В рамках проекта была сертифицирована система лесопромышленной цепи поставок республики, а также в дочерних лесозаготовительных предприятиях ОАО «МБП – Сыктывкарский ЛПК». Первый этап сертификации завершился в конце 2005 г. Сейчас реализуется второй этап проекта, который продлится до конца 2007 г. Сегодня от Сыктывкарского ЛПК ожидают появления на рынке первых партий бумаги «Снегурочка», сертифицированной по стандартам FSC и востребованной на внутреннем рынке, что является очень важным шагом в развитии лесной сертификации в России [1].

С 2005 г. несколько российских целлюлозно-бумажных компаний начали осуществлять ширококомасштабные программы КСО. Хороший пример программы КСО демонстрирует **компания «Илим Палп Энтерпрайз»:**

- стандарты OHSAS 1800 (профессиональная безопасность, охрана труда и здоровья рабочих) для всех целлюлозно-бумажных комбинатов (Братск, Усть-Илимск, Котлас);

– стандарты ISO 9001 и 14000 (управление и системы экологического менеджмента) для всех целлюлозно-бумажных комбинатов;

– сертификация по системе FSC-управления лесным хозяйством;

– публикация ежегодного отчета в соответствии с принципами Всемирной отчетной инициативы (GRI) по устойчивому развитию;

– выполнение нескольких программ модернизации производства по сокращению выбросов в атмосферу (Котлас, Усть-Илимск);

– участие в программах по предотвращению нелегальных рубок (Иркутская область) и отслеживанию поставок древесины (Котлас);

– программы по борьбе с лесными пожарами и лесовосстановлению, ранее проводимые лесхозами.

Компания ОАО «Волга» проводит программы КСО с 1995 г. и является экологическим лидером в российской промышленности. В результате десяти лет работы этапы КСО у ОАО «Волга» включают:

– закрытие производства сульфитной целлюлозы, что способствовало устранению крупнейшего источника загрязнения в области;

– замена всех аэраторов на станции биологической очистки воды (для муниципальных нужд);

– первая сертификация по схеме FSC в российской целлюлозно-бумажной отрасли;

– первая публикация цепочки охраны труда от изготовителя к потребителю.

На основании запроса от Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) и Министерства природных ресурсов (Федерального агентства по лесному хозяйству), а также при поддержке лесных и сельскохозяйственных групп Всемирного банка Консультативная служба иностранных инвестиций (FIAS) разработала проект «Корпоративная социальная ответственность и сертификация в лесном секторе России», где отмечается, что процесс сертификации оказывает довольно ограниченное влияние на общую эффективность целлюлозно-бумажного производства. Сертифицированную ЦБП можно рассматривать как промежуточный этап между традиционными российскими производством и лучшей международной практикой. Общий уровень инвестиций/эффективности у несертифицированных

лесозаготовительных операций равен 9,5 балла, у сертифицированных – 12,5, а у лучшей практики – 21 [2].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. У нас имеются все объективные возможности и конкурентные преимущества интенсивного развития глубокой переработки древесного сырья для поставки на внутренних и экологически чувствительный рынки:

– самые большие запасы хвойного древесного сырья, которое может быть вовлечено в производство с проведением неистощительного лесопользования;

– сравнительно дешевая рабочая сила;

– наличие сравнительно дешевых водных и энергетических ресурсов.

2. Сертификация может дать небольшой прирост эффективности целлюлозно-бумажного производства. Для достижения уровня международной наилучшей практики потребуются также инвестиции в новое оборудование и технологии.

3. Необходимо вовлекать целлюлозно-бумажные компании в программы Корпоративной экологической и социальной ответственности по следующим направлениям:

– сокращение потребления ресурсов (вода, энергия) и применение энерго- и водосберегающих технологий;

– развитие экобизнеса в области переработки вторичного сырья ЦБП;

– снижение влияния на окружающую среду и загрязнение воздуха и воды, а также применение современных очистных сооружений и технологий;

– ответственная политика охраны труда и здоровья с использованием современного оборудования и программ обучения;

– конкурентоспособные зарплаты и другие социальные аспекты.

Библиографический список

1. Новости лесной сертификации – 2006. – № 3. – 8 с.
2. Птичников, А. Усиление вовлеченности России в рыночно-ориентированную корпоративную ответственность: выводы и рекомендации из опыта лесного сектора для других секторов / А. Птичников, Д. Парк. – М.: FIAS, 2005. – 98 с.
3. Состояние лесного сектора экономики России // Материалы 3-го международного форума лес и человек, 13–15 сентября. – 2006.

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Н.С. МАЦНЕВА, *асс. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

В выступлении на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), состоявшемся 16 ноября 2004 г. в Москве, Президент так определил перспективы политики социальной ответственности бизнеса: «Индивидуальный успех, а также успех отдельных корпораций по-настоящему устойчив, лишь если он устремлен в перспективу...

Убежден, российское предпринимательство в корне заинтересовано в том, чтобы иметь благоприятную социальную базу для деятельности и должно по-настоящему прочно и надолго обустраиваться в собственной стране» (<http://www.kremlin.ru>).

Вопрос о социальной ответственности бизнеса в последние годы выдвинулся на первый план, так как социальная деятельность предприятия заметно сказывается на его репутации и перспективах развития: вкладывая средства в социальные программы, обеспечивая социальные гарантии своим работникам, гарантируя качество и безопасность реализуемой продукции и услуг, в долгосрочной перспективе предприятие создает благоприятное социальное окружение и, соответственно, устойчивое финансово-экономическое положение.

Сегодня российское бизнессообщество всерьез задумалось о необходимости совершенствования социальной политики, разрабатывая, внедряя социальные проекты, ведя деятельность в постоянном диалоге с обществом и государством. Для этого формируется единая согласованная стратегия, учитывающая общие интересы. Трудности в определении такой стратегии существуют, и обусловлены они не только дифференциацией взглядов представителей названных сторон, но и неоднозначностью самого понятия «социальная ответственность бизнеса».

Что значит быть социально ответственным для бизнеса? Термин «социальная ответственность» в нашей стране стал расхожим выражением, и понимают его неоднозначно. По мнению одних, быть социально ответ-

ственным бизнесменом – значит увеличивать производительность труда и зарплату. Другие полагают, что социальная ответственность бизнеса – это решение социальных проблем, направленных на развитие культуры, искусства, спорта, помощь людям (в особенности детям), попавшим в тяжелые условия. Вполне очевидно, что это далеко не одно и то же. Хотя следует оговориться, что проявление ответственности перед обществом в форме благотворительности также имеет место быть.

И тем не менее, социальная ответственность бизнеса, в первую очередь, это соблюдение юридических норм (в частности, соблюдение гражданского и уголовного законодательства, уплата налогов, выполнение норм экологического права), исполнение трудового договора и других обязанностей перед работниками и обществом в целом. Если принять, что все это есть социальная ответственность в узком определении, то возникает ряд вопросов: что же представляет собой социальная ответственность в более широком смысле, кто должен ее нести и насколько реалистична перспектива вовлечь в социальные инициативы представителей крупного и среднего бизнеса?

Как известно, существуют такие экономические функции, которые целиком или в большей степени ложатся на государство по той простой причине, что они (вернее, их исполнение) не интересны для бизнеса, так как в большинстве относятся к не приносящим прибыль мероприятиям.

Государство вынуждено непосредственно заниматься социальной деятельностью: обеспечивать занятость населения, создавая в том числе новые рабочие места, управлять бюджетом в целях перераспределения доходов в пользу малоимущих граждан, совершенствовать государственную систему социальной защиты населения, осуществлять протекционистскую политику по отношению к культуре, науке, образованию и др. [2]

Однако реалии исторического этапа новой России по различным причинам не

позволяют говорить о каких-либо достижениях в этом плане. «Социалке», как называют социальную сферу многие чиновники, уделяется недостаточно внимания, и она часто оказывается забытой или, в лучшем случае, переложенной на плечи бизнесменов. Последние прекрасно понимают, что финансово-экономическая устойчивость их предприятий в долгосрочной перспективе в определенной мере связана с сегодняшним вложением в социальную сферу. Если не хочешь оплачивать больничные листы или столкнуться с нехваткой квалифицированных кадров, вкладывая в образование, здравоохранение, спорт.

Согласно исследованиям ассоциации менеджеров, 55,9 % крупных и средних российских компаний приветствуют модель, в которой «государство и бизнес совместно определяют приоритеты социальной политики, а также области, в которых бизнес может нести социальную нагрузку с максимальным учетом своих интересов». Еще 17,6 % опрошенных считают, что бизнес должен брать на себя «основную часть функций в осуществлении социальных программ». [5] Из этого следует, что чуть менее 3/4 опрошенных представителей компаний готовы в большей или меньшей степени принимать участие в построении социально ориентированной рыночной экономики. Более того, многие компании уже включились в этот созидательный процесс.

К сожалению, сегодня бизнес сталкивается с недостаточным, с количественной и качественной точки зрения, освещением своих инициатив в СМИ. Это одна из проблемных точек вопроса социальной ответственности бизнеса. Поскольку министры экономического блока в один голос заявляют, что в ближайшем будущем не предполагается введение каких бы то ни было налоговых льгот для организаций, участвующих в социальных программах, то целесообразность такого участия для компаний определяется, как правило, необходимостью улучшить имидж, развивать бренд либо филантропическими проявлениями. Справедливости ради стоит заметить, что при хорошем управлении любой социальный проект может если не приносить прибыль, то, как минимум, быть безубыточным, а следова-

тельно, представлять интерес для частного сектора экономики.

Необходимость поиска новых подходов к построению взаимосвязей с обществом уже в условиях рыночной экономики вкупе с задачей интеграции в существующую систему мирохозяйственных связей, стоящей сегодня перед перспективными, динамично развивающимися российскими компаниями, заставляют их уделять все больше внимания имиджу компании, а также оказывают существенное влияние на процесс формирования основных принципов реализации идей корпоративной социальной ответственности.

В частности, если говорить непосредственно о предприятиях лесного комплекса, то наиболее яркими проводниками социальной ответственности выступает ОАО «Монди бизнес-Пейпер – Сыктывкарский ЛПК», названное в 2006 г. лауреатом национальной премии «Лучший работодатель России» за социальную ответственность бизнеса [3], и крупнейшая лесопромышленная компания России «Илим Палп», которая ведет природоохранную и экологическую деятельность в соответствии с современными международными требованиями. Корпорация уделяет большое внимание экологической обстановке в регионах присутствия, внедряет новые природосберегающие технологии и оборудование, стремится обеспечить экологическую безопасность производства.

В 2006 г. «Илим Палп» направила более 46,65 млн руб. на реализацию целевой программы природоохранных мероприятий на Братском ЦКК. Кроме того, начиная с 2004 г. корпорация ежегодно составляет отчет о социальной и экологической ответственности с использованием международных стандартов GRI и AA1000S.

Принципы GRI (Global Reporting Initiative – Глобальная инициатива по отчетности) являются определяющими при подготовке годовых социальных отчетов компаний во всем мире. (На сегодняшний день 850 ведущих компаний мира составляют такие отчеты. В России их только десять. Это крупные компании – ЛУКОЙЛ, «Норильский никель», «Илим Палп».) Данная инициатива была основана усилиями CERES – Коалиции за со-

здание экологически ответственной экономики – и стала результатом активного участия в этом процессе многих корпораций, неправительственных и международных организаций, агентств системы ООН, консультантов, аудиторских фирм, бизнес-ассоциаций, университетов и других заинтересованных субъектов всего мира.

Стандарт AA1000S – первый модуль стандартов серии AA1000, разработанный в дополнение к руководящим принципам информирования Global Reporting Initiative в целях улучшения состояния дел в области ответственности компаний перед обществом. Данный стандарт призван помочь в организации процесса систематического привлечения заинтересованных сторон к разработке показателей, целей и контрольных систем, необходимых для обеспечения эффективности общей деятельности организаций.

Отчет о социальной и экологической ответственности структурирует социальную ответственность компании. В частности, «Илим Палп» это делает по следующим направлениям: внутренние и внешние социальные программы, мероприятия по обеспечению экологической безопасности и охраны окружающей среды. Формирование и публикация подобных отчетов осуществляется для того, чтобы показать открытость и прозрачность компаний для потребителей, власти, бизнеса, гражданского общества. Они позволяют донести основную идею проводимой социальной политики и довести до общества сведения о фактах ее реализации. Поскольку часто СМИ не публикуют материалы о благотворительной деятельности компаний, считая это рекламой, и бизнесмены не видят обратной связи, результатов работы в этой области, составление подобных отчетов – одно из возможных решений по преодолению данного явления.

В книге «Экономика транснациональной компании» авторы А.И. Михайлушкин и П.Д. Шимко высказывают мнение, что транснациональные компании не должны функционировать исключительно как закрытые системы, заинтересованные в оптимизации лишь внутренних целей. Они должны играть активную роль в поддержке культурных и других традиционно бесприбыльных структур,

усиливая внимание к вопросам этики ведения бизнеса в других странах, а также выработке определенных мировых стандартов для транснациональных компаний.

Повышенное внимание к транснациональным корпорациям в рамках темы социальной ответственности бизнеса обусловлено широтой их возможностей и влияния по сравнению с национальным крупным и средним бизнесом. Наличие больших возможностей накладывает более высокую степень ответственности перед обществом, которое отзывается на каждый шаг таких компаний.

Не секрет, что социальные инициативы способны существенно помочь компаниям в формировании положительного имиджа. По данным консалтинговой компании Springpoint и журнала Marketing, Великобритания 77 % компаний считают социально ответственный бизнес неотъемлемым элементом стратегического планирования развития бренда. По результатам исследования, проведенного в Великобритании, 9 из 10 британских компаний (88 %) активно поддерживают социальный сектор и защиту окружающей среды. 72 % компаний считают, что фактор социально ответственного бизнеса позитивно отражается на их торговой марке и способствует ее улучшению (исследование проводилось среди 120 топ-менеджеров по маркетингу, корпоративным отношениям и связям с общественностью) (<http://www.wwf.ru>).

Таким образом, для многих компаний России и мира ведение бизнеса с оглядкой на нужды общества уже сегодня объективная реальность. Останется ли социально ориентированная экономика для российского общества утопией, зависит и от государства, и от бизнеса, и от общества.

Библиографический список

1. Михайлушкин, А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 375 с.
2. Червонюк, В.И. Теория государства и права: учебник / В.И. Червонюк. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 704 с.
3. Лужков, Ю.М. Развитие капитализма в России. 100 лет спустя: Спор с правительством о социальной политике / Ю.М. Лужков. – М.: ОАО «Московские учебники и Картолитогрфия», 2005. – 112 с.
4. Лесная газета №3 (9753) 13 января 2007 г.
5. The Economist, October 8th, 2005

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М.А. МЕНЬШИКОВА, *проф. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ, канд. экон. наук*

Лесопромышленный комплекс с высокой степенью кооперации производства от лесозаготовок до выхода готовой продукции является оптимальной средой для вертикальной интеграции, поэтому процесс консолидации лесного бизнеса в России в последние годы усилился. Международный опыт свидетельствует, что типичным условием обеспечения конкурентоспособности промышленных структур является концентрация капитала и производственных мощностей, их интеграция по вертикальному, технологическому или горизонтальному принципу.

Наиболее распространенным в настоящее время является создание корпораций на базе целлюлозно-бумажных комбинатов и крупных лесопильно-деревообрабатывающих предприятий. Лесопромышленные холдинги способны аккумулировать финансовые средства всех своих предприятий, мобильно маневрировать сырьевыми, финансовыми и кадровыми ресурсами, проводить гибкую маркетинговую политику.

Для крупных хозяйствующих субъектов необходим внутренний контроль, чтобы с его помощью успешно конкурировать на рынке за счет роста качества, снижения себестоимости продукции, знания потребностей рынка и повышения эффективности работы.

Современные крупные предприятия лесного сектора имеют разветвленную систему управления, характеризующуюся наличием территориально обособленных подразделений, филиалов

Внутренний контроль позволяет оперативно получать необходимые аналитические данные. Он глубоко проникает в функции менеджмента, организационную деятельность предприятия, обеспечивает информацией о качестве управленческой деятельности, представляет руководству данные анализа, оценки, рекомендации, финансовые прогнозы о проверяемых объектах.

При активном формировании вертикально и горизонтально интегрированных

корпоративных структур вопросы укрепления и рациональной организации внутреннего контроля и аудита становятся важнейшим условием обеспечения единой методологии учета и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для крупных лесопромышленных предприятий, имеющих высокий уровень специализации хозяйственной деятельности, наиболее типично планирование и создание мест возникновения затрат на основе функционального признака, применение которого на практике модифицируется в зависимости от специфики производственных условий.

Одним из видов контроля является сметный контроль. Он осуществляется путем измерения фактических результатов деятельности предприятия и сопоставления этих результатов с запланированными показателями. Непрерывный цикл контроля предусматривает

- постановку задачи;
- измерение фактических результатов;
- сопоставление;
- осуществление корректирующих действий.

Сметный контроль способствует достижению поставленных целей, может быть использован для анализа различий между запланированными и фактическими результатами и, следовательно, вскрытия причин этих различий. Сметный контроль позволяет оценить первоначальные сметы, установленные для предприятия с точки зрения их практического исполнения. Повышение эффективности операций компании возможно путем проведения регулярного анализа фактических результатов относительно сметы. Рассматриваемый вариант контроля облегчает использование системы калькуляции по нормативным затратам, способствует применению метода учета затрат по центрам ответственности.

Теория сметного контроля может быть определена как сопоставление фактических и запланированных показателей и принятие решений на основе результатов этого сравнения.

**Организационная структура мест возникновения затрат
на лесопромышленном предприятии**

Места возникновения затрат	Функции и объекты управления
Подразделения основного и вспомогательного производства	
Участки, переделы, цехи, производства Специальные и вспомогательные производства	Подготовка и ведение производства
Склад сырья и материалов Склады комплектующих изделий Промежуточные склады	Складирование производственно– материальных ресурсов. Складирование готовой продукции, сортировка, упаковка, отгрузка, маркировка
Отдел поставок материалов, материальная группа, отдел поступления материалов	Материально-техническое обеспечение
Производственно-диспетчерский отдел, технический отдел, служба главного технолога, служба главного механика	Общепроизводственное управление
Дирекция, секретариат, отдел кадров, канцелярия, отдел труда и заработной платы, отдел (сектор, бюро) внутреннего аудита	Общехозяйственное управление Административное управление предприятием, управление персоналом, внутренний аудит
Финансовый отдел, центральная бухгалтерия, управленческая бухгалтерия, производственная бухгалтерия, юридический отдел, плановый отдел	Управление финансами, управленческий учет
Отдел подготовки продаж, служба маркетинговых исследований	Маркетинг и сбыт продукции

При практическом осуществлении сметного контроля в системе корпоративного управления в лесном секторе существует несколько практических проблем:

- составление реально выполнимых смет;
- поиск методов учета фактических результатов деятельности в той форме, которая подходила бы для сопоставления с показателями сметы;
- распределение ответственности за различные сметы и, следовательно, фактические результаты среди руководителей предприятий лесного сектора;
- принятие управленческих решений на основе анализа выполнения сметы.

Внедрение надежной системы сметного контроля требует значительного времени и ответственности, при этом необходимо использование современных методов учета затрат и высокий организационно-технический уровень на предприятии.

Жизненно важным элементом сметного контроля являются гибкие сметы, так как они позволяют выполнить более достоверное сопоставление фактических результатов с плановыми. Основу для осуществления сметного контроля составляет учет затрат по центрам ответственности.

На предприятии должно быть разработано Положение о бюджетной структуре, в котором приводятся наименования центров ответственности, а также выполняется закрепление ответственности за формированием и исполнением бюджетных статей. Положение о бюджетной структуре включает описание состава бюджетов и бюджетных статей.

Разработка Положений по конкретным бюджетам детализирует информацию о них и включает формулировку цели их составления, таблицу закрепления статей бюджетов за центрами ответственности, определяет порядок бюджетного контроля, бюджетный регламент. Необходима детальная проработка связей между центрами ответственности. В положении следует предусмотреть порядок корректировки бюджетов. Описание состава бюджетов, структуры бюджетных статей может быть выполнено в виде Положения о бюджетной структуре. В нем закрепляют распределение статей по бюджетам.

Определение политики бюджетирования и регламентация бюджетных форм и процедур на лесопромышленных предприятиях может проводиться в специальных положениях или в отдельном разделе учетной политики.

При делении лесопромышленного предприятия на центры ответственности для

осуществления сметного контроля необходимо помнить, что каждый вид затрат и доходов должен входить в зону ответственности руководителя с соответствующим правом старшинства, обусловленным величиной и природой рассматриваемых затрат и доходов. В результате этого учет затрат по центрам ответственности часто осуществляется на основе иерархии центров. Ответственность за самые крупные затраты и прибыли несет высшее руководящее звено, которое передает участки ответственности вниз по цели управления своим подчиненным: центры инвестиций, центры прибыли, центры затрат и центры дохода.

Составление сметы позволяет определить общую сумму затрат, одновременно на лесопромышленных предприятиях выполняется калькулирование по нормативным затратам и калькулирование по предельным затратам. Эти процедуры выполняют следующие задачи: планирование, контроль, обмен информацией, координация, оценка. Калькулирование по предельным затратам предполагает анализ безубыточности.

Сметное планирование и калькулирование по нормативным затратам, осуществляя контроль, предполагает сравнение фактических результатов с ожидаемыми и предусмат-

ривает в случае необходимости принятие мер на основе результатов этого сравнения. Основная проблема, связанная с использованием на лесопромышленном предприятии системы калькулирования по нормативным затратам, состоит в их расчете. Определение нормативных затрат зависит от наличия и точности данных прошлых периодов и наличия прогнозируемых данных, а также от практического опыта руководящего персонала.

В цикле внутреннего контроля важными составляющими являются отклонения и дисперсионный анализ. Результаты анализа дают основания администрации лесопромышленного предприятия принимать решения о необходимости корректирующих мер, а возможно и об установлении новых целей и планов.

Чтобы результаты дисперсионного анализа могли быть использованы руководством, они должны обладать всеми свойствами качественной информации управленческого учета. Руководители должны получать данные о тех отклонениях, которые связаны с затратами и доходами, находящимися под их контролем, так как эти данные являются единственными факторами, на основании которых они могут принять, в случае необходимости, меры по корректировке.

О СТАНОВЛЕНИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ

Т.И. МОИСЕЕВА, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

Переходный период к рыночной экономике в России совпал с требованием организации устойчивого пользования и управления лесами. Это требование в качестве руководящего принципа было закреплено в лесных кодексах 1997 г. (ст. 2, 54, 79) и 2006 г. (ст. 1), но в действительности осталось лишь *декларацией, не реализованной на практике.*

Известно, что сам термин «устойчивое развитие» появился в связи с решениями Международной конференции по охране окружающей среды в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Независимо от качества перевода и трактовки смысл его применительно к лесам сводится

к тому, чтобы организовать не только непрерывное, неистощительное пользование всем комплексом ресурсов и услуг леса, но и гарантированное воспроизводство их так, чтобы они удовлетворяли потребности не только нынешних, но и будущих поколений людей, по крайней мере в не уменьшающихся размерах, притом сохраняя сами леса, их ресурсный и экологический потенциал, а также биоразнообразие. Но так как потребности людей во времени растут и опережают предложения, то в связи с долгосрочной спецификой лесовыращивания надо заблаговременно принимать меры по расширенному воспроизводству со-

ответствующих ресурсов и услуг леса, чему должны служить стратегические программы развития лесного сектора экономики.

Этой проблеме посвящены многочисленные научные работы последних десятилетий. На государственном уровне во многих, особенно промышленно развитых странах, приняты соответствующие законодательные меры и государственные программы. Наряду с этим сохраняются дискуссионные положения, которые свидетельствуют о том, что сама эта сложная многоаспектная проблема еще весьма далека от разрешения. Среди них наиболее актуальным остается вопрос, как обеспечить воспроизводство не только рыночных, но и нерыночных ресурсов и услуг леса, объединяемых под названием «общественных благ», потребности в которых растут опережающими темпами и которые определяют качество жизнеобеспечения людей и всей природной среды. К числу этих благ относятся разнообразные социальные, защитные и средообразующие услуги (полезности) леса, набор которых по мере изучения многостороннего значения лесов непрерывно расширяется. Например, противозерозионное и водорегулирующее значение лесов, санитарно-гигиенические и оздоровительные их функции, очистка атмосферы от вредных примесей и регулирование газового состава атмосферы (имея в виду «угледепонирование» и производство кислорода), сохранение биоразнообразия и, наконец, каркасная основа для формирования экологически устойчивых и продуктивных ландшафтов. Все эти перечисленные функции лесов неразрывно взаимосвязаны со всем набором рыночных ресурсов леса, поэтому при организации пользования ими они должны учитываться в общей совокупности при принятии решений на разных уровнях управления.

Пока же на практике организационные решения принимаются в основном применительно только к древесному ресурсу. Этому посвящено основное содержание статей лесного кодекса, связанных с передачей лесов в долгосрочную аренду. Но при этом оказывается, что воспроизводство даже предлагаемого к использованию древесного ресурса не будет обеспечено финансовыми средствами. Что же касается финансирования воспроиз-

водства названных выше общественных благ, то этот вопрос даже не рассматривается и, естественно, его решение не гарантируется. О каком устойчивом управлении и пользовании лесами может в данном случае идти речь? В мировой практике, как отмечается в обзорах международных организаций, сохраняется тенденция одностороннего использования этих благ без гарантии их воспроизводства, что приводит к деградации лесов и обеднению природной среды. Выделение заповедников и национальных парков не компенсирует эту негативную тенденцию.

Рыночная экономика по своей природе не может реагировать адекватно на динамику спроса и предложения общественных благ, особенно на долгосрочную перспективу. Поэтому вопрос о том, как учесть многостороннее экологическое, социальное и культурное значение лесов в принимаемых хозяйственных решениях и каков должен быть механизм их реализации на практике – самый злободневный и неотложный вопрос, который можно и следует рассматривать в рамках не одностороннего экономического, а эколого-экономического подхода.

Эта сторона дела находится в центре внимания исследователей других стран, в том числе и Германии, исторически явившейся «колыбелью мировой лесной науки и практики». Так, например, L. Fahser, директор лесного департамента г. Любека, последователь известного лесного экономиста Шпайделя, в статьях об экологической ориентации лесной экономики и лесоправления пишет, что односторонний экономический подход, направленный на максимизацию прибыли, уже привел «к разрушению природы в глобальном масштабе. Наша земля находится в состоянии неустойчивого развития». «Мы должны вернуться в состояние устойчивого равновесия, когда природа и человек доминируют над фактором «капитал». Для этого он предлагает руководствоваться известной триадой: этика, экология, и потом уже, как соподчиненная с ними, экономика в направлении «природосберегающего лесоправления». Его цель «получить стабильный лес или лес высокой экологической, экономической и социальной ценности при постоянстве осуществления им многоцелевых

функций на благо владельца и общества» [6]. При этом он отмечает, что «прежних знаний учебников и традиционных хозяйственных учений уже недостаточно, чтобы остановить экологическую эрозию, экономическую регрессию и социальную депрессию». И именно специалистам по управлению лесами предстоит «исправить сложную интеграцию экономики и экологии» [6].

Именно об этом, только значительно раньше (1916 г.), говорил в лекции «О лесоводственных устоях», представляющей философию лесопромышленного управления, лидер отечественного лесоводства проф. Г.Ф. Морозов. Он призывал формировать ее «с точки зрения, если хотите, идеала хозяйственного леса», понимая под ним экологически устойчивый лес и в то же время удовлетворяющий многосторонние потребности людей с учетом всего комплекса факторов и условий конкретного места и времени хозяйственных действий [1].

В данном направлении многие авторы ведут обоснования такого эколого-экономического подхода к системе лесопромышленного управления, хотя об органической интеграции различных областей знаний экологии и экономики говорить преждевременно. Очевидно, что исследования в этой области необходимо продолжать, обобщая труды предшественников, заполняя те «пустоты», которые имеют место в науке и практике лесопромышленного управления в нашей стране. При этом следует выделить вопросы перспективного характера, затем, с учетом их, вопросы неотложного характера для практики ближайших лет. Конечно, решение этих задач возможно лишь объединенными усилиями многих исследователей, представляющих разные области знаний. Тем не менее, автор данной статьи, как и другие, вправе выразить свою точку зрения видения данной проблемы и возможные способы решения отдельных ее вопросов.

При подходе к решению этой проблемы, следует представлять ее как сложную иерархическую систему с разными уровнями управления, на каждом из которых решается лишь свойственный ему круг вопросов. Начало подхода к такому сложному предмету обусловлено уже даже самим законом рыночной экономики о взаимосвязи и взаимозави-

симости всех субъектов лесных отношений на рынках разного уровня (от местного до глобального). Это выражено лауреатом Нобелевской премии в области экономики В. Леонтьевым в виде закона динамического равновесия [2].

Что же касается самих лесов, то, как отмечал Г.М. Морозов, необходимо учитывать, что лес – географическое явление и его характер зависит от комплекса природных условий, выражаемых зонально-типологическим разнообразием. В связи с этим он же подчеркивал, что ведущим при назначении тех или иных мероприятий должно быть типологическое начало. Последнее не допускает «всероссийских рецептов» по способам ведения лесного хозяйства, особенно того, что касается способов рубок и лесовосстановления [1]. Однако сама система лесного хозяйства определяется прежде всего целевым назначением лесов, а вернее – системой целей в определенной их соподчиненности.

Отечественные ученые на основе трудов предшественников уже обосновали системно-дифференцированный подход к использованию и воспроизводству лесных ресурсов на основе региональных систем лесохозяйственных мероприятий, учитывающих целевое назначение лесов и всего комплекса природных и экономических факторов на зонально-типологической основе [3]. При этом для управления лесами цели задаются как бы извне, от внешней среды, которая выступает в виде требований рынков разных уровней, в сфере влияния которых находятся данные леса, а также потребностями по улучшению природной среды для повышения качества жизнеобеспечения людей. Естественно, что в данном случае принимаются во внимание рынки не только в нынешнем виде, но и будущие рынки в динамике развития, определяемые в прогнозных исследованиях.

При этом формируется известный по литературе долгосрочный межотраслевой лесной баланс применительно к конкретным территориям (например субъекта РФ, района), а в его составе тот блок, который характеризует в виде программы развитие лесопользования и ведения лесного хозяйства. По таким программам возможно определить

не только затраты на их исполнение, но и результаты в виде всей совокупности эффектов: экономических, социальных, экологических и культурных с оценкой их последствий на протяжении оборота рубки, что рекомендовалось и раньше при лесоустройстве.

Предложенный системный подход в виде программирования может и должен представляться в виде имитационного моделирования на основе геоинформационных систем с помощью компьютерных технологий.

Такой подход рекомендуется и зарубежными исследователями, например в работе немецкого лесоустроителя проф. Фон Гадоу, в которой он предлагает использовать разные сценарии для выбора наиболее эффективного, учитывающего наличные возможности и ограничения [7].

Изложенное направление моделирования использования и воспроизводства лесов с учетом поставленной системы целей позволяет совмещать экологическую и социальную ориентацию лесного хозяйства, не исключая при этом и экономическую составляющую лесопромышленного управления. Однако реализация такого направления возможна лишь на основе индикативного планирования как процедуры принятия согласованных решений на разных уровнях управления лесами. Раньше эту роль для местного уровня управления лесами брало на себя лесоустройство. Лесной кодекс 2006 г., по существу, упразднил эту роль лесоустройства, что является «шагом назад» для лесопромышленного управления [4]. Предложенный этим кодексом так называемый «лесохозяйственный регламент» сам по себе не может быть всесторонне обоснован вне оптимального плана развития и размещения лесопользования и лесного хозяйства на уровне субъекта РФ и в его составе по отдельным лесничествам. Тем более что вне такого плана вряд ли возможно достичь должного порядка в передаче лесов в аренду и для составления арендатором того «проекта освоения лесов», который устраивал бы и его как предпринимателя и соответствовал бы целевому назначению лесов в общественных интересах, учитывая, что леса при этом остаются в государственной собственности и на них распространяется публичное право. Баланс частных и общественных интересов в услови-

ях рыночной экономики возможен с помощью системы мер государственного регулирования, в составе которых планирование является необходимой мерой по упорядочению отношений всех субъектов, связанных с лесом. Поэтому полагаем, что принятый кодекс потребует в последующем корректировки для реализации обсуждаемого направления.

В его рамках организация устойчивого управления лесами потребует выполнить ряд логически взаимосвязанных действий.

Во-первых, необходимо для каждого субъекта, а в составе его и по отдельным районам и лесничествам, уточнить целевое назначение лесов, определить в общей системе целей не только приоритетную, но и соподчиненные цели. Например, даже для эксплуатационных лесов в зависимости от местоположения каждого участка леса (выдела) на водосборе и условий местопроизрастания выделяются и другие цели, связанные с водоохранозащитным значением лесов, а также с другими ресурсами и услугами леса (пищевые, лекарственные ресурсы и др.), с учетом которых устанавливается соответствие существующей структуры лесов хозяйственно целесообразным или эталонным (по Г.Ф. Морозову – «идеалу характерного леса») и меры для перевода первых во вторые. В свое время такие исследования были выполнены В.С. Чуенковым и К.Б. Лосицким [5]. При этом хозяйственные секции, которые являются первичным объектом планирования, подразделяются в лесоустройстве на постоянные и временные. Для первых с учетом целевого назначения лесов обосновываются региональные системы лесохозяйственных мероприятий (РСЛХМ), для вторых, требующих замены и образующих «реконструктивный фонд», проектируется комплекс мероприятий по расширенному воспроизводству лесных ресурсов (КМРВ) и требующих в отличие от первых не текущих, ежегодно окупаемых затрат, а капитальных вложений, эффект от которых отдален во времени. Вместе же эти разнородные по экономической природе затраты РСЛХМ и КМРВ образуют программу использования и воспроизводства лесных ресурсов, которая и является основой для руководства как для государственных органов уп-

равления лесами, так и для лесопользователя, который должен учитывать ее в своем стратегическом бизнес-плане. Такой программно-целевой подход к управлению лесами должен осуществляться на корпоративной основе и быть предметом договора между владельцем лесов и лесопользователем с разграничением прав и обязанностей между ними, в том числе и в части распределения между ними затрат и доходной части. Например, арендатор, на которого возлагается по кодексу 2006 г. воспроизводство используемых лесов и бремя затрат на эти цели, совсем не обязан нести затраты на реконструкцию лесов и др. лесоулучшительные работы (например по гидролесомелиорации) и даже на противопожарное обустройство лесов и строительство лесных дорог, поскольку все эти мероприятия требуют долговременных капитальных вложений. Но обе стороны могут договариваться об условиях частно-государственного партнерства, при условии компенсации затрат со стороны государства как владельца лесов или определенных льгот, предусматриваемых при заключении инвестиционных соглашений.

На основе вышеизложенного может быть реализован эколого-экономический подход к использованию лесов и их воспроизводству с учетом целей (социальных, экономических, экологических и культурных),

которые ставятся перед лесопользователем. В задачу дальнейших исследований входит регламентация действий всех субъектов лесных отношений при реализации эколого-экономического подхода к лесопользованию.

Библиографический список

1. Морозов, Г.Ф. О лесоводственных устоях, в кн. «Избранные труды Г.Ф. Морозова» / Г.Ф. Морозов. – М.: МГУЛ, 2001. – С. 23–37.
2. Леонтьев, В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. Леонтьев. – М., Политиздат, 1990. – 415 с.
3. Методические рекомендации по организации лесного хозяйства и устойчивого управления лесами / Н.А. Моисеев, А.В. Побединский, В.С. Чуенков и др. – М. ВНИИЛМ, 2001. – 37 с.
4. Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г. №200-ФЗ. О введении в действие лесного кодекса РФ. Федеральный закон РФ от 4 декабря 2006 г. № 201-ФЗ. Изд. «Российская лесная газета» по заказу Федерального лесного хозяйства. «Медиа – Пресса», 2006. – 48 с.
5. Лосяцкий, К.Б. Эталонные леса, 2-е изд. / К.Б. Лосяцкий, В.С. Чуенков. – М.: Лесная промышленность, 1980. – 191 с.
6. Von L. Fahser. Die ökologische Orientierung der Forstökonomie. Forstarchiv. 58. Jahrgang. 1987. S. 50-60.
7. Klaus, V. Gadow. Forest planning in Europe with particular reference to central Europe. p. 5-18. Proceedings of the international summer course Multiple use environmental values in forest planning. EFI Proceedings №4, 1995.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

И.М. МУХИН, доц. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-сти МГУЛ, канд. экон. наук

Российская Федерация занимает первое место в мире по запасам лесных ресурсов. Это более 80 млрд м³ древесины, что составляет почти четверть от мировых запасов. Основные запасы сырья России сосредоточены в Сибирском, Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах. За Уралом находится более 60 % запасов леса. По объему заготовки Россия находится на четвертом месте, уступая таким странам, как США, Канада, Бразилия. В абсолютном выражении мы заготавливаем около 184 млн м³ древесины, или 6 % мировых заготовок. В случае полного использования

расчетной лесосеки страна могла бы довести долю на рынке не менее чем до 20 %.

Роль лесного сектора в экономике страны характеризуется следующими данными. В общем объеме промышленной продукции на долю лесопромышленного комплекса приходится 3,2 %, при этом на Россию – только 2 % мирового объема экспорта лесопромышленной продукции. По величине экспортной выручки мы отстаем, например, от Канады в шесть раз. Причина общеизвестна: большую часть заготовленной древесины мы продаем на экспорт в необработанном виде.

В целом перспективы развития лесопромышленного комплекса довольно хорошие. Так, на протяжении последних лет активно развивались прогрессивные механизмы лесопользования, в результате чего вдвое увеличен объемов участков, переданных в долгосрочную аренду, то есть более чем на пять лет. При этом самыми устойчивыми арендаторами в России являются вертикально интегрированные структуры, сформированные на базе крупных лесопромышленных предприятий. Постоянно увеличивается площадь земель лесного фонда, предоставленная в пользование предприятиям топливно-энергетического комплекса, транспорта и промышленности.

За минувшее время удалось достигнуть положительного баланса между использованием и воспроизводством лесов. За счет значительного увеличения объема профилактических и противопожарных мероприятий, а также перехода на новый принцип финансирования сегодня деньги вкладываются не в ликвидацию пожаров, а большая часть – в профилактические работы. Очаги распространения вредителей и болезней сокращены в 3 раза за счет увеличения объемов лесопатологического мониторинга, а также повышения эффективности истребительных и профилактических мероприятий.

На практике выделяют несколько основных направлений развития лесопромышленного комплекса страны.

Первое – меры, направленные на увеличение количества доступного к использованию леса. По протяженности лесовозных дорог мы значительно отстаем от зарубежных стран. На одну тысячу гектаров леса в России приходится лишь 1,2 км лесных дорог. Для сравнения, в Финляндии этот показатель – 40 км. Предлагается осуществить комплекс мероприятий, направленных на стимулирование строительства новых лесовозных дорог. Эффект планируется достигнуть за счет прямых государственных инвестиций (в т.ч. в рамках реализации федеральных целевых программ), а также различных рыночных механизмов, связанных с налоговым регулированием, предоставлением различных дополнительных возможностей для бизнеса, вовлеченного в данный процесс.

Еще одним фактором, сдерживающим рост лесозаготовок, является сохранение избыточных ограничений лесопользования. Так, в России общая площадь лесных земель составляет 776 млн га, при этом на 58 % территории по тем или иным причинам заготовка древесины запрещена. В результате многочисленных запретов на использование лесов первой, второй, третьей групп из 44 млрд м³ древесины, пригодной для рубок, половина исключена из пользования. Новая редакция Лесного кодекса позволяет отменить прежние ограничения и довести уровень леса, разрешенного к использованию, до мирового уровня. В этом случае происходит перераспределение леса, который находился прежде во второй и третьей группах, первая группа по-прежнему осталась защищена.

Второе направление работы – это улучшение качества лесных ресурсов. За последние 50 лет породный состав леса ухудшился. В первую очередь это произошло из-за того, что российская промышленность потребляет преимущественно хвойную древесину. Кроме этого, на протяжении последних лет в зоне транспортной доступности велось интенсивное, форсированное лесопользование с применением наиболее дешевых технологий естественного лесовосстановления. В связи с этим планируется не менее чем в два раза увеличить объем посадок лесов, причем с упором на улучшение их качества. На реализацию этих задач необходимо ежегодно тратить порядка 5 млрд руб., которые также планируется покрыть за счет лесопользователей и государственного бюджета.

Третье направление – это продолжение борьбы с незаконными рубками. По оценкам международных экспертов, до 15 % незаконно заготовленной древесины на мировой рынок поступает из Российской Федерации. По подсчетам специалистов Министерства природных ресурсов, проводивших исследование баланса потребления и заготовки леса, в стране незаконно заготавливается как минимум 20 млн м³ ежегодно. Какие меры необходимо принять? Министерство природных ресурсов предлагает объединить усилия всех заинтересованных органов государственной власти для борьбы с воровством леса. Очевидно, что

это не только ведомственная задача. В результате выполнения плана будут достигнуты следующие результаты: точность оценки состояния лесного фонда увеличится в два раза, 100 % территории России будет охвачено системой дистанционного мониторинга, в течение первых двух лет при реализации плана объем незаконных заготовок сократится на 20–30 %. В результате в бюджетную систему дополнительно поступит до 2 млрд руб.

Что касается совершенствования системы разграничения полномочий в сфере управления лесными ресурсами, то согласно Федеральному закону № 199 с 1 января 2007 г. все полномочия по управлению лесным хозяйством переданы субъектам Российской Федерации. Таким образом, произошел возврат к системе управления, существовавшей до 2003 г. Субъекты федерации будут осуществлять права пользования и распоряжения лесами, обеспечивать охрану, защиту и воспроизводство лесов, заниматься профилаксией и тушением лесных пожаров.

Основными проблемами, требующими решения в связи с передачей полномочий, являются следующие. Необходимо гарантировать обеспечение лесными ресурсами инвестиционных проектов, которые осуществляются как на региональном, так и на межрегиональном уровне. Необходимо разработать механизмы оперативного тушения лесных пожаров и борьбы с вредителями, когда это уже выходит на уровень межрегиональный. И, наконец, необходимо наладить контроль за тем, насколько открыто и законно проходят конкурсы-аукционы по распределению лесных ресурсов на местах.

В целом лесное хозяйство готово предоставить необходимые лесные ресурсы для промышленности и экспорта. Практически во всех федеральных округах, кроме Южного, существует готовый для эксплуатации лесной ресурс, который может быть введен в оборот. Однако перерабатывающих мощностей для потребления такого объема сырья нет. Сложная ситуация сложилась в Восточной Сибири и в Дальневосточном федеральном округе, где сконцентрированы самые значительные и качественные лесные ресурсы. При этом здесь сосредоточено только 2 % от производствен-

ных мощностей России по переработке леса. Чтобы преодолеть сложившуюся ситуацию, необходимо создать условия для развития перерабатывающих мощностей.

Довольно перспективным направлением может стать возрождение деревянного домостроения, тем более что этой проблеме посвящен и один из национальных проектов – «Доступное жилье». Испокон веков на Руси строились деревянные дома. Сейчас деревянное домостроение практически не используется в жилом секторе. В то время как в США свыше 80 % вводимого в эксплуатацию жилья построено из дерева, в России этот показатель не превышает 5 %, при этом деревянные дома значительно дешевле и полезнее для человека. Кроме того, перестойная древесина и отходы лесной промышленности могут использоваться при производстве экологически чистого и высококалорийного топлива, которое так необходимо ЖКХ.

В целом комплекс мер по повышению конкурентоспособности отечественной лесной промышленности (одобрен Правительством Российской Федерации) предусматривает следующие мероприятия:

- создание благоприятных условий для инвестиций в лесопереработку на основе инвестиционных соглашений, ориентированных на долгосрочное стратегическое партнерство в лесном секторе;
- стимулирование деревянного домостроения, включая развитие производства деревянных клееных конструкций;
- расширение производства лесозаготовительных машин;
- стимулирование применения энергоносителей древесного происхождения в качестве альтернативных источников топлива для коммунальной энергетики;
- обеспечение последовательного снижения ставок вывозных таможенных пошлин на продукцию глубокой переработки древесины и поэтапного их увеличения на отдельные виды круглых лесоматериалов;
- отмена ставок на высокотехнологическое оборудование для переработки древесины, комплектующие и запасные части для машин, промышленное производство которых предполагается организовать в России.

ОБОСНОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В.Г. НЕХАМКИН, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ*

В настоящее время слабым звеном лесопромышленного комплекса России является лесозаготовительная промышленность: общий убыток по оценке 2005 г. составил 694 млн руб. от финансово-хозяйственной деятельности, удельный вес убыточных предприятий – 60,7 %. Недостаток собственных средств у лесозаготовителей не позволяет осуществлять обновление и модернизацию основных средств (более 70 % лесосечных машин требуют замены) и стабилизировать работу отрасли.

Стратегия обновления парка лесозаготовительной техники и выбор типа машин и оборудования в значительной степени зависят от способа заготовки древесины (деревьями, хлыстами, сортиментами), годовой производительности и природно-производственных условий (рельеф, грунтовые условия, состав пород, запас на единицу площади, объем хлыста).

Применяемая во всем мире лесозаготовительная техника отличается большим разнообразием типов и моделей. По оценкам специалистов, за последние 30 лет зарубежные фирмы и заводы стран СНГ создали и модернизировали 900 моделей лесозаготовительной техники на гусеничном и колесном ходу. В настоящее время на лесозаготовках России работает 1890 машин иностранного производства, представленных фирмами Valmet, TimberJack, Ponsse, Welte и др. Среди них наибольший удельный вес составляют харвестеры 27,6 % и форвардеры 55,3 %, наименьший – валочные машины (2,5 %), скиндеры (8,5 %) и другие (6,1 %).

Наибольшее количество лесозаготовительных машин поставляет фирма TimberJack 58 % (из них харвестеров 12 %, форвардеров 32 %, валочных 2,5 %, скиндеров 7,4 % и других 4,1 %). Ее (TimberJack) модельный ряд представлен 29 моделями тракторов и машин массой от 8,2 до 35 т и мощностью двигателя от 75 до 171 кВт. Модели лесозаготовительных машин этой фирмы конкурируют с фирмами Valmet и Caterpillar и др. Фирмы Valmet

и Ponsse поставляют российским лесозаготовителям примерно одинаковое количество машин, по 16 % каждая.

В Петрозаводске компания «Скандинавские технологии» является официальным представителем ведущих шведских фирм по производству лесозаготовительной техники и запасных частей к ней. Шведская компания Gremo AB (основанная в 1965 г.) производит харвестеры и форвардеры для работы на болотах и холмах (60–80 машин в год). Бизнес-концепция работы фирмы:

- концентрация внимания на качестве машин, их производительности, эргономичности и шумоизоляции, высокой степени унификации узлов (а не расширение модельного ряда), повышенной проходимости, что позволяет увеличить объем зимней заготовки леса;

- производство только восьмиколесных машин с низким весом (харвестер – 13900 кг, форвардер – 11000 кг) и сохранением устойчивости (техника считается лучшей в мире для заготовки на болотах и уклонах, а также на самых экстремальных типах ландшафта);

- сборка каждой машины производится ограниченным составом звена, что является необходимым условием высочайшего качества техники. Сборка одного харвестера занимает 25–30 дней, форвардера – 15–20 дней;

- унификация большинства узлов и деталей трансмиссии, кабины, гидравлики, при которой стоимость запасных частей и сервиса на 20–25 % ниже по сравнению с другими производителями.

Фирма выпускает восьмиколесный харвестер Gremo 1050H и восьмиколесный форвардер Gremo 950F. Важнейшими достоинствами харвестеров экскаваторного типа является доступная цена, низкие эксплуатационные расходы, высокая производительность, обеспеченность запчастями (100 %) в различных регионах России, недорогой и качественный сервис. Наличие этих факторов является решающим при принятии инвестиционных решений.

Технико-экономические показатели использования харвестеров

Показатели	Харвестеры	
	Гremo 1050H	ЕК 220SP
Цена, евро	415000	175000
Расчетный период погашения стоимости, месяцев.	48	72
Производительность, м ³ /мес.	5000	4250
Эксплуатационные расходы, евро на м ³ :	6,41	4,96

Харвестер ЕК 220SP отвечает критериям: цена – качество – сервис – склад запчастей. Сравнительная оценка колесного харвестера Gremo 1050H и ЕК 220SP показывает достоинства последнего, которые выражаются низкими ценой, амортизационными отчислениями, расходом топлива и масла и др. составляющими (таблица).

Анализ данных показывает, что себестоимость заготовки древесины харвестером ЕК 220SP в 1,3 раза ниже по сравнению с колесным харвестером Gremo 1050H.

В России созданием и производством лесозаготовительной техники занято около 30 предприятий, ведущими из которых являются ОАО «Онежский тракторный завод» и ОАО «Алтайский Трактор», которые предлагают 12 моделей тракторов и машин на их базе массой от 9,6 до 19,5 т и мощностью двигателя от 70 до 132 кВт. Лесным машиностроением заняты также АО «Краслесмаш», завод «Ковровец» и другие. Следует отметить, что за последние годы возрастает в числе основных параметров масса и мощность машин, что создает предпосылки для проектирования и производства лесозаготовительной техники агрегатного типа (многофункционального назначения).

Исследования показывают, что создание и использование универсальных машин (валочно-сучкорезно-трелевочных и раскряжевочных) по основным технико-экономическим параметрам (производительности, энергоемкости, себестоимости и др.) превышают показатели однооперационных машин (валочных, трелевочных, сучкорезных) на 16-21 %. Например, создание машины ЛЗ-3 для осуществления комплекса лесосечных работ позволит обеспечить рост производительности труда на 39 % и снизить себестоимость заготовленной древесины на 20 %.

Анализ выполненных объемов работ лесозаготовок за последние годы и сокращение парка лесозаготовительных машин отечественного производства свидетельствуют о масштабном внедрении иностранной техники. Основная причина кроется в отставании технических характеристик, качества, надежности, эргономики и функциональных возможностей техники от зарубежных аналогов. Кроме того, отечественная лесозаготовительная техника создавалась для сложившейся технологии заготовки и вывозки древесины в хлыстах на традиционные нижние склады для последующей их раскряжевки с целью реализации в круглом виде и/или дальнейшей переработки в деревообрабатывающих цехах предприятия. Объем работ по такой технологии составлял более 80 % от общего объема лесозаготовок.

Предлагаемая зарубежная техника (харвестеры и форвардеры) ориентирует предприятия на переход от традиционной хлыстовой заготовки древесины на сортиментную, упраздняются нижнескладские операции и оборудование. Однако стоимость новой импортной техники составляет 250–380 и более тыс. евро за единицу. И какие бы условия платежей не предлагались, техника должна быть оплачена и в виде ежегодных амортизационных отчислений включена в себестоимость лесозаготовок. Известно, что техника иностранного производства в больших объемах предлагается по остаточной стоимости, то есть после того, как она отработала в европейских лесах амортизационный период; стоимость харвестеров и форвардеров при этом составляет почти 50 %. Однако стоимость лесозаготовительных машин иностранного производства, даже отслуживших свой срок, достаточно высока и не сокращает затрат отечественных лесозаготовителей на их содержание и эксплуатацию; приобретают, в основном, корпоративные структуры.

Анализ данных по использованию харвестера TimberJack 850 в производственных условиях лесопользования Северо-Западного региона (Вологодская обл.) показал, что эксплуатационные расходы значительно выше этих затрат отечественных машин при наименьших средствах по статье «Заработная плата производственных рабочих». При этом балансовая стоимость харвестера составила 10370 тыс. руб., расход дизельного топлива – 65,3 кг в смену, заработная плата оператора (машиниста) 17200 руб. в месяц, коэффициент сменности – 1,6.

По расчетам специалистов фирмы Ponsse по системе машин харвестер-форвардер эксплуатационные расходы составляют 6,6 евро на м³.

Главной проблемой и недостатком развития отечественного лесного машиностроения является предложение устаревшего модельного ряда техники, мало востребованной на российском рынке. По данным международного лесного форума «Лес и человек», в 2005 г. заводами лесного машиностроения было выпущено всего 28 валочных, валочно-пакетирующих и валочно-трелевочных машин; 550 трелевочных тракторов и бесчоркерных трелевочных машин; 48 сучкорезных машин, 71 лесопогрузчик, т.е. всего 697 единиц лесозаготовительных машин.

В настоящее время подготовлен проект государственной программы по развитию тракторостроения в России. Развитие производства лесозаготовительной техники вошло в число заявленных целей программы, а Онежский тракторный завод (ОТЗ), входящий в структуру ОАО «Агромашхолдинг», рассматривается как одно из головных предприятий, на котором будут осуществляться сборка и производство основных узлов и деталей новой российской техники. По предварительным оценкам общий объем финансирования будущей программы может составлять 2,4 млрд руб.

Согласно планам ОАО «Агромашхолдинг» объем продаж ОТЗ в 2011 г. будет составлять 450 единиц принципиально новой техники, а к 2015 г. производство вырастет до 1800 единиц, при этом за первое полугодие 2006 г. выпустят 91 единицу техники.

При обосновании программы развития лесного машиностроения необходимо учитывать, что новая лесозаготовительная техника отечественного производства не всегда пользуется спросом из-за недоверия потребителей к качеству машин и отсутствия сервисного обслуживания в течение жизненного цикла. Зарубежные производители предлагают широкий модельный ряд аналогичной и модернизированной техники для любых природно-производственных условий России при высоком качестве, эргономике, организации обеспечения запасными частями и компьютеризации процесса работы.

Учитывая высокую стоимость зарубежной техники, в том числе и подержанной, и, следовательно, повышенные эксплуатационные расходы лесозаготовительным предприятиям при дефиците платежных средств необходимо разрабатывать программу воспроизводства основных средств с учетом обновления и модернизации парка машин на основе:

- изучения рынка предложений специализированной лесозаготовительной техники с учетом условий ее применения и обоснования цены;
- выбора рационального способа заготовки древесины в определенных природно-производственных условиях;
- обоснования вида и типа применяемой лесозаготовительной техники, в том числе и зарубежной, по производительности, стоимости, качеству и надежности, эргономичности, использованию при эксплуатации топливно-смазочных материалов и их расходу, состоянию и обеспечению ремонтно-обслуживающей базой и качественным сервисом, квалификации кадров и др.;

– совершенствования нормативно-методического обеспечения для технико-экономического обоснования применения отечественной и зарубежной техники на лесозаготовках.

Ускорению процесса воспроизводства основных средств на лесозаготовительных предприятиях будет способствовать подготовка и переподготовка кадров (операторов) по управлению многооперационной техникой в лесотехнических школах (при обязательном их возрождении), техникумах и высших учебных заведениях.

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.В. ОБОИМОВА, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

Для экономического развития страны большое значение имеет правильный выбор оптимальных путей развития производства. Стратегия развития производства должна базироваться на соответствующем информационном обеспечении. В условиях рыночной экономики основу информационного обеспечения для принятия управленческих решений составляет маркетинговая информация.

Маркетинговая информация представляет собой отображение разнообразных параметров рынка и является результатом научно-информационной и коммерческой деятельности. Сбор, хранение, поиск, обработка, распространение и использование информации в производственной деятельности приобретают решающее значение для успеха в сложной конкурентной борьбе [1].

Рост потребности в информации совпал со стремительным развитием информационных технологий. С помощью современных технологий компании могут обрабатывать большие массивы данных. И все же у маркетологов возникают проблемы с отсутствием нужной информации и с избытком бесполезной. В связи с этим многие компании сегодня уделяют особое внимание созданию информационных систем, которые могли бы удовлетворять эти потребности.

Опыт развитых стран показывает, что одним из факторов, способствующих оптимизации процессов мебельного производства, является интегрированная система маркетинговой информации, назначение которой – информационная поддержка организационной, управленческой и производственной деятельности предприятия в области маркетинга на основе анализа маркетинговой информации и на базе современных компьютерных технологий [2].

Сущность интеграции информационных систем управления заключается в согласовании целей и критериев оценки всех компонентов системы; в решении задач, обес-

печивающих достижение целей; в обобщении информации (при передаче с нижнего уровня на верхний) или дифференциации информации (при передаче с верхнего на нижний); в получении общего экономического эффекта, превышающего простую сумму эффектов отдельных компонентов.

Вопросам формирования интегрированной системы маркетинговой информации посвящены работы ряда зарубежных и отечественных ученых в области маркетинга. Однако в нашей стране недостаточно исследований, посвященных анализу и формированию интегрированной системы маркетинговой информации (ИСМИ) применительно к отечественному мебельному производству.

Для эффективного функционирования интегрированной системы маркетинговой информации важен комплексный подход, позволяющий учитывать основные экономические, производственные и другие показатели развития системы, отзывы пользователей. Создание интегрированных систем маркетинговой информации требует больших финансовых ресурсов и человеческих усилий, а также наличия квалифицированного персонала.

Вследствие применения интегрированной системы маркетинговой информации станет возможным осуществлять объективный мониторинг состояния внешней и внутренней среды мебельного предприятия; совершенствовать внутрифирменные управленческие коммуникации; ориентировать цели и задачи на конечного пользователя; обеспечивать возможность прогнозирования сроков последующих заказов постоянных покупателей и предоставлять более персонализированный сервис; обеспечивать установление длительных отношений с клиентами; снижать издержки производства; оптимизировать принятие маркетинговых решений, а соответственно и всю управленческую деятельность.

Интеграцию в данном случае необходимо рассматривать с двух точек зрения: с

функциональной и пополнения базы данных для принятия маркетинговых решений. Основные характеристики проблем, связанных с первой точкой зрения, представлены в таб-

лице [3]. Вторая точка зрения подразумевает интеграцию источников информации, методов ее получения и обработки в рамках единой информационной системы.

Т а б л и ц а

Направления интеграции информационных систем

Вид интеграции	Характеристики интеграции
Организационная	Обеспечивает единство целей и согласованность функций всех компонентов системы.
Функциональная	Требует разработки отдельных элементов структуры интеграции и установления направлений ее соподчиненности. Устанавливает для каждого компонента критерий эффективности.
Программная	Предусматривает совместное функционирование комплексных информационных систем, прикладных программ и структур данных, используемых для решения задач.
Техническая	Обеспечивает создание комплекса совместных ЭВМ, средств автоматизации, локальных сетей ЭВМ, позволяющих проводить автоматическую реализацию всех направлений интеграции при распределенной обработке информации.

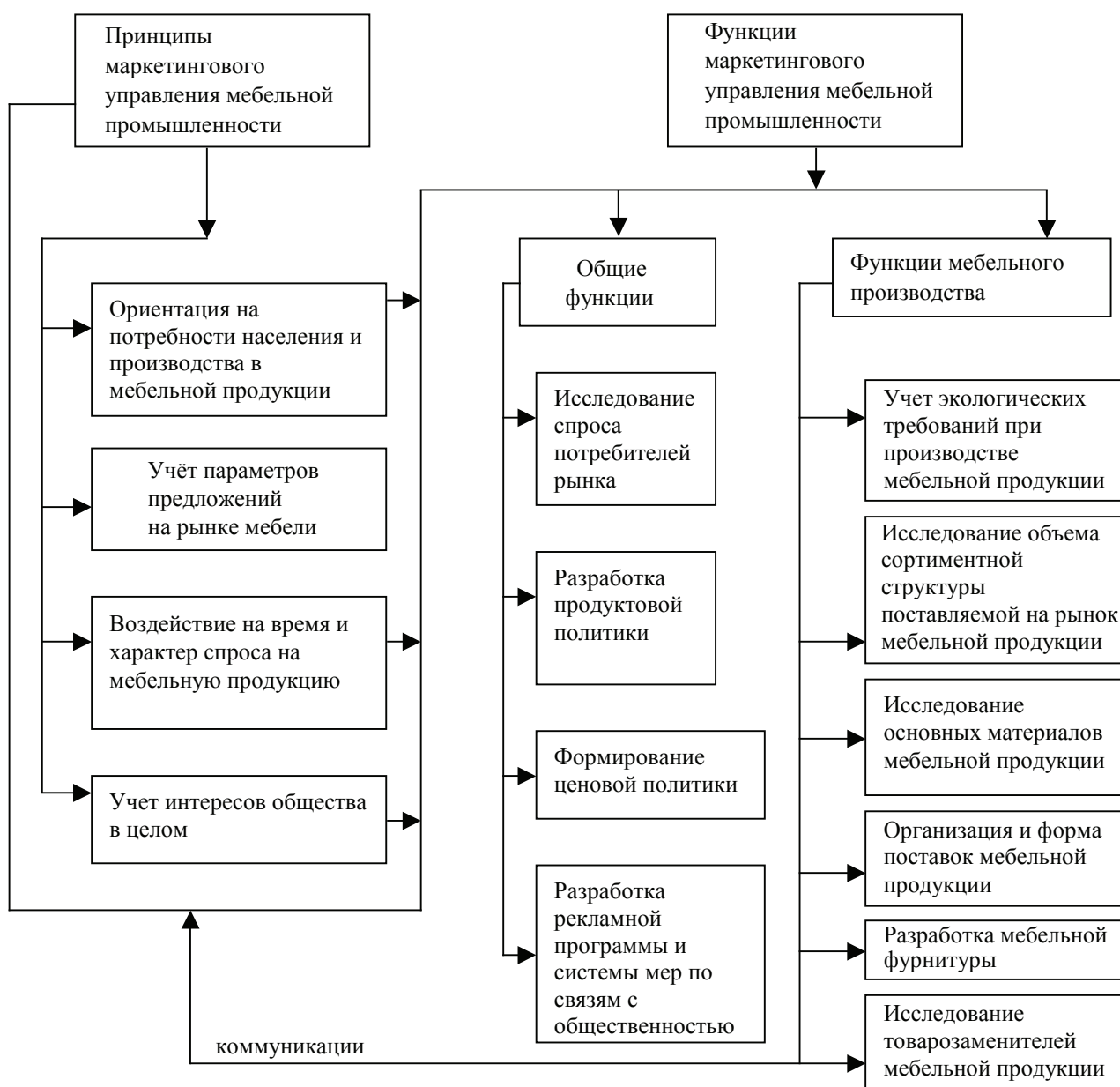


Рис. 1. Взаимосвязь принципов и функций маркетингового управления мебельной промышленности

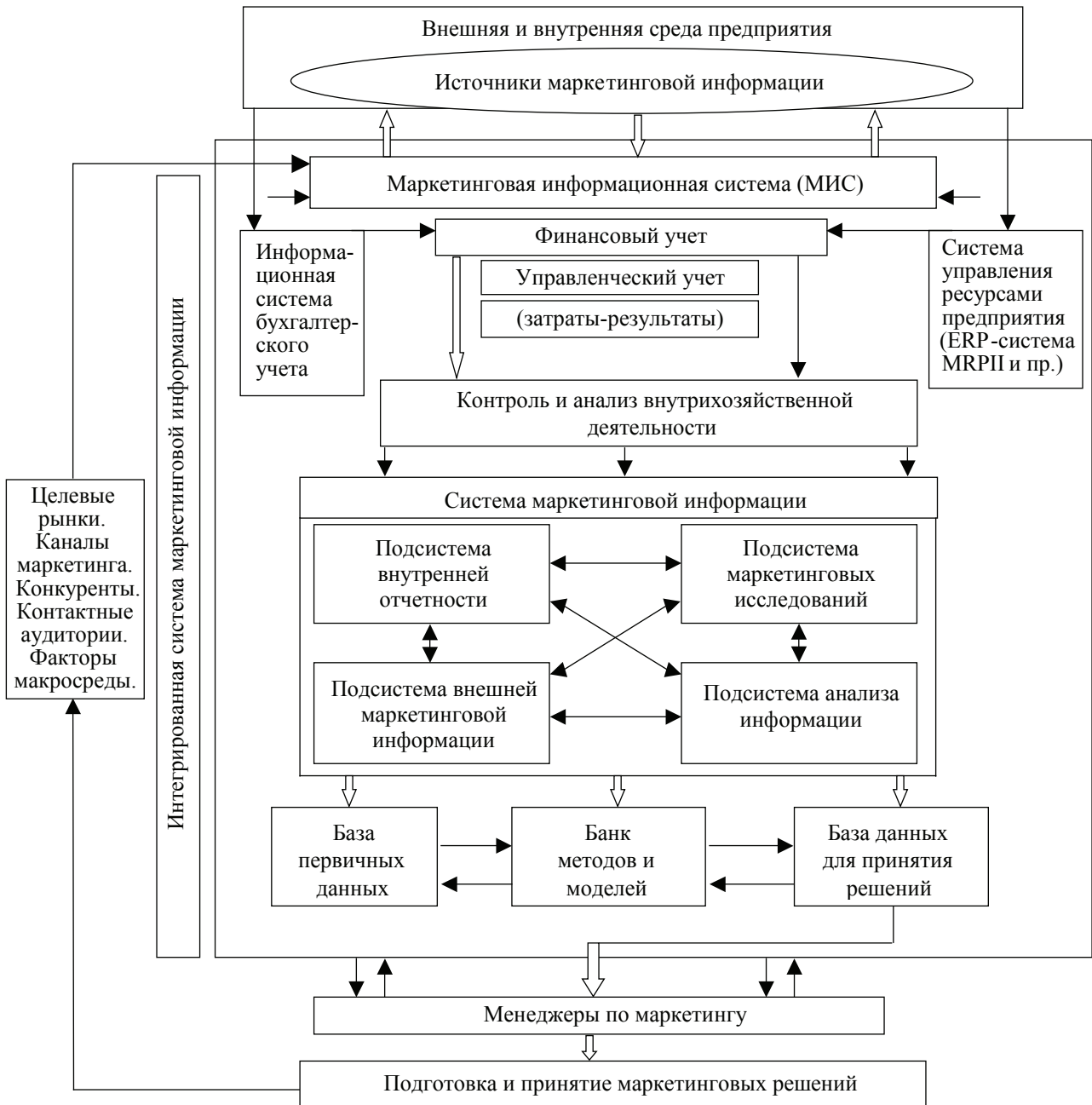


Рис. 2 Функционирование МИС в рамках интегрированных систем маркетинговой информации

Маркетинговые информационные системы (МИС) должны создаваться не изолированно, а во взаимообусловленности и взаимосвязи с другими информационно-экономическими системами: бухгалтерского и налогового учета, анализа хозяйственной деятельности, управления производством, персоналом и др.

При построении и развитии МИС особую роль играют принципы. Они определяют исходные положения, которыми руководствуются как менеджеры предприятия, так и

разработчики системы при установке стратегических и тактических целей в области маркетинга.

Главное отличие принципов проектирования информационных систем заключается в том, что в эту систему дополнительно включаются требования той отрасли, информационная система которой разрабатывается. В нашем случае это принципы и функции маркетинга мебельного производства.

Как показано на рис. 1, существует двусторонняя взаимосвязь основополагаю-

щих маркетинговых принципов управления и функций маркетингового управления мебельной промышленности. Эта взаимосвязь проявляется, с одной стороны, в ориентации на потребности общества в услугах и продуктах мебельной промышленности, с другой стороны, требует активного вмешательства управляющей системы и контроля за состоянием мебельного производства и экономическим развитием общества.

Представленные на рис. 1 маркетинговые принципы и функции управления мебельной промышленности являются методологической базой для формирования интегрированной системы маркетинговой информации для мебельного предприятия.

Функционирование маркетинговой информационной системы в рамках интегрированной системы представлено на рис. 2.

Эффективное функционирование интегрированных систем маркетинговой информации подразумевает наличие единого комплекса персонала, оборудования, процедур и методов, т.е. маркетинговой информационной системы, которая предназначена для обработки, анализа и распространения в установленное время информации, необходи-

мой для принятия и подготовки маркетинговых решений.

Формирование базы данных для маркетинговой информационной системы предполагает сбор и обработку достаточно обширного объема информации о рынке, наличия квалифицированного персонала для его обработки. Крупных капитальных затрат не требуется, а расходы на технику и компьютерное оснащение быстро окупятся за счет значительного эффекта от рациональных и экономических решений аппарата управления.

Библиографический список

1. Вацакин, Н.П. Маркетинговая информация: стоимостной аспект / Н.П. Вацакин // Маркетинг. – 1997. – № 2. – С. 35–38.
2. Мишенин, А.И. Теория экономических информационных систем / А.И. Мишенин. – М. Финансы и статистика, 1993. – 168 с.
3. Юрьев, В.Н. Методология и организация маркетинговых информационных систем промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук / В.Н. Юрьев. – СПб., 1999. – 335 с.
4. Глушков, В.М. Основы безбумажной информатики: изд. 2-е, испр. / В.М. Глушков. – М.: Наука, 1987. – 552 с.
5. Prof.Sheer «Building of the Integrated Sitemss» / [http:// www. Ids-sheer.com](http://www.Ids-sheer.com)

СРЕДНЕСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Т.В. ПИМЕНОВА, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ*

Планирование является одной из функций лесоуправления и тем процессом управленческой деятельности, в ходе которого и должны быть подготовлены наиболее эффективные решения из всех возможных альтернатив. Лесное хозяйство предполагает деятельность систематическую и планомерную, подчиненную расчету сообразно с целью хозяйства. Управление лесным хозяйством должно предвидеть те действия, которые будут необходимы, и соответствующим образом к ним подготовиться. Основания для всех этих расчетов устанавливаются лесоустройством, которое вырабатывает для лесов, объединяемых в единое целое, план хозяйства.

План должен показать:

– в каком направлении необходимо регулировать и вести развитие лесного хозяйства;

– как для этого строить основные мероприятия (как производственного, так и организационного характера) органов лесного управления на ближайший (лучше всего десятилетний) период;

– какой ожидается эффект в развитии лесного хозяйства к концу действия перспективного плана.

Перспективное планирование может тремя путями определять указанные основы расчетов в виде размера пользования лесом и доходности.

1 путь – это установление пользования лесом по потребности, подобно тому, как это делается по отношению к углю, нефти и прочим невозобновляемым ценностям. Подсчитывается, сколько и на что потребуется леса, подводятся итоги, и определившееся

требование предъявляется к лесному хозяйству, без учета того, отвечает ли такое пользование в производительности лесов и их состоянию и не является ли оно истощением производительных сил страны.

2 путь – определение возможного отпуска леса по средней производительности лесов с применением к лесному хозяйству такого же расчета, как в сельском хозяйстве. Зная общую площадь, покрытую лесом, и средний прирост насаждений на га, размер ежегодного отпуска определяется перемножением этих величин.

3 путь – назначение ежегодного пользования лесом в размере действительно спелого леса, который надо взять в текущем году, иначе он, стоя на корню, начнет «портиться» и терять цену.

Приложение каждого из трех указанных методов планирования может быть осуществлено – планирование сверху вниз и снизу вверх.

Планирование сверху вниз, или планирование по средним величинам, может применяться, если предварительно эти средние величины достаточно надежно определены и известны те категории, к которым они будут применяться. Степень точности такого планирования обуславливается характером тех величин, которые закладываются в его основу, но в общем оно может давать лишь весьма приблизительные результаты.

Планирование снизу вверх, или по конкретным данным, требует сбора соответствующих сведений из всех хозяйственных единиц, входящих в состав лесного управления, последовательной группировки, критической оценки и окончательной сводки для всей страны. Такое планирование должно давать гораздо более основательные и подробные результаты, и его надлежит класть в основу составления перспективных планов лесного хозяйства, прибегая к первому методу по средним величинам лишь для проверки или при невозможности применить второй метод.

Рассмотрим применение второго метода планирования, прилагая его к действующей практике планирования и финансирования системы лесного хозяйства Российской Федерации на среднесрочную перспективу за три года (2003, 2004, 2005 гг.):

1. Определим валовую доходность леса по прямому пользованию (она определена как платежи за пользование лесным фондом плюс внебюджетные доходы, они же доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности предприятий и учреждений лесного хозяйства).

Доходная часть среднесрочного плана лесного хозяйства

2003 год: $14452+6274 = 20727$ млн руб.

2004 год: $17800+ 9917 = 27717$ млн руб.

2005 год: $23950+10670 = 34620$ млн руб.

2. Когда определена доходность, необходимо перейти к планированию хозяйства. Для этого определяется расходная часть плана.

Расходная часть среднесрочного плана лесного хозяйства

2003 год – 20 366 млн руб.

2004 год – 23 260 млн руб.

2005 год – 29 098 млн руб.

Так определяется доходность за трехлетие и средняя валовая ежегодная доходность лесного хозяйства:

$20,7 + 27,7 + 34,6 = 83$ млрд руб.,

средняя в год = 27,7 млрд руб.

Так же определяется расходная часть за трехлетие и ежегодная средняя по расходам лесного хозяйства:

$20,4 + 23,3 + 29,0 = 72,7$ млрд руб.,

средняя в год = 24,2 млрд руб.

3. Так как средняя валовая ежегодная доходность определена как 27,7 млрд руб., то в среднем расходы по лесному хозяйству составляют 87 % от величины валового дохода. $(24,2/27,7*100 \%)$ Этот процент всех расходов от валового дохода называется производственным коэффициентом в лесном хозяйстве.

4. Все расходы лесного хозяйства разделяются на две категории:

– операционные, то есть те, которые имеют текущий характер издержек, регулярно повторяются каждый год и вполне поглощаются этими одногодичными циклами хозяйства.

– капитальные вложения. Это такие затраты, которые не имеют характера годичной периодичности, отражаются на долгих периодах хозяйствования и увеличивают основную капитал производства.

Проведение такого разграничения расходов в лесном хозяйстве должно быть обязательным при всякого рода планировании и во всех отчетах.

5. Анализируя фактические расходы по трем годам, выделяем отдельно операционные расходы и капитальные расходы в общих источниках финансирования лесного хозяйства

Расходы	2003 год	2004 год	2005 год
Операционные	19,7 млрд руб.	22,5 млрд руб.	28,4 млрд руб.
Капитальные	0,7 млрд руб.	0,8 млрд руб.	0,7 млрд руб.

Из данных приведенной таблицы получаем операционные расходы, в среднем на год равные $(19,7 + 22,5 + 28,4) : 3 = 23,5$ млрд руб., что составляет 84,6 % от валового дохода лесного хозяйства; средняя за три года по капитальным вложениям будет равна $(0,7 + 0,8 + 0,7) : 3 = 0,7$, что составляет 2,4 % от валового дохода лесного хозяйства.

Необходимо стремиться к удельному весу капитальных вложений в общих доходах в размере 10–15 % для эффективного развития устойчивого лесопользования и нормального функционирования экономики лесного хозяйства в целом (сегодня удельный вес составляет 2 %). Как этого уровня достичь – это и есть актуальный проблемный вопрос среднесрочного плана развития лесного хозяйства.

6. По трем рассматриваемым годам, а также в практике планирования и финансирования на сегодняшний день в состав операци-

онных расходов включены некоторые работы капитального характера.

На примере средних величин за три года, которые составляют 23,5 млрд руб., или 84,6 % валового дохода в части операционных расходов, и 0,7 млрд руб., или 2,4 % от валового дохода, сделаем соответствующую расшифровку по затратам (табл. 1).

Преобразуем существующую схему с учетом следующих рассуждений.

Расходы по лесовозобновлению подлежат разделению на операционные, относимые к ежегодному текущему хозяйству, и единовременные, действительно являющиеся капитальным вложением. В тех случаях, когда облесение производится на площадях, не покрытых лесом, превышающих годовичную лесосеку, действительно имеет место капитальное вложение, производящееся единовременно и увеличивающее древесный фонд лесного хозяйства. Соответственно из 1,7 млрд руб., назначаемых на лесовозобновление, примерно половину надо отнести к операционным – 0,85 млрд руб. и половину к капитальным вложениям – 0,85 млрд руб.

Подобное предыдущее рассуждение следует применить к издержкам на лесоустройство; в них та часть, которая относится к общему плану, т.е. является расходом единовременным, должна считаться капитальным вложением. В соответствии с этим разделяем расходы на лесоустройство в следующих пропорциях: 30 % операционные, или 0,18 млрд руб., 70 % капитальные или 0,42 млрд руб.

Т а б л и ц а 1

Существующая схема

Лесохозяйственные мероприятия	Операционные расходы		Капитальные расходы	
	Средняя за три года, млрд руб.	% от валового дохода	Средняя за три года, млрд руб.	% от валового дохода
Лесоустройство	0,6	2		
Воспроизводство	1,7	6	0,1	0,3
Профилактика лесных пожаров (в т.ч. противопожарные дороги)	1,3	4,7	0,1	0,3
Тушение лесных пожаров	1,1	4		
Лесохозяйственные работы (в т.ч. лесозащита, гидролесомелиорация, лесохозяйственные дороги)	7,9	28,5	0,5	1,8
Содержание лесохозяйственного аппарата	10,4	37,5		
Прочие (в т.ч. наука, образование)	0,5	1,9		
ИТОГО	23,5	84,6	0,7	2,4
	$(23,5+0,7) = 24,2 - 87\% \text{ от ВД}$			

Существующая схема с учетом изменений

Лесохозяйственные мероприятия	Операционные расходы		Капитальные расходы	
	Средняя за три года, млрд руб.	% от валового дохода	Средняя за три года, млрд руб.	% от валового дохода
Лесоустройство	0,18	0,6	0,42	1,5
Воспроизводство	0,85	3,1	0,95	3,4
Профилактика лесных пожаров (в т.ч. противопожарные дороги)	0,39	1,4	0,9	3,3
Тушение лесных пожаров	1,1	4,0		
Лесохозяйственные работы (в т.ч. лесозащита, гидролесомелиорация, лесохозяйст. дороги)	7,5	27,0	0,9	3,3
Содержание лесохозяйственного аппарата	10,4	37,5		
Прочие (в т.ч. наука, образование)			0,5	1,9
ИТОГО	20,4	73,6	3,8	13,4
	(20,4+3,8) = 24,4 – 87 % от ВД			

То же относится и к расходам на профилактику лесных пожаров и выполнению других лесохозяйственных работ, таких как строительство дорог противопожарного и лесохозяйственного назначения в пропорциях 30 % – операционные и 70 % – капитальные.

После указанных перечислений получаем исчисление операционных расходов (за три года) в среднем на год и проектируемые к изменению капитальные вложения в среднем на год в следующих пропорциях (табл. 2).

Все работы по такому планированию должны производиться по методу снизу вверх, т.е. на основании строго однородного как по времени, так и по качеству материала с мест.

Несомненно, что при любом решении лесное хозяйство, в каком бы направлении и в какой бы степени его не реформировали, должно располагать средствами, достаточными для проведения работ, и иметь гарантированные источники финансирования лесохозяйственных и лесовосстановительных мероприятий.

Участниками лесных отношений в условиях нового Лесного кодекса РФ являются Российская Федерация (орган государственной власти РФ (ныне Рослесхоз); субъекты РФ (соответственно, органы государственной власти субъектов РФ); органы местного самоуправления в пределах своих полномочий.

До 2006 г. для решения вопроса увеличения инвестиционной составляющей лесного хозяйства России на уровне, позволяющем осуществлять возложенные на отрасль зада-

чи, предлагалось решить следующие задачи перспективного развития отрасли:

1. Принятие срочных мер на правительственном уровне по увеличению капитальных вложений из федерального бюджета целевым назначением на выполнение мероприятий по охране лесов от пожаров, на воспроизводство лесов и для борьбы с лесонарушениями.

2. Разработать отраслевую программу материально-технического обеспечения лесного хозяйства с учетом территориальных особенностей.

3. Создать экономическую модель управления лесным хозяйством, обеспечивающую возможность использования на капитальные вложения необходимого объема финансирования за счет внебюджетных источников. Начиная с 2007 г. и на ближайшую перспективу федеральному органу исполнительной власти в области лесного хозяйства необходимо идти по пути решения следующих задач:

– ориентировать бюджетный процесс на выполнение программно-целевого метода и принять на правительственном уровне ведомственные целевые программы развития лесного хозяйства. Формировать на их основе перспективные, среднесрочные и годовые лесные планы;

– совершенствовать работу с арендаторами лесного фонда в условиях нового Лесного кодекса в части обязательного ведения лесного хозяйства и строительства объектов лесной инфраструктуры.

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЯМИ ЛПК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

С.М. ПИМЧЕНКОВ, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

Высокие мировые цены на сырье, изменение баланса мировых валют в сторону ослабления доллара США и сложившиеся низкие ставки на мировом рынке заимствования предопределили развитие российского рынка долга в целом и корпоративного рынка в частности. Снижение уровней доходности стимулировало к выходу на публичный рынок заимствования широкого круга эмитентов. Большое количество предприятий объявили о своих планах по размещению облигаций. Обозначилась четкая сегментация рынка корпоративных облигаций по параметру «доходность/риск» на три эшелона:

1. Высоколиквидные облигации крупнейших российских предприятий – «голубые фишки». Диапазон ставок – 7–11 % годовых.

2. Обеспеченные облигации крупных российских предприятий. Диапазон ставок – 10–14 % годовых.

3. Неликвидные («бросовые») облигации, в большинстве ничем не обеспеченные. Диапазон ставок – 13–18 % годовых.

Таким образом, тенденция продолжающегося активного развития российского

рынка корпоративных облигаций повышает его привлекательность для инвесторов и дает эмитентам эффективный инвестиционный инструмент.

2006 год стал продолжением истории публичных заимствований для российских компаний, свыше 200 компаний из 20 отраслей экономики использовали в качестве долгового инструмента корпоративные облигационные займы. Компании лесопромышленного комплекса не являются новичками на рынке корпоративных облигаций: на конец 2006 г. 10 ведущих компаний использовали облигационные займы в качестве эффективного инструмента финансирования. В настоящий момент на рынке, по данным информационного сайта www.cbonds.ru, являющегося ведущим ресурсом по рынку долговых ценных бумаг России, Украины и стран СНГ, основными эмитентами лесопромышленной отрасли являются целлюлозно-бумажные предприятия (табл. 1). Общий объем эмиссии данных предприятий составил 7,65 млрд руб., что составляет 85 % от суммарной эмиссии по предприятиям ЛПК в целом.

Т а б л и ц а 1

Основные эмитенты лесопромышленной отрасли

Эмитент	Бумага	Объем эмиссии / Валюта RUB	Статус	Дата погашения
ГОТЭК	ГОТЭК, 1	550 000 000	Погашен	06.06.2006
Северо-западная лесопромышленная компания	Северо-западная лесопромышленная компания, 1	300 000 000	Погашен	13.07.2006
Волга	Волга, 1	1 500 000 000	Погашен	13.03.2007
АЦБК-Инвест	АЦБК-Инвест, 1	500 000 000	Погашен	07.09.2006
ПЭФ Союз	ПЭФ Союз, 1	300 000 000	В обращении	09.10.2007
АЦБК-Инвест	АЦБК-Инвест, 2	500 000 000	В обращении	20.05.2008
Национальная лесоиндустриальная компания	Национальная лесоиндустриальная компания, 1	500 000 000	В обращении	31.01.2008
ГОТЭК	ГОТЭК, 2	1 500 000 000	В обращении	18.06.2009
АЦБК-Инвест	АЦБК-Инвест, 3	1 500 000 000	В обращении	14.04.2011
ДЗ-Финанс	ДЗ-Финанс, 1	400 000 000	В обращении	23.05.2008
СЗЛК-Финанс	СЗЛК-Финанс, 1	1 000 000 000	В обращении	02.03.2010
Омега менеджмент-финанс	Омега менеджмент-финанс, 1	400 000 000	Планируется	2010

**Рейтинг «Эксперт-400». Крупнейшие компании-представители
лесопромышленного комплекса**

2006 г.	2005 г.	Компания	Объем реализации в 2005 г. (млн руб.)	Объем реализации в 2004 г. (млн руб.)	Темп прироста (%)
58	44	«Илим Палп Энтерпрайз»	41105,4	38734,1	6,1
167	133	«Монди бизнес-Пейпер – Сыктывкарский ЛПК»	14213,8	12650,1	12,4
250	223	Архангельский ЦБК	9851,9	8412,3	17,1
253	230	«Кондопога»	9663,4	7984,4	21
270	221	«Светогорск»	8804,6	8467,8	4
320	284	«Волга»	6981,1	6053,6	15,3
345	304	«Соликамскбумпром»	6491,1	5651,4	14,9
390	–	«Титан», группа компаний	5477,0	н.д.	–

Данное положение дел обусловлено тем, что целлюлозно-бумажная промышленность в настоящий момент является самой консолидированной отраслью в российском ЛПК. В данной отрасли работает более 30 ЦБК, и на первые 8 предприятий приходится более 60 % рынка (табл. 2).

В основном указанные компании (табл. 2.) являются вертикально интегрированными холдингами на базе целлюлозно-бумажных комбинатов, генерирующие сегодня наиболее мощные финансовые потоки по комплексу в целом. Российская лесозаготовительная и деревообрабатывающая промышленность продолжает быть «слабым звеном» ЛПК, т.к. несмотря на большой потенциал, остается самым фрагментированным сектором российской индустрии. Говоря о привлечении долгового финансирования на рынке корпоративных облигаций, нельзя не заметить, что облигации может разместить только среднее или крупное предприятие, находящееся в приличном финансовом положении, а если рассматривать объем займа, при котором имеет смысл думать о выпуске облигаций, то по опыту российских предприятий он должен быть размером от 1–2 млн долл. в целях реализации инвестиционных программ (на срок до 3–5 лет), сопряженных с низким или умеренным уровнем риска.

Развитию ЛПК в целом препятствует явный недостаток инвестиций. Загрузка мощностей по выпуску продукции, приносящей наибольшие доходы от экспорта, весьма высока (например, по целлюлозе приближается к 100 %). Серьезных капиталовложений в

лесопромышленный комплекс не производилось с момента введения в строй последнего крупного ЦБК во второй половине 80-х гг. По данным журнала «Эксперт», на сегодняшний день основные средства предприятий отрасли изношены на 60–80 %. Не более 5–6 % оборудования имеют срок службы менее 5 лет, тогда как более половины техники эксплуатируется свыше 25 лет. При этом выбытие основных фондов идет более быстрыми темпами, чем их обновление. В результате доля основных фондов отрасли относительно их общего объема в целом по промышленности сократилась с 5 % в 1990 г. до менее чем 3 % в настоящее время. Интенсивные вложения в реконструкцию и модернизацию производства обуславливают необходимость внешних заимствований.

Основной движущей силой развития отрасли ЦБК является закономерное расширение внутреннего спроса на продукцию в условиях общего роста экономики. На сегодняшний день потребление бумаги в России ниже среднемирового и в 8 раз меньше, чем в странах с высоким уровнем развития бумажной промышленности. Взятый правительством РФ курс на интенсификацию темпов роста ВВП позволяет прогнозировать устойчивый рост спроса на продукцию отрасли и увеличение ее производства, по данным «Бумпрома» Российской Ассоциации организаций и предприятий целлюлозно-бумажной промышленности, в ближайшие годы в среднем на 4–6 % в год. Кроме этого, нельзя не учитывать развивающийся рынок СНГ и Юго-Восточной Азии с ежегодным прогнозом роста ВВП в этом регионе

до 4,5–5 % [2]. Наиболее высокие темпы роста потребления прогнозируются в сегментах высококачественной офсетной бумаги для рекламных изданий, бумаги для копировально-множительной техники, представительских бумаг, книг и конвертов, а также бумаги для упаковки пищевых продуктов. Прогноз роста по ним в Европе на ближайшие 5 лет – 2,9–5,4 % в год. По данным «Бумпрома», на рынке России и СНГ можно ожидать более быстрого роста. На сегодняшний день российский рынок офсетной бумаги показывает стабильный рост – около 5 % в год. Рост емкости происходит в основном за счет сегмента высококачественной бумаги, часть которой поступает в страну по импортным поставкам. В свою очередь, снижается экспорт низкокачественной бумаги. Растет спрос на бумагу более высокого качества и в ближнем зарубежье. Позитивная ситуация на рынке ЦБК благоприятно отразится на организации вторичного рынка облигаций, тем самым подтверждая основную идею облигации как финансового инструмента – рыночный долг, который легко может быть переуступлен одним кредитором другому. В настоящий момент конъюнктура финансового рынка такова: довольно сложно привлечь большой объем «дешевых» средств с помощью облигаций. Но работа с облигационными займами – это длительный процесс. А формирование имиджа хорошего заемщика

публичной кредитной истории может стать ценным нематериальным активом, за счет которого предприятие в дальнейшем сможет значительно удешевить стоимость заемных средств. При этом самый высокий имидж (и самая низкая процентная ставка) будет у тех предприятий, которые вышли на рынок облигационных займов первыми. То есть само решение осуществить выпуск облигаций может рассматриваться как своеобразная инвестиция. В дальнейшем предприятия смогут выйти на принципиально новые возможности привлечения ресурсов для развития (например, IPO), о которых российские корпорации в их нынешнем состоянии могут только мечтать.

Библиографический список

1. Рынок долгов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 3 (330) – С. 12–16.
2. РАО «Бумпром» Российской Ассоциации организаций и предприятий целлюлозно-бумажной промышленности www.bumprom.ru.
3. «Эксперт» №47(447) от 13 декабря 2004. – Инвестиции для российского ЛПК.
4. Лялин, С.В. Корпоративные облигации: мировой опыт и российские перспективы / С.В. Лялин. – Изд-во: Дээкс-пресс, 2002.
5. Уилсон, Р.С. Корпоративные облигации: Структура и анализ / Р.С. Уилсон, Ф.Дж. Фабоцци; пер. с англ. А. Шматовой. – Изд-во: Альпина Бизнес Букс, 2005.
6. Миркин, Я.М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций / Я.М. Миркин. – Изд-во: Бизнес Букс, 2004.

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВ ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ДРЕВЕСИНЫ

Н.Б. ПИНЯГИНА, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук

В начале XXI века сложились определенные условия для оживления реального сектора экономики, связанные с развитием импортозамещения на внутреннем рынке, ростом экспорта наукоемкой продукции и улучшением финансового положения промышленных предприятий. Основной задачей государственной политики стало создание условий для устойчивого роста производства на основе усиления конкурентных позиций российских производителей промышленной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Лесной сектор является одним из наиболее перспективных секторов экономики России, так как в его состав входят экспортноориентированные отрасли, глубоко перерабатывающие древесину.

Сравнительный анализ динамики производства и потребления основных видов лесобумажной продукции, а также тенденций развития отдельных лесопромышленных производств показывает, что наиболее конкурентоспособными и перспективными являются отрасли, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Динамика объемов производства и потребления лесобумажной продукции глубокой переработки, такой как производство фанеры, древесных плит, бумаги и картона на внутреннем и внешнем рынках характеризуется более высокими темпами роста по сравнению с другими, необработанными видами лесобумажной продукции.

В условиях крайне ограниченных возможностей бюджета по государственной поддержке процесса повышения конкурентоспособности отечественной лесобумажной продукции целесообразно сконцентрировать внимание на тех видах лесоперерабатывающих производств, модернизация и техническое перевооружение которых способны дать наибольший мультипликативный эффект для национальной экономики в целом. Действенным механизмом достижения такого эффекта путем насыщения конкурентоспособной отечественной лесобумажной продукцией внутреннего и внешнего рынков на основе использования потенциала наукоемких, высокотехнологичных производств является разработка программ их технологического развития.

Оценка практической реализуемости программ технологического развития

Практическая целесообразность и реализуемость программы технологического развития лесопромышленного производства определяется наличием условий, имеющих ресурсы, отсутствием законодательных и иных ограничений, препятствующих осуществлению программы, и характеризуется следующими факторами:

а) наличием заинтересованных в разработке и реализации программы технологического развития хозяйствующих субъектов, как отечественных, так и зарубежных;

б) наличием готовых или потенциально возможных новых научных, проектно-конструкторских, технологических разработок, необходимых для развития производства, их патентной чистотой, возможностью закупки необходимых лицензий;

в) наличием или возможностью создания, расширения производственной базы технологического оборудования, других элементов материально-технической базы про-

изводства, включая сырье, материалы, энергию, комплектующие изделия;

г) масштабами и источниками требующихся для осуществления программы финансовых ресурсов с разделением во времени и по видам источников с учетом ограниченных возможностей привлечения средств федерального и местных бюджетов;

д) наличием и возможностью создания недостающих инфраструктурных элементов (транспорт, связь, другие виды коммуникаций, социальные и жилищно-коммунальные объекты, энерго- и водоснабжение);

е) отсутствием ограничений, вытекающих из экологических требований производства и потребления данного вида продукции.

Обоснование выбора объекта программы технологического развития

Для обоснования выбора объекта программы технологического развития необходимо произвести анализ современного состояния и потенциала развития различных производств по глубокой переработке древесины, уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Показатель конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынке характеризуется наличием платежеспособного спроса на продукцию хозяйствующих субъектов и населения в течение периода, измеряемого годами (минимальной продолжительностью жизненного цикла данного вида продукции). Конкурентоспособность продукции есть комплексный показатель, зависящий от таких величин, как:

а) величина спроса на данную продукцию на рынке в данное время, а также прогнозируемая величина спроса, кривые спроса, характеризующие его эластичность по отношению к ценам, возможность наращивания дополнительного спроса;

б) наличие свободных ниш на рынках данного товара;

в) соотношение между параметрами качества продукции, которую намечено производить, и аналогичной продукции, которая уже представлена на товарных рынках;

г) соотношение между прогнозируемой ценой на продукцию, намечаемую к про-

изводству (исчисленной с учетом издержек производства и обращения и ожидаемой прибыли), и существующими, а также прогнозируемыми рыночными ценами;

д) возможность замещения, вытеснения других видов продукции с аналогичными потребительскими свойствами, которые программная продукция способна заменить.

При выборе отрасли или вида производства по глубокой переработке древесины следует провести анализ уровня конкурентоспособности этого вида производства, который должен содержать следующие позиции:

1. Описание и общая характеристика потребительских свойств продукции, товаров, услуг, развитие производства которых предусматривается программой.

2. Данные об исходном состоянии производства программной продукции в стране: объемы производства за последние 5 лет, соотношение экспорта и импорта (в сопоставимых ценах), наличие научно-технических исследований и инновационных разработок.

3. Наличие рынков сбыта (внутреннего, внешнего); объемы потребления и потенциальная емкость внутреннего рынка; доля импорта в общем объеме оборота продукции; динамика спроса и цен, возможный потенциальный спрос и т.д.

4. При наличии аналогов указывается наименование и марка лучшего отечественного или зарубежного аналога продукции, замещаемого в результате выполнения программы, качественные характеристики аналога, пользующегося повышенным рыночным спросом.

5. Планируемые качественные характеристики программной продукции, в том числе принципиальная возможность повышения ее качественных характеристик и свойств на основе применения более прогрессивных технологий, использования новых видов сырья, материалов и т.д.

6. Сложившийся уровень издержек производства, анализ потенциальных возможностей их снижения, исходный уровень прибыльности; соотношение между прогнозируемой ценой на продукцию, намеченную к производству (исчисленной с учетом издержек производства и обращения и ожидаемой

прибыли), действующими, а также прогнозируемыми ценами.

7. Сырьевые, ресурсные, энергетические, экологические, другие ограничения, связанные с производством и потреблением данного вида продукции, которые могут препятствовать продвижению программной продукции на рынках сбыта.

8. Потенциальные возможности развития производства программной продукции с учетом сырьевой базы, производственного потенциала (технологического оборудования, научно-технического обеспечения, квалификации персонала, наличия рабочей силы), ограничений по объему финансовых ресурсов (суммарные объемы производства продукции в целом и по ее разновидностям, измеренные в натуральных и стоимостных показателях).

Определение целей, задач, сроков и этапов реализации программ технологического развития

Для формирования программы технологического развития необходимо установить цели, задачи, целевые параметры и критерии ее реализации, определить срок выполнения программы и разбить на этапы период ее выполнения. В программе развития должны быть определены и сформулированы:

1. Генеральная цель программы, сформулированная в терминах абсолютного и относительного увеличения объема производства и продаж конкурентоспособной продукции глубокой переработки древесины в натуральном и стоимостном выражении по годам намеченного программного периода с дифференциацией по возможным разновидностям программного продукта (подпрограмм).

2. Целевой уровень абсолютной и относительной прибыли от реализации программы в динамике по годам программного периода и целевой срок окупаемости вложений в программу расходов и колебаний рыночных цен на программную продукцию.

3. Степень удовлетворения платежеспособного спроса на внутреннем и внешнем рынках с учетом возможности импортозамещения и экспорта продукции за счет выпуска продукции в объемах, предусмотренных программой.

4. Мультипликативный эффект программы, измеряемый абсолютным и относительным уровнем роста производства других видов продукции, товаров, услуг, необходимым для реализации данной программы (по годам программного периода и в целом) в абсолютных и стоимостных показателях (в сопоставимых ценах).

5. Расширение экспортных возможностей в результате реализации программы, измеряемое абсолютной и относительной величиной роста экспорта и выручки от экспорта по годам программного периода и в целом, доля экспорта программной продукции в общем объеме ее производства.

6. Увеличение количества рабочих мест и занятости в результате реализации программы (по годам программного периода и в целом), целевые социальные показатели программы (рост доходов, заработной платы, социальное обеспечение).

7. Предполагаемый научно-технический эффект от реализации программы и ее составляющих (достижение новых научных и технических результатов, внедрение инноваций, повышение технологического уровня производства, переход к новым технологическим укладам и поколениям техники).

В программе должны выделяться временные этапы, характеризующиеся достижением промежуточных целей или решением отдельных целевых задач (выполнением подпрограмм), фиксироваться сроки достижения результатов на отдельных этапах. Целесообразно разделить программный период на этапы по годам при условии, что каждый этап характеризуется общим содержанием выполненных работ и уровнем достижения программных целей. В случае необходимости определяются подпрограммы в составе единой программы.

Характеристика системы мероприятий программ технологического развития

Программы технологического развития производств по глубокой переработке древесины, как и любые другие комплексные экономические программы, представляют собой совокупность мероприятий научно-технического, производственно-технолого-

ического, социально-экономического и организационного характера, увязанные между собой по ресурсам, срокам, исполнителям, времени осуществления. Они должны быть ориентированы на достижение установленной цели и решение имеющихся в отрасли проблем. Система программных мероприятий должна включать следующие подпрограммы и мероприятия:

1. Проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и технологических разработок, экспериментальное подтверждение их результатов, выпуск конструкторской и технологической документации, необходимой для организации и освоения производства данного вида продукции, освоение производства опытных образцов продукции и первых серий (инновационная подпрограмма).

2. Меры по созданию условий для производства и приобретения материальных средств производства, включая строительно-монтажные работы, замену и доукомплектование существующего технологического оборудования, приобретение сырья, комплектующих изделий, материалов, энергии, полуфабрикатов, доставку материалов, обеспечение складирования и хранения (производственная подпрограмма).

3. Мероприятия по найму рабочей силы, подготовке, переподготовке и обучению работников новым специальностям.

4. Мероприятия по осуществлению производства запланированного количества продукции требуемого качества в сроки, намеченные программой. Меры по организации доставки продукции на рынки сбыта или по транспортировке продукции потребителям (оптимальные логистические схемы).

5. Мероприятия в области маркетинга, способствующие эффективной реализации программной продукции с последующим обслуживанием.

6. Перечень и наименование мероприятий по развитию транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры, обусловленные выполнением программы.

7. Отсутствие ограничений, вытекающих из экологических условий производства и потребления программной продукции. Ме-

роприятия по предотвращению загрязнения окружающей среды или снижения ее до минимума, охране природы, связанные с реализацией программы.

8. Мероприятия по стандартизации и метрологии, необходимые для разработки образцов, производства, эксплуатации и утилизации продукции, организации технологических процессов и других работ, предусмотренных программой. В том числе, внесение изменений в существующие и выпуск новых стандартов, а также выполнение работ, связанных с гармонизацией отечественной базы стандартизации с международными стандартами.

Механизмы реализации программ технологического развития

В целях обеспечения реализации программы технологического развития производства глубокой переработки древесины предлагаются следующие механизмы реализации подпрограмм и программных мероприятий, которые должны предусматривать:

1. Создание интегрированных корпоративных структур, объединяющих промышленные предприятия, финансовые и научные организации (финансово-промышленные группы, федеральные научно-производственные центры, корпорации, холдинговые компании), основанные на базе экономически стабильных, технически оснащенных предприятий.

2. Механизмы мониторинга и контроля за разработкой и ходом реализации программы, способы ответственности за качество выполнения мероприятий.

3. Мероприятия, показывающие целесообразность и эффективность поддержки реализации программы путем как пополнения, так и оздоровления финансовых ресурсов, привлекаемых к осуществлению программы за счет всего спектра источников финансирования (кредитование, реинвестирование, доходы от займов и ценных бумаг и др.).

4. Мероприятия, способствующие осуществлению и росту экспорта программной продукции.

5. Мероприятия, способствующие введению налоговых льгот на программную

продукцию (возможно, на период освоения продукции).

Оценка эффективности реализации программ технологического развития

Экономическая эффективность технологического развития производств по глубокой переработке древесины оценивается с учетом разных масштабов производства и вариантов реализации программы следующими показателями:

а) ожидаемый уровень прибыли и рентабельности по периодам осуществления программы с учетом всех определяющих видов издержек, расходов и колебаний рыночных цен на продукцию программы;

б) ожидаемый срок окупаемости программы, рассчитанный с учетом дисконтирования затрат и доходов;

в) мультипликативный эффект от реализации программных мероприятий;

г) импортозамещение, характеризующееся расчетным объемом снижения импортной зависимости закупок данной или аналогичной продукции за рубежом, затрат валютных ресурсов;

д) бюджетная эффективность программы развития, которая оценивается увеличением налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды;

е) социально-экономическая эффективность программы развития, характеризующаяся мультипликативными показателями увеличения количества рабочих мест, роста квалификации работников и повышения их заработной платы.

Организация управления программами технологического развития

Разработку и реализацию программ технологического развития производства целесообразно осуществлять в три этапа:

1. Обоснование решения о разработке программы технологического развития конкурентоспособного производства.

2. Разработка и утверждение проекта программы технологического развития.

3. Поэтапная реализация подпрограмм, программных мероприятий и программы технологического развития в целом.

Содержание каждого из этапов и сопровождающих его процессов управления в привязке к органам управления данной программы развития состоит в следующем.

На первом этапе осуществляется обоснование выбора объекта программы развития, выбора программной продукции, выявляются заказчики и исполнители программы, а также круг ее участников. В целях поддержки программы развития участниками программы формируется и подписывается соглашение о взаимодействии в процессе ее разработки и реализации, где определены все обязанности и условия совместной деятельности. Инициаторами разработки программы подготавливаются соответствующие предложения о целесообразности увеличения производства конкурентоспособной программной продукции глубокой переработки древесины, которые обосновываются необходимыми технико-экономическими расчетами. Предложения в виде концепции программы развития рассматриваются соответствующими федеральными министерствами и ведомствами.

На втором этапе формируется коллектив разработчиков развернутого проекта программы. В основу проекта должны быть положены утвержденные предложения о разработке программы (концепция). Проект может разрабатываться в целом и по отдельным подпрограммам и программным мероприятиям, для чего привлекаются научно-исследовательские и проектные организации. Разработкой всего проекта руководит центральный орган управления программой – совет, а разработкой проектов подпрограмм и программных мероприятий – соответствующие рабочие группы. Завершенный проект программы технологического развития представляется в конкурсную комиссию и вносится в перечень для проведения конкурсного отбора эффективных инвестиционных программ. После проведения конкурса в ходе второго этапа проводятся мероприятия по обеспечению взаимодействия участников программы, созданию условий для реализации проекта в сроки, предусматриваемые проектом программы.

В ходе третьего этапа осуществляется последовательная реализация программы в соответствии с принятым планом-графиком работ.

Центральный орган управления программой – совет осуществляет оперативное управление программой, координацию подпрограмм и программных мероприятий, мониторинг и контроль за ходом реализации программы и принимает меры по устранению разногласий.

При совете целесообразно создать постоянно действующий орган – центр управления программой развития, который обязан выполнять решения совета, осуществлять оперативный контроль за ходом проведения работ по созданию отдельных видов программной продукции, обеспечивать координацию, взаимодействие и обмен информацией между участниками программы, организовывать проведение необходимых маркетинговых и других видов исследований.

Участники программы оказывают всеческое содействие центру в получении информации о ходе выполнения программных мероприятий, технических, юридических и финансовых проблемах, возникающих в рамках реализации программы как у отдельных участников, так и внутри кооперации исполнителей. Кроме того, участники программы имеют возможность через своих полномочных представителей формировать финансовую и техническую политику реализации программы, вносить в совет предложения о рациональных путях и способах осуществления программных мероприятий, знакомиться с аналитическими материалами, подготовленными центром.

Организационно-технологическая схема реализации программы развития

На первой стадии осуществляется разработка опытных образцов отечественного оборудования для производства по глубокой переработке древесины. Организационно-технологическая схема для этой стадии представлена на рис. 1.

В зависимости от стадии реализации программы меняется состав участников, их функции, в том числе и функции управления и контроля.

При этом выполняются следующие работы:

- 1) разработка технического задания на проведение ОКР и их финансирование;



Рис. 1. Организационно-техническая схема реализации программы (I стадия)



Рис. 2. Организационно-технологическая схема реализации программы (II стадия)

2) подготовка информации о составе и состоянии основных фондов предприятий, основных производителях оборудования и запасных частей к нему, проектах модернизации и технического перевооружения на предприятиях, перспективных направлениях в области разработок оборудования для производств по глубокой переработке древесины российскими машиностроительными

предприятиями и оценка емкости рынка новых образцов;

3) отчет (и технические акты) о результатах выполнения технического задания на ОКР по разработке промышленных образцов оборудования с заданными техническими характеристиками для предприятий, проведение их испытаний, доработка с учетом замечаний, корректировка конструкторской

документации, организация серийного производства образцов оборудования;

4) проведение испытаний опытных образцов оборудования;

5) подготовка акта о результатах приемочных испытаний и перечня выявленных замечаний;

6) подготовка отчета о реализации первой стадии проекта (разработка опытных образцов оборудования, отвечающих требованиям потребителей).

На второй стадии осуществляются мероприятия по организации серийного производства оборудования (рис. 2)

На этой стадии выполняются работы:

1) подготовка и распространение рекламных материалов о новых образцах оборудования, его технических характеристиках, результатах испытаний, ориентировочных заводских ценах;

2) сбор информации о перспективном спросе на новые образцы оборудования;

3) подготовка информации о проектах модернизации и технического перевооружения предприятий по производству продукции глубокой переработки древесины, предполагаемых объемах закупок новых образцов отечественного оборудования, а также оказание содействия в получении государственных гарантий;

4) финансирование серийного выпуска оборудования для производства продукции

глубокой переработки древесины (возможно, под гарантию предприятий-участников проекта или государственные гарантии);

5) финансирование ряда проектов модернизации и технического перевооружения предприятий с использованием нового отечественного оборудования;

6) подготовка графика изготовления и поставки оборудования для производства (в дальнейшем возможен переход на схему закупки центром оборудования с целью передачи его в финансовый лизинг предприятиям по производству продукции глубокой переработки древесины);

7) поставка оборудования для предприятий по производству продукции глубокой переработки древесины.

Схема взаимодействия участников программы при проведении операций финансового лизинга

При достижении целевых параметров первой стадии реализации программы – создании конкурентоспособных, соответствующих заданным техническим характеристикам образцов оборудования, комплектующих и запасных частей к ним для предприятий по производству фанеры и переходе на вторую стадию серийного производства целесообразно предусмотреть применение схем финансового лизинга.

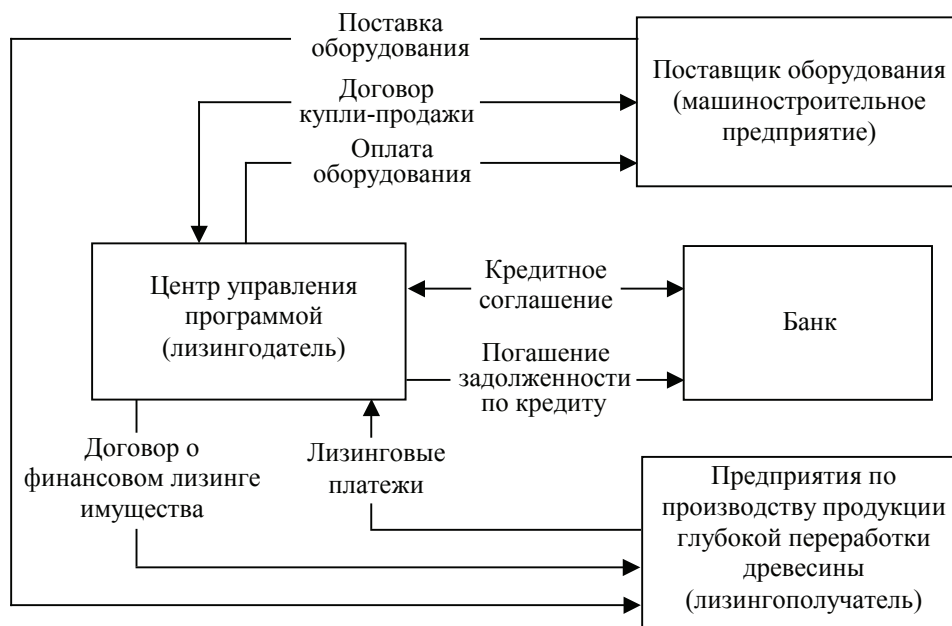


Рис. 3. Схема проведения операций по финансовому лизингу оборудования

При приведении организационно-правовой формы центра управления программой в соответствие с требованиями законодательства и получении лицензии на осуществление лизинговой деятельности он может выступать в качестве лизинговой компании.

Проведение операций по финансовому лизингу имущества может осуществляться по следующей схеме (рис. 3).

Описание схемы:

1. Банк осуществляет расчетно-кассовое обслуживание центра управления программой.

2. Между банком и центром заключается соглашение на открытие кредитной линии.

3. За счет кредитных ресурсов центр осуществляет покупку оборудования согласно заявкам и передает его лизингополучателю (по договоренности между центром и производителем оборудования в договоре купли-продажи может быть предусмотрена рассрочка платежа).

4. Лизингополучатель осуществляет лизинговые платежи в соответствии с графиком, предусмотренным договором о финансовом лизинге имущества.

5. Часть средств, поступающих от лизингополучателя, направляется на погашение задолженности по кредиту.

ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ГК «ТИТАН». ИСТОРИЯ КОМПАНИИ АЦБК. ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГК «ТИТАН»

Н.Б. ПИНЯГИНА, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук,
Д.В. КУЗЬМИН, ст. преподаватель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ

АЦБК является одним из лидеров отрасли. Комбинат – первый по величине производитель тарного картона в России и второй по варке целлюлозы. Доля АЦБК в общем объеме производства тарного картона России составляет более 24 %. Комбинат выпускает 9 % всей отечественной товарной целлюлозы, около 13 % целлюлозы по варке и 2 % бумаги.

Основным конкурентом АЦБК являются предприятия группы «Илим Палп», на долю которых приходится около 30 % картона, 60 % товарной целлюлозы, 40 % целлюлозы по варке и 7 % российского производства бумаги.

Третьим производителем по товарному отпуску целлюлозно-бумажной продукции является «Монди бизнес-Пейпер – Сыктывкар». Сыктывкарский комбинат производит около 9,5 % сваренной целлюлозы и 7 % картона. Выпуск целлюлозы и картона другими предприятиями значительно уступает лидерам отрасли.

Комбинат обладает рядом конкурентных преимуществ, позволяющих ему занимать лидирующие позиции на внутреннем рынке по всем основным позициям выпускаемой продукции.

Как отмечалось выше, одной из проблем, препятствующих динамичному развитию ЦБП, является износ основных фондов. Модернизация и техническое перевооружение бумажного и картонного производства на АЦБК позволили сократить износ основных фондов на комбинате с 83 % до 50 %, что выгодно отличает предприятие от конкурентов.

За годы своей деятельности АЦБК сумел привлечь в модернизацию и создание новых производств более 500 млн долл. США. Кроме того, это единственная лесопромышленная компания, которая за годы рыночных преобразований построила новое промышленное предприятие – крупнейшую в восточной Европе фабрику гофрокартона и гофротары в г. Подольске, вложив в ее создание 37 млн долл. США.

В стадии разработки находится еще ряд инвестиционных проектов. Предусматривается создание новых предприятий по производству тарного картона, гофрокартона и гофротары совместно с рядом ведущих европейских фирм. В Центральном регионе России намечено строительство крупнейшего в России картонного комбината с использованием макулатуры в качестве сырья.

История компании. История возникновения АЦБК



1940 г. – пущены в эксплуатацию первые цеха Архангельского целлюлозно-бумажного комбината. К концу года произведено почти 100 т небеленой целлюлозы и более 140 т оберточной бумаги.

С началом Великой Отечественной войны Архангельский ЦБК приступает к выпуску продукции для военных нужд.

В трудные послевоенные годы АЦБК наращивает мощности, увеличивая производство сульфитной целлюлозы и осваивая производство бумаги.

1968 г. – построено и сдано в эксплуатацию сульфат-картонное производство. Через год картон начинает поставляться на экспорт.

1975 г. – пущен завод по производству беленой сульфатной целлюлозы, задействована первая автоматизированная система управления производством (АСУП). С этого времени АЦБК становится многопрофильным крупнейшим предприятием страны, не имеющим равных по мощности в Европе.

1988 г. – осуществлен переход комбината на хозрасчет.

1992 г. – АЦБК становится акционерным обществом.

1994 г. – реструктуризация АЦБК, в ходе которой создается 11 самостоятельных дочерних предприятий.

1996 г. – кризис в отечественной промышленности, АЦБК оказывается на грани банкротства.

В 1997 г. – АЦБК становится компанией с почти 100-процентным частным капита-

лом. Крупный пакет акций концентрируется у производственно-коммерческого предприятия «Титан», значительные доли акций – у западных акционеров. Руководству комбината удалось вывести АЦБК из кризиса, создать сильную управленческую команду, которая смогла изменить ситуацию к лучшему и вывести комбинат в лидеры отрасли.

1998 г. – реформа организационно-управленческой структуры комбината. Образовано два открытых акционерных общества: «Архангельский ЦБК» (производство) и «Архбум» (снабжение и сбыт).

2001 г., 19 октября – сварена 25-миллионная тонна целлюлозы со дня пуска АЦБК в 1940 г.

2002 г., декабрь – АЦБК установил новый рекорд по объему производства за всю историю на существующих мощностях – более 720 тыс. т целлюлозно-бумажной продукции за год.

2003 г. – управляющей компанией Архангельского ЦБК становится фирма Pulp Mill Holding (Австрия).

2005 г. – 65-летие АЦБК.



История возникновения ГК «ТИТАН» [8]

История группы компаний берет свое начало с общества с ограниченной ответственностью производственно-коммерческого предприятия «ТИТАН», которое было создано 2 ноября 1990 г. За этот период оно из маленькой компании, основанной В.Я. Крупчаком, которая размещалась в одной комнате на ул. Садовой, выросло до динамично развивающегося многоотраслевого холдинга, известного как группа компаний (ГК) «ТИТАН», объединяющего сегодня более 20 предпри-

ятий, расположенных в Архангельской области и за ее пределами, на которых работают тысячи людей.

Сама идея создания корпоративной системы предприятий – группы компаний «ТИТАН» – родилась в 1995 г. Инициаторы проекта ставили своей целью активно способствовать развитию экономики Поморского края. Главным направлением деятельности ГК «ТИТАН» является сфера лесопромышленного комплекса Архангельской области. Сегодня «ТИТАН» является одним из крупнейших операторов лесосырья Северо-Запада с годовым объемом поставок древесного сырья на различные деревообрабатывающие предприятия и целлюлозно-бумажные комбинаты более четырех миллионов кубометров, из которых около 1,5 млн м³ заготавливаются собственными предприятиями компании. Помимо своих девяти леспромов, среди которых выделяются такие, как «Усть-Покшеньский ЛПХ», «Шалакушалес» и «Дмитриевский ЛПХ», и которые входят в состав ООО «Титан-Леспром», в сферу влияния компании подпадают десятки лесозаготовительных предприятий из разных регионов России, поставляющих свою продукцию по договорам с ней. Основными ее потребителями являются Архангельский ЦБК и Лесозавод №25. Холдинг ведет большую работу в сфере устойчивого и ответственного лесопользования. В 2005 г. были сертифицированы первые три леспромова группы компаний «ТИТАН» по принципам Лесного попечительского совета и прошел первый этап подготовки к сертификации цепи поставок ОАО «Лесозавод-25».

С момента создания группы компаний ее менеджеров отличали энергия, напористость, желание добиться успеха, нацеленность на постоянное развитие. Все действия подчинялись одному – делу и результату. Для этого широко использовался и используется отечественный и зарубежный опыт, новейшие технологии в области производства, менеджмента и предоставления услуг.

При этом все предприятия ГК «ТИТАН» заботятся о своих сотрудниках, стре-

мятся создать необходимые условия всему персоналу для достижения профессиональной наивысшей квалификации, обеспечить гарантии социальной защиты и достойную оплату труда.

Знаковым событием начала 2006 г. стал прием группы компаний «ТИТАН» в члены Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей).

Сейчас холдинг выходит на новый уровень своего развития. Перед его предприятиями ставится цель – стать лидером в области производства продукции и услуг для максимально широкого спектра клиентов.

Добиться этого можно, лишь осуществив необходимую реорганизацию, обеспечив эффективность менеджмента вплоть до уровня прямого производства, и все это на основе взаимовыгодного и уважительного партнерства как с потребителями, так и поставщиками. Но для общего успеха только этого недостаточно, предприятиям важно быть и социально ответственными, что достигается путем их активного включения в работу по сохранению окружающей среды, сотрудничеству и помощи различным ветвям власти в реализации социальных программ.

Библиографический список

1. Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Изд-во МГУ, 1995.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: «Дело», 1993.
3. Словарь-справочник менеджера / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Современный бизнес: учеб. в 2 т. Т. 1: / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви и др.; пер. с англ. – М.: Республика, 1995.
5. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 1016 с.
7. Боди, Зви, Мертон, Роберт. Финансы / Боди, Зви, Мертон, Роберт; Пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 592 с.
8. www.titangroup.ru.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКАХ МЯГКОЙ И ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. ТИХОМИРОВ, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

Рынок мягкой и офисной мебели Москвы и Московской области в настоящее время устойчиво развивается и динамично растет. По данным Федеральной службы государственной статистики, в данном регионе выпускается 31,1 % (391,86 млн долл.) всего объема производимой мебели и реализуется более 40,4 % (1171,6 млн долл.) общих продаж мебели в РФ. Стоит отметить, рынок мебели – один из самых успешно развивающихся сегментов товарного рынка России, и, несмотря на невысокую покупательскую способность большинства населения, объемы потребления ежегодно увеличиваются в среднем на 22–24 %. На сегодняшний день емкость рассматриваемых рынков данного региона составляет 1 251 млн долл. для мягкой мебели и 7 973 млн долл. для офисной. Данные цифры превышают существующие объемы потребления в 7–8 раз, с учетом вторичного и отложенного спроса. Причинами такого положения могут служить: повышение платежеспособности населения, появление стабильных категорий потребителей, т.н. «среднего» класса, расширение масштабов жилищного строительства и изменение системы ценностей конечных потребителей, повышение их требований к параметрам качества продукции.

Маркетинговый подход к решению задач, стоящих перед современными организациями, работающими на потребительских рынках, основан на изучении, формировании, развитии и удовлетворении потребностей тех экономических субъектов, которые выбраны в качестве потенциальных клиентов. Ориентация на потребителя может способствовать стремительному росту рыночной капитализации компании. Фирмы, которые понимают, как можно увеличить количество своих потребителей, приобретают большую долгосрочную ценность, чем те, которые ориентируются только на продукцию. Бесспорно, что предлагаемые той или иной фирмой товары или услуги являются важными составляющими

ми, но действительная долгосрочная ценность фирмы все больше и больше обеспечивается ее потребительской базой, а не ее «материальными активами» и продукцией.

Стоит признать, на современном российском мебельном рынке до сих пор работает ряд фирм, полагающихся только на продукцию, не учитывающих потребительские предпочтения и их изменение с течением времени. Данные организации при ответе на вопрос об ассортиментном перечне выпускаемой мебели, ее дизайне, технической оснащенности и цене ориентируются на уже существующие и продаваемые на рынке модели мебели; деятельность иностранных мебельных фирм. Данный метод работы имеет право на жизнь, но оптимальным и рациональным является изучение потребительских предпочтений посредством проведения маркетинговых исследований. Только обладая информацией подобного рода, фирмы-производители могут выработать маркетинговые стратегии для адаптации к постоянно развивающимся механизмам удовлетворения потребностей, чем облегчат свою главную задачу – увеличение продаж производимой продукции и получение прибыли.

Далее будут последовательно представлены результаты маркетинговых исследований рынков мягкой и офисной мебели. Эти исследования были количественными и проводились формализованными методами. Общее количество опрошенных респондентов составило 900 человек и 108 коммерческих организаций. Целью данных исследований было установление общих закономерностей и отличительных особенностей поведения потребителей на рынках мягкой и офисной мебели. Это отношение к качественным показателям товара, к комплектации мебели, ценовые предпочтения и отношение потребителей к СМИ. С помощью результатов исследований были подтверждены многие гипотезы о потребительском поведении.

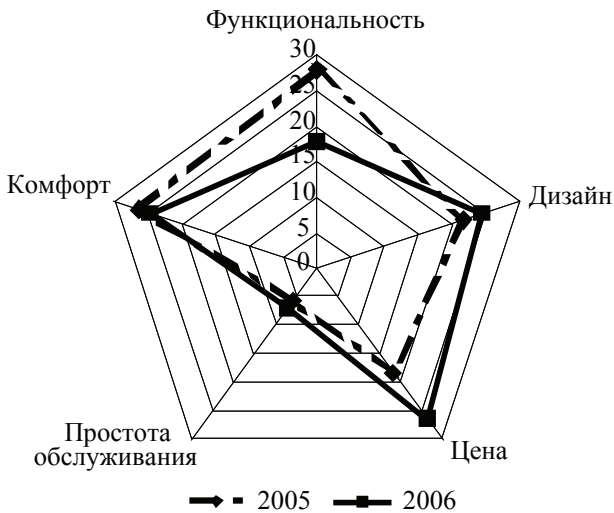


Рисунок. Изменение степени значимости различных характеристик мягкой мебели для потребителей в 2005–2006 гг.

Первыми будут рассмотрены тенденции на рынке мягкой мебели. Изменился такой важный показатель, как уровень семейного дискретного дохода респондентов. Если в 2005 г. доходом менее 7 тыс. руб. обладали 12,5 % респондентов общей выборки, то в начале 2006 г. – 12 %, а в конце – 6,7 %. Средним (от 7 до 30 тыс. руб.) свой доход назвали: в первом исследовании 58,6 %, во втором – 65,4 %, в третьем – 56,7 % опрошенных. Наибольшее изменение произошло в сегменте людей с доходом свыше 30 тыс. рублей. Если в конце 2005 г. их было 28,9 %, то в конце 2006 г. уже 36,7 %. Этот факт можно связать с установлением общей благоприятной экономической ситуации в стране и, частично, с удорожанием денежной массы. Несмотря на общее увеличение доходов, респондентов, считающих свое материальное положение стабильным и достаточным, стало только на 5,5 % больше (31,3 % по сравнению с 25,8 %). Остальные оценивают материальное положение как заниженное, недостаточное и временное.

Оптимальной частотой смены мягкой мебели один раз в пять лет назвали в 2005 г. 33 % респондентов, в 2006 г. – 44,6 % и 46,6 %. Остальные опрошенные по ряду причин считают, что мягкую мебель необходимо менять реже. За смену мебели раз в десять и раз в двадцать лет в первом исследовании высказались 67 %, во втором 55,4 % и в третьем 53,4 % опрошенных. Данная положительная

динамика позволяет утверждать, что при неизменности других факторов продажи мебели будут возрастать.

По сравнению с прошлым годом больший процент потребителей отдает предпочтение мягкой мебели отечественного, а не зарубежного производства. Если в 2005 г. мебель, выпущенную в России, купили бы 53 % потребителей, то в 2006 г. – 72,5 %. Объясняется это ростом уровня качества и дизайна российской мебели при более низкой цене, чем у зарубежных аналогов. Улучшилась осведомленность покупателей о фирмах-производителях. Наиболее известными заводами-производителями являются «Аллегро-классик», «Шатура», «8 марта» и «МООН». Стал более востребован дополнительный сервис при приобретении мебели. Если в 2005 г. отсутствие доставки в месте продажи негативно повлияло на положительное решение о покупке у 68,8 % опрошенных, то в 2006 г. 81 % респондентов отказались бы от приобретения мебели без этой услуги.

Изменилась градация предпочтительной цены мягкой мебели. В 2006 г. уменьшился процент потребителей, предпочитающих мебель дешевого сегмента до 5 тыс. руб. (с 14,2 % до 6,3 %) и мебель дорогого сегмента свыше 30 тыс. руб. (с 23,8 % до 20,7 %). Но увеличилось количество потребителей, желающих приобретать мебель среднего ценового сегмента от 10 до 30 тыс. руб., с 62,1 % в 2005 г. до 73 % в 2006 г.

Изменились приоритеты, отдаваемые потребителями различным характеристикам мягкой мебели. Данные изменения, произошедшие за один год, представлены на рисунке.

Как видно из рисунка, в 2006 г. респонденты стали считать более важными характеристиками цену (26,3 % по сравнению с 18 %) и дизайн (24,3 % по сравнению с 21 %); менее важной характеристикой – функциональность мебели (17,6 % по сравнению с 27,9 %). Значение комфортабельности мебели не изменилось – эта характеристика важна для четверти респондентов как в 2005 г., так и в 2006 г.

Наиболее популярным комплектом мягкой мебели является «диван + 2 кресла». Его выбрали 48 % респондентов в 2005 г. и 47 % в 2006 г. Снизилась популярность комп-

лектов «диван + 1 кресло» (с 15 % до 12,3 %) и «диван» (с 16 % до 11,7 %). Стали более востребованы угловые диваны. Если в первом исследовании их выбрали 18 % опрошенных, то в последнем 26,3 %.

Изменились предпочтения материалов обивки мягкой мебели. В 2006 г. стала более востребована тканевая обивка мебели (64 % по сравнению с 50,8 %) и менее востребована обивка кожей (17,3 % по сравнению с 27,5 %) и комбинированными материалами (15,3 % по сравнению с 18 %). Если в 2005 г. можно было выделить два предпочитаемых респондентами механизма раскладки – «французская раскладушка» (26 %) и «книжка» (40 %), то в 2006 г. мнения о механизмах раскладки мебели разделились приблизительно поровну между четырьмя типами – «книжка» (29 %), «французская раскладушка» (37 %), «аккордеон» (23 %) и «дельфин» (27 %).

Далее рассмотрим основные тенденции на рынке офисной мебели в сегменте ее потребления организациями, фирмами и предприятиями. Опрашивались сотрудники коммерческих организаций различного размера с различным товарооборотом, ответственные за принятие решений о приобретении офисной мебели. Выборка строилась методом «снежного кома».

Оптимальной частотой смены офисной мебели один раз в пять лет назвали в первом исследовании 30,1 % респондентов, во втором – 37,1 %. Один раз в три года менять мебель хотели 13,6 % руководителей в начале года, в конце – 40 %. Уменьшился процент опрошенных, считающих, что мебель необходимо менять редко (с 46 % до 11 %). Данная положительная динамика позволяет утверждать, при неизменности других факторов продажи офисной мебели будут воз-

растать. Мотивы к смене мебели изменились незначительно. Основным мотивом является износ старой мебели (47,9 % и 60 %). Увеличение штата сотрудников и появление новых помещений является мотивом к смене у 20 % и 26 % опрошенных.

Взгляды потребителей относительно комплектации операционного рабочего места остались неизменны. Рабочее место должно включать офисный стол (96 % и 99 %), кресло (94 % и 99 %), тумбу (66 % и 71 %) и шкаф для документации (79 % и 77 %). Стеллажи, столы для переговоров и стулья должны входить в базовый комплект мебели, по мнению менее трети респондентов, как в начале 2005 г., так и в конце. Претерпели изменения предпочтения цветовой гаммы мебели. Возросла популярность мебели, имитирующей цвета натурального дерева (с 38 % опрошенных до 51 %), и мебели теплых тонов (с 28 % до 34 %). Снизился процент респондентов, выбирающих конкретные цвета и холодные тона мебели.

Для большинства потребителей неважна страна-производитель офисной мебели (52 % и 40 %). Увеличился с 21 % до 37 % респондентов, выбирающих мебель зарубежного производства и, соответственно, снизился с 26 % до 22 % – выбирающих отечественных производителей. Стилевые предпочтения претерпели лишь незначительные изменения. Классический стиль признали основным 46 % опрошенных в первом исследовании и 45,7 % во втором. Снизилось количество приверженцев стиля модерн с 32 % до 22,7 %, но возросла с 13 % до 28 % доля выбирающих стиль «Хай-тек».

Изменение ценовых предпочтений респондентов, произошедшее за год, представлено в таблице.

Т а б л и ц а

Изменение ценовых предпочтений респондентов на рынке офисной мебели в 2005 г.

Предпочтительная цена офисной мебели	Процент респондентов в начале 2005 г.	Процент респондентов в конце 2005 г.	Изменения
от 11 до 25 тыс. руб.	34,4 %	25,7 %	- 8,7
от 25 до 35 тыс. руб.	43,8 %	40	- 3
от 35 до 70 тыс. руб.	13,6 %	31,4 %	17,8
Свыше 70 тыс. руб.	8,2 %	2,9 %	- 5,3
Итого	100 %	100 %	

Из данных таблицы видно, что снизился процент руководителей, выбирающих мебель недорогого сегмента (с 34,4 % до 25,7 %) и дорогого «премиум» класса (с 8,2 % до 2,9 %). Преобладающее число респондентов выбирает мебель средней ценовой категории. В течение года респондентами стал более востребован дополнительный сервис при приобретении мебели для офиса: доставка (с 91,4 % до 95,9 %) и сборка (с 80,8 % до 85 %), дизайн-проектирование (с 24,6 % до 25,7 %), гарантийное обслуживание (с 16,4 % до 57,1 %), включающее ремонт.

В заключение стоит отметить, что состояние любых рынков меняется, а тем более таких стремительно развивающихся, как российский мебельный рынок. Для успешной работы и удержания своих позиций фирмам, работающим в данной сфере, необходимо постоянно отслеживать изменения, происходящие в сознании потребителей. Это, наряду с конъюнктурными исследованиями, позволит выработать комплекс маркетинговых стратегий развития бизнеса, направленных на средне- и долгосрочную перспективы, что является залогом коммерческого успеха деятельности.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

З.И. ФЕТИЩЕВА, *проф. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук*

Являясь крупнейшей лесной державой мира, Россия по объему заготовки древесины находится на четвертом месте, уступая США, Канаде и Бразилии. Более 180 млн м³ древесины заготавливается сегодня в Российской Федерации, что составляет всего 6 % от общего объема заготовки в мире; при эффективном использовании расчетной лесосеки эта величина может составлять 17–18 %. В мировом объеме экспорта лесопромышленной продукции удельный вес России составляет всего 2 %, причем величина экспортной выручки по ЛПК ниже, чем в развитых странах, из-за реализации на экспорт значительной части заготовленной древесины в круглом виде (35 % в структуре лесного экспорта России) и малого объема продукции деревообрабатывающих производств (23 % – пиломатериалы). При этом в страну ввозится в качестве импорта продукция глубокой переработки.

Несовершенная структура лесного экспорта вызвана недостатком производственных мощностей и технической отсталостью производства. Износ основных средств на лесозаготовках составляет более 70 %, что приводит к повышенному расходу топлива и смазочных материалов, увеличению затрат на техническое обслуживание и ремонт и общих расходов по содержанию и эксплуатации техники.

Повышение объема лесозаготовок возможно за счет развития лесного машиностроения. В связи с сокращением выпуска лесозаготовительных машин отечественного производства произошло проникновение зарубежной техники в российские леса. Несмотря на ее преимущества, по оценкам специалистов себестоимость заготовки древесины увеличивается в среднем в 1,5 раза, а стоимость лесобумажной продукции – на 7–10 %. Следует заметить, что новая импортная техника стоит в среднем 270–350 тыс. евро, а к российским лесопользователям в большом объеме попадает техника, которая уже отработала в европейских лесах амортизационный период, и стоимость ее реализации составляет почти 50 % от новой. Однако приобретение лесозаготовительной техники иностранного производства по остаточной стоимости (а это более 5 млн руб.) не сокращает затраты на ее содержание и эксплуатацию. Анализ данных по использованию в производственных условиях харвестеров и форвардеров в условиях лесопользования Северо-Западного региона показал, что эксплуатационные расходы на 15–20 % выше по сравнению с отечественными машинами аналогичного назначения. Основной задачей российского лесного машиностроения в настоящее время является повышение качества изготовления машин

и внедрение сервисного обслуживания техники в течение всего периода эксплуатации, создание в кратчайшие сроки операционных машин для лесозаготовок. Одновременно необходимо организовать подготовку и обучение операторов многооперационных машин в лесотехнических школах (возрождение) и лесотехнических вузах, в том числе МГУЛ. По разным источникам, потенциал лесопромышленного комплекса оценивается от 250 до 625 млрд долл. США. Это подтверждается недостаточным использованием лесосырьевых ресурсов в азиатской части страны, где сосредоточено 75 % запасов древесины, а объем заготовленной древесины составляет 38 %, фанеры – 10 %, бумаги и картона – 8 % от общего объема.

Рациональное использование лесных ресурсов в первую очередь зависит от наличия и состояния лесных дорог. В России протяженность лесных дорог составляет 1,2 км на 1000 гектаров леса; это самый низкий показатель по сравнению с развитыми лесопромышленными странами (например, в Финляндии на 1000 га приходится 40 км лесных дорог, в Германии – 45). Освоение новых лесных массивов связано с увеличением расстояния вывозки, которое сегодня составляет 70 км, а в отдельных регионах – 150 км. В 90-е годы для развития лесной промышленности ежегодно строилось более 10 тыс. км лесовозных дорог, причем значительная доля затрат покрывалась государственным финансированием. Сегодня из-за убыточности лесозаготовительных предприятий прекратилось как строительство, так и содержание лесовозных дорог, затраты по которым относятся, как известно, на себестоимость продукции лесозаготовок.

Развитие глубокой переработки древесины эффективно при рациональной работе лесозаготовительной отрасли, которая возможна при развитой инфраструктуре, сопровождающейся ежегодным строительством лесных дорог. Для освоения лесных ресурсов необходимо ежегодно строить 6–8 тыс. км магистральных дорог при объеме финансирования на эти цели не менее 18 млрд руб. Однако строительство лесных дорог, особенно магистральных, может входить в общую

единую систему транспортного освоения регионов России и развития других отраслей народного хозяйства.

Основой успеха развития лесопромышленного комплекса является его нормативно-правовое обеспечение, включающее Лесной кодекс, принятый Государственной Думой 8 ноября 2006 г.; законодательные нормативные акты; отраслевые соглашения; сметно-нормативные документы, утвержденные Госстроем России по объектам производственного (в том числе по строительству дорог) и жилищно-гражданского (в том числе домостроение) назначения и другие проектно-нормативные документы.

Законодательное, нормативно-правовое и методическое обеспечение лесопромышленного комплекса, либо источники их получения должны освещаться отраслевыми средствами массовой информации с тем, чтобы отечественные производители максимально использовали имеющиеся материалы, сэкономили средства и проявляли лесную и экономическую эрудицию при принятии проектных решений и разработке направлений международного сотрудничества в области развития ЛПК. Например, в качестве одного из направлений развития отрасли иностранные представители предложили разработку проектно-сметной документации строительства лесовозных дорог. Такое предложение не должно быть принято, так как исследования и расчеты в условиях отечественного лесопользования российские специалисты выполнят более качественно и эффективно.

Недостаток нормативно-методических разработок отражается на результатах реализации лесопромышленной продукции. Так, огромные убытки имеют место при реализации древесины в круглом виде, так как учет древесины осуществляется с корой, составляющей 10 % от ее объема, а пошлина начисляется на весь объем. Следовательно, необходим нормативный акт, расшифровывающий начисление пошлины без учета коры.

В развитии лесопромышленного комплекса особое внимание следует уделять разработке проектных решений. Известно, что ошибки, допущенные при проектировании объектов, а впоследствии – при строи-

тельстве, будут отражаться на деятельности предприятия и его финансовых результатах в течение всего периода эксплуатации. Так, в Северо-Западном регионе при значительных объемах отходов производства, пеллетные заводы загружены всего на 25 % ввиду отсутствия сырья в месте их расположения (неправильно выбрана территория строительства, то есть место размещения объекта).

Сегодня назрела необходимость создания производственных мощностей для производства биотоплива с обеспечением внутреннего рынка и отправки на экспорт. Сырьем для пеллетного производства являются древесина, щепа, опилки, древесные отходы, стружка, древесная мука. Планируется строительство заводов по производству пеллет в Томской области, Сыктывкаре, Ветлужском районе. Оборудование для производства поставляют немецкие, итальянские и американские компании, имеются и отечественные разработки. В связи с высокой себестоимостью производства (600–900 руб. за 1 т), реализация биотоплива в значительном удельном весе имеет экспортную направленность. Однако Карелия и Ленинградская область постепенно переводят котельные на использование пеллет. В Швеции, например, 80 % теплоснабжения базируется на возобновляемых энергоресурсах. Энергосодержание 1 кг пеллет соответствует 0,5 л жидкого топлива.

Наиболее доступный и реальный путь ускорения развития лесопромышленного комплекса – это совершенствование индустрии деревянного домостроения путем увеличения мощностей по производству деревянных домов с внедрением новых конструктивных материалов, прогрессивных технологических решений. При этом важное значение имеет разработка и внедрение типовых проектов домов с учетом условий отдельных регионов и потребностей различных слоев населения. Деревянные дома дешевле кирпичных или панельных на 35–50 %. Однако удельный вес деревянного домостроения в общем объеме индивидуального жилищного строительства в настоящее время не превышает 10 %. Развитие малоэтажного деревянного домостроения позволит лесопромышленному комплексу внести значительный вклад в реализацию

национального проекта по жилищному строительству в России.

Совершенствование производства и строительство новых мощностей лесопромышленного комплекса требуют значительной величины капитальных вложений. Последние годы новые предприятия не строятся, а обновление действующих осуществляется медленными темпами.

Наибольший удельный вес инвестиций наблюдается в деревообрабатывающую промышленность, превышая уровень инвестиций в целлюлозно-бумажную отрасль. В целом по лесопромышленному комплексу привлеченные инвестиции в общем объеме составляют за последние годы около 50 %. Это свидетельствует о высоком уровне использования собственных средств предприятий. Отмечается снижение доли инвестиций в технологические машины и оборудование.

Основными мерами по привлечению инвестиций в лесопромышленные производства можно считать: участие государства в создании инфраструктуры при освоении новых лесных районов; обеспечение предприятий сырьем на длительную перспективу; введение льгот при налогообложении в случае направления средств на капитальное строительство; снижение экспортных пошлин на продукцию глубокой переработки; передача участков лесного фонда в длительную аренду и др.

По оценкам специалистов, общая потребность в инвестициях для лесопромышленного комплекса на период 2007–2015 гг. в ценах 2004 г. составит (оценочно) 1042,9 млрд руб., из них привлеченные средства – 70 %. Инвестиции в новое строительство составят 323,6 млрд руб.; бюджетное финансирование – 31 %.

На инвестиционную привлекательность оказывают влияние вид производства, сроки строительства и окупаемости капитальных вложений. Так, высокая капиталоемкость целлюлозно-бумажных производств снижает инвестиционную привлекательность. Однако инвестиции в первую очередь необходимы именно в эту отрасль, так как Россия по уровню глубокой химической переработки древесины отстает от развитых

лесопромышленных стран мира. Величина стоимости лесопродукции, полученной с 1 м³ заготовленной древесины в Российской Федерации составляет 67 долл. США, а в странах с развитой лесопромышленной деятельностью этот показатель составляет 235–335 долл. США.

Реализация основных путей развития лесопромышленного комплекса позволит повысить объемы производства основных видов лесопродукции с одновременным освоением новых лесных массивов, их конкурентоспособность и восстановить позиции на мировых рынках.

О ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

З.И. ФЕТИЩЕВА, *проф. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук,*
И.Н. НАЗАРЕНКО, *доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук*

Методология формирования цен и ценообразования в условиях рыночных отношений является основой ценовой политики предприятия. В настоящее время общепринятой единой классификации ценовых методов и методики ценообразования не существует. В связи с этим каждому предприятию при выработке ценовой политики целесообразно учитывать типы рынков и систему государственного ценообразования. Ценовые методы – методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии. Независимо от применяемых методов методология ценообразования с учетом мировой и отечественной практики включает следующие направления:

- исследование процесса ценообразования и определение роли и функции цены на предприятии;
- оценка спроса на выпускаемую продукцию;
- анализ затрат на производство и реализацию продукции;
- информационная оценка, изучение и анализ деятельности конкурентов, выпускающих аналогичную продукцию;
- обоснование и выбор стратегии ценообразования на предприятии;
- исследование экономических рычагов по формированию и управлению ценообразованием на предприятии;
- определение методических основ проектирования цен на выпускаемую продукцию.

При одинаковом методологическом подходе методы ценообразования на различ-

ные виды продукции, вырабатываемые предприятием, могут быть различны и учитывать разные группы факторов.

Классификация методов ценообразования на предприятии может быть представлена в виде их группировки по следующим направлениям:

- 1) зависящие от ценовой стратегии предприятия;
- 2) зависящие от особенностей продукции;
- 3) влияющие на психологию потребителя.

Первая группа методов ценообразования связана с положением на рынке, со степенью монополизации данным предприятием рынка. Если предприятие является ярко выраженным монополистом, то его не интересуют методы ценообразования, так как ценовая стратегия сводится либо к поддержанию на рынке монопольно высоких цен на свою продукцию, либо, при возможности, к поднятию этих цен с целью получения монопольно высокой прибыли, не давая потребителям дополнительного количества продукции.

Предприятия-монополисты при монопольном положении на рынке наращивают свои доходы только за счет повышения цен без увеличения количества продукции; они не нуждаются в разнообразии и поиске методов ценообразования на свою продукцию.

Предприятия, не являющиеся монополистами, находятся в условиях конкуренции и не имеют возможности повышать цены на свою продукцию. Чтобы получать больше прибыли, они должны увеличивать объемы реализации

продукции. Однако при усилении конкуренции увеличение объема реализации продукции возможно только при снижении цен.

Вторая группа методов ценообразования показывает ценовую политику предприятия при выпуске товаров-новинок, при возможности учета товаров в параметрических рядах, при формировании цены с учетом потребительского эффекта.

Предприятие, выпуская товары-новинок, применяет высокий уровень цен путем «снятия сливок», то есть максимума прибыли, используя повышенный спрос на данный товар. Такую политику называют агрессивной ценовой политикой предприятия. Однако таким предприятиям, чтобы поддерживать спрос на товары-новинок, необходимо постоянно находиться в условиях быстрой обновляемости ассортимента продукции (один товар «кормит» другой).

Метод расчета цены на новый товар путем корректировки цены базового, ранее выпущенного аналогичного товара применяется предприятием на такие товары, основные потребительские параметры которых поддаются четкому количественному определению, то есть выстраиваются в параметрический ряд. Такой метод формирования цены называется параметрическим; используется при расчете цен на телевизоры одной марки, но разных диагоналей; на холодильники одной марки, но разных объемов; находит применение на лесопромышленных предприятиях при производстве пиломатериалов, погонажных изделий, древесноволокнистых и древесностружечных плит, домостроения, мебели и т.п.

Третью группу методов ценообразования называют методами борьбы за потребителя, или психологическими ценовыми методами. В настоящее время известно несколько таких методов.

Метод дифференцированного ценообразования базируется на гетерогенности покупателей, в связи с чем одна и та же продукция может продаваться разным покупателям по разным ценам. При этом может применяться неявная дискриминация покупателей. Например, установление разных цен на продукцию (работы, услуги) в зависимости от времени

суток, дня недели. Деловые люди не ориентируются на эту дифференциацию. Однако низкооплачиваемые категории используют эту дифференциацию и значительно повышают общую выручку от реализации.

Метод комплексного ценообразования применяется в отношении продукции, которая может продаваться изолированно и в комплекте с какой-либо основной продукцией. Продукция, продаваемая изолированно, обычно имеет более высокую цену, чем при ее реализации в комплекте. Разница в цене может при этом учитываться в качестве дополнительных затрат, а значит, и цены основного товара. Потребителя же реклама более дешевой продукции может стимулировать к покупке целого комплекта, что значительно выгоднее продавцу.

Метод ценообразования с подарками основан на применении системы мелких подарков при покупке относительно дорогой продукции. Обычно это подарки мнимые, так как расходы на них учитываются в калькуляции основной дорогой продукции. Реже эти подарки являются действительными, когда замедляется процесс реализации основной продукции и требуется ускорение.

Метод дифференциации цен в зависимости от оформления товара основан на разработке разных цен на один и тот же товар в зависимости от места и формы его реализации (например, реализация продукции лесопромышленного комплекса в магазине, на ярмарке, в супермаркете). Эти завышения цен не всегда связаны с действительным удорожанием продукции.

Метод ценовой рекламы используется в местах, где совершаются не единичные покупки, а в наборах или в сочетаниях. Например, при входе размещена реклама: «У нас Вы приобретете самую дешевую продукцию (указывается вид) в районе». Все соответствует действительности, но вы покупаете не одну эту продукцию, а еще ряд других. А именно эти виды продукции оказываются дороже, чем в других местах реализации. Повышенные цены распределяются по ряду продукции. Чем больше число продукции с повышенными ценами, тем больше можно снизить цену на рекламируемую.

Метод правильного объявления цены основан на использовании психологии покупателя. Психологически правильное объявление цены заключается в том, чтобы не округлять цену до более высокого числового разряда; цена 999 руб. принципиально разумнее цены 1000 руб. на один и тот же товар, хотя разница небольшая. Психологически покупатель отдает предпочтение цене 999 руб.

Учет различных групп факторов и направлений исследования, оказывающих влияние на формирование и классификацию методов ценообразования, позволяют предприятиям совершенствовать ценовую политику в условиях рыночных отношений.

Действующие цены на отдельных предприятиях и в отраслях народного хозяйства взаимосвязаны единым подходом к формированию затрат на производство и реализацию продукции (работ и услуг), финансовых результатов и другими ценообразующими факторами. Повышение или снижение цен в одной отрасли может вызвать изменение в уровне цен других отраслей (капитальное строительство; лесная, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность; машиностроение; металлургическая промышленность и др.). Особое влияние на ценообразование во всех отраслях народного хозяйства и на отдельных предприятиях оказывает изменение цен на продукцию естественных монополий.

Цена на любой вид продукции состоит из отдельных элементов, соотношение которых в процентах (долях) показывает ее структуру. По структуре цены можно определять влияние каждого из элементов на формирование цены.

Основным элементом в цене продукции является ее себестоимость, то есть все затраты предприятия на производство и реализацию этой продукции. Формируя цену, каждое предприятие стремится к тому, чтобы возместить все эти затраты и получить такую величину прибыли, которой было бы достаточно для расчетов с государством в виде налогов, уплаты других платежей, источником которых является прибыль для производственного и социально-экономического развития предприятия.

Особое место в элементах цены занимают косвенные налоги в виде акцизов и налога на добавленную стоимость, оплачиваемые потребителем. Закон устанавливает порядок обложения акцизами реализуемых товаров (это предметы не первой необходимости: вино-водочные изделия, легковые автомобили, ювелирные изделия, бриллианты, меховые изделия и т.п.). Ставки акцизов устанавливаются и утверждаются Правительством Российской Федерации. Суммы акцизов определяются плательщиками самостоятельно, исходя из объемов реализованных товаров и установленных ставок, и вносятся в бюджет.

Связующим звеном производителей с потребителями являются посреднические и торговые организации. Их участие в цене реализации выражается в виде учета надбавок, обеспечивающих им возмещение издержек по продвижению товаров и получение определенной величины прибыли.

Действующие в настоящее время цены можно условно классифицировать на договорные, государственные и мировые. Однако такая классификация считается укрупненной, так как она не показывает разновидности цен каждой группы в зависимости от множества факторов и признаков, оказывающих влияние на их формирование. Поэтому цены, действующие в рыночной экономике нашей страны, целесообразно классифицировать по следующим основным признакам.

1. В зависимости от сферы обслуживания:

- оптовые цены на продукцию различных отраслей промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию крупными партиями другим предприятиям различных отраслей и снабженческо-сбытовым организациям;

- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее в значительных объемах промышленным предприятиям и другим организациям для дальнейшей переработки или посредникам в виде торгово-закупочных и снабженческих организаций;

- цены государственных заказов, по которым государственные органы для решения национальных задач приобретают продукцию

народно-хозяйственного, стратегического и социального значения. Это отдельные виды сырья, топлива, зерна, хлопка и др., направленные на формирование централизованных государственных фондов;

- цены на строительную продукцию, показывающие сметную стоимость объектов и удельную стоимость отдельных видов работ и конечной продукции, которые при заключении договоров подряда могут стать договорными (контрактными);

- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;

- тарифы (цены на услуги) грузового и пассажирского транспорта и на платные услуги населению. Они могут быть оптовыми и розничными.

2. В зависимости от метода включения транспортных расходов в цену продукции, т.е. от вида франко.

В зависимости от возмещения транспортных расходов потребителями поставщики продукции устанавливают различные цены франко, показывающие место формирования цены и транспортные расходы, оплачиваемые поставщиком. Действуют цены: франко-склад поставщика, франко-станция отправления, франко-станция назначения, франко-склад потребителя, франко-граница, ФАС, ФОБ, КАФ, СИФ.

3. В зависимости от сферы регулирования:

- свободные цены, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения. При этом покупатель и продавец не связаны никакими обязательствами;

- договорно-контрактные цены, устанавливаемые по соглашению сторон; покупатель и продавец, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства. Договорная цена – это цена, устанавливаемая по соглашению сторон (продавца и покупателя) на определенный объем продукции и на определенные сроки; она учитывает предложение и спрос на данный товар. В системе применяемых цен договорные цены наибольшим удельным весом определяют рыночную экономику;

- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные меры;

- регулируемые цены, устанавливаемые под контролем государства или отдельных субъектов федерации.

Государственные цены в условиях рыночной экономики устанавливаются на продукцию предприятий-монополистов, базовые ресурсы страны и социально-значимые товары. При этом регулирование может быть прямым путем установления фиксированных цен, предельных коэффициентов изменения цен, надбавок, предельного уровня рентабельности к цене или косвенным путем влияния на цены через структуру налогов и изменение налоговых процентных ставок.

В России государственное регулирование ценообразования осуществляется в соответствии с Указом Президента от 28 февраля 1995 года № 221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)», который предоставил право вводить федеральным органам исполнительной власти и органам исполнительной власти субъектов РФ регулируемые цены, тарифы и надбавки на определенные виды продукции производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги. Регулируемые цены в зависимости от территории действия различаются следующим образом. Регулируемые цены могут быть едиными (поясными), устанавливаемыми федеральными органами исполнительной власти на следующие виды продукции и услуг:

- газ природный (кроме реализуемого населению и жилищно-строительным кооперативам);

- электроэнергия и теплоэнергия;

- продукция оборонного производства;

- продукция ядерно-топливного цикла;

- драгоценные металлы и сплавы;

- перевозки грузов, погрузочно-разгрузочные работы на железнодорожном транспорте;

- перевозки пассажиров, багажа, грузов и почты на железнодорожном транспорте (тарифы грузового и пассажирского транспорта), кроме пригородного сообщения и др.

Регулируемые цены могут быть также региональными (зональными), устанавливаемыми органами исполнительной власти регионов с учетом особенностей их отдельных территорий и географических, природных, климатических, социальных и экономических условий на следующие виды продукции и услуг:

- газ природный, реализуемый населению и жилищно-строительным кооперативам;
- электроэнергия и теплоэнергия;
- топливо твердое, топливо печное бытовое и керосин, реализуемые населению;
- оплата населением жилья и коммунальных услуг (тарифы на платные услуги населению) и др.

4. В зависимости от времени действия:

- твердые (постоянные), которые не меняются в течение всего срока действия контракта;
- текущие, меняющиеся в рамках одного контракта и отражающие изменение ситуации на рынке;
- сезонные, действующие в пределах определенного периода времени;
- скользящие, устанавливаемые на изделия с длительным сроком изготовления (учитывают изменения в издержках производства за период изготовления продукции).

В классификации отдельно выделяются цены, используемые в статистике: текущие, средние, сопоставимые, неизменные. Статистические цены являются обобщенными, позволяют рассматривать динамику, изменения физических объемов производства и реализации продукции, осуществлять анализ стоимостных показателей и др.

Особой разновидностью являются мировые цены, применяемые в международной торговле. Мировая цена – это цена конкретного товара на данном мировом товарном рынке. Если мировой рынок – это сфера международного обмена, не связанная с определенным товаром, то мировой товарный рынок – это часть общего мирового рынка, где ведется торговля определенным товаром. Для него характерны следующие основные признаки:

- крупномасштабность сделок;
- регулярность обменных операций по данному товару между странами;

– ведение торговли в свободно конвертируемой валюте (СКВ).

Понятие мировой цены связывается с понятием мирового товарного рынка. Мировые цены оказывают активное влияние на внутренние цены всех стран в качестве оптимальных ориентиров. Однако в международной торговле может быть множество цен на один и тот же товар, так как в цене отражаются специфика региона, условия и время коммерческих сделок.

Величина мировой цены, формирующаяся под действием мирового товарного рынка, зависит от особенностей товара, от формы его продажи и от наличия информационных источников. Так, для сырьевых и топливных продуктов мировая цена определяется по уровню цен стран-экспортеров, формируемых на месте их добычи (производства); это цены на нефть, газ и др.

Мировые цены для биржевых товаров, то есть для товаров, реализуемых через международные биржи, устанавливаются на основе биржевых котировок, привязанных к месту торгов (к бирже), а не к производителю. Это цены, например, на алюминий, электротехническую медь, рафинированный свинец и др.

Формирование мировых цен может осуществляться и на аукционах, если сохраняется масштабность и регулярность торгов. Например, мировыми называют цены чайных аукционов (Лондонский, Индийский), пушных аукционов и др. Эти цены рассматривают в качестве ориентира для объявления собственной цены на мировом товарном рынке.

По неоднородной продукции (обувь, парфюмерия и др.) источниками ценовой информации являются:

- цены предложений крупных фирм;
- прейскуранты и ценники, выпускаемые фирмами;
- рекламные проспекты и каталоги фирм;
- цены фактических сделок (контрактные цены, которые являются труднодоступными).

Мировые цены служат главным ориентиром при формировании внешнеторговых цен.

Под внешнеторговыми ценами понимают цены на экспортируемую продукцию и импортируемые зарубежные товары и услуги.

Условия и принципы формирования внешнеторговых цен зависят от государственной внешнеторговой и таможенной политики, основные направления которой заключаются в создании условий по обеспечению конкурентоспособности продукции, реализуемой на внешнем рынке, поддержанию и защите отечественных производителей, совершенствованию и регулированию налогообложения и таможенных пошлин.

Основные правила формирования экспортной цены также зависят от характера товара (однородный или неоднородный).

Для однородной продукции, регулярно и в больших объемах продающейся на мировом товарном рынке, исходной информацией при установлении экспортной цены служат котировки международных бирж, а также цены аукционов, торгов. То есть для установления экспортной цены выполняют следующие задачи:

- выбор цены-ориентира;
- учет комплекса поправок по качественной характеристике товара, по условиям транспортировки, хранения, страхования;
- учет таможенной экспортной пошлины.

Ставки таможенных пошлин дифференцируются в зависимости от характера экспортируемой продукции: выше ставка по сырьевым товарам, энергоносителям; ниже – по готовой продукции, конкурентоспособность которой на мировом рынке поддерживается каждым государством.

Определение экспортной цены на неоднородную продукцию осуществляется с соблюдением следующих основных правил:

- в расчет должны приниматься цены минимум трех-четырех фирм – ведущих производителей и экспортеров данного товара (а не фирм-посредников);
- необходимо следить, чтобы используемые для ориентира цены не были внутрикорпорационными, отражающими не конъюнктуру мирового рынка, а решение задач внутри корпорации;

– учитывать комплекс поправок (по качеству, параметрам и т.д.).

Уровень контрактной внешней цены может устанавливаться путем прямых переговоров в процессе согласования интересов продавца и покупателя с учетом таможенных тарифов.

В составе цены на экспортную продукцию (однородную и неоднородную) могут учитываться поправки:

- за условия платежа (например, при оплате наличными и при досрочной оплате цена на продукцию снижается);
- за условия реализации (при покупке оптом цены могут быть снижены) и т.д.

Таким образом, экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации реализуют отечественные товары и услуги на мировом рынке.

Формирование цен на импортную продукцию предопределяется конъюнктурой не внешнего, а внутреннего национального рынка и правилами внутреннего ценообразования. Цены на импортную продукцию устанавливаются на базе контрактных цен с учетом таможенных пошлин, валютного курса и расходов, связанных с реализацией импортируемой продукции внутри страны. Помимо этого в структуре цены импортируемой продукции всегда присутствуют косвенные налоги, как и по аналогичной продукции отечественного производства. Цену на импортируемую продукцию можно представить в следующем виде

$$Ц_{и} = Ц_{к} \times K_{в} + Ц_{к} \times K_{в} \times T_{сб} + Ц_{к} \times K_{в} \times T_{и} + Ц_{к} \times A \times K_{в} + НДС(Ц_{к} \times K_{в} + Ц_{к} \times K_{в} \times T_{сб} + Ц_{к} \times K_{в} \times T_{и} + Ц_{к} \times A \times K_{в}),$$

где $Ц_{и}$ – расчетная цена на импортируемую продукцию, р;

$Ц_{к}$ – контрактная цена, S, DM ...;

$K_{в}$ – валютный курс Центрального банка России, действующий на дату принятия грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению р (S, P\ DM ...);

$T_{сб}$ – ставка таможенных сборов, %;

$T_{и}$ – ставка импортной таможенной пошлины, %;

A – ставка акцизного налога, %;

НДС – ставка налога на добавленную стоимость, %.

Цены на импортируемую продукцию (импортные цены) учитывают затраты предприятий и фирм на приобретение зарубежных товаров и услуг. В них учтены, наряду с контрактной ценой, внутренние косвенные налоги; ставки импортных таможенных пошлин регулируются в зависимости от цен на отечественную аналогичную продукцию и услуги, а также на наиболее дефицитные товары.

5. В зависимости от ценовой информации:

цены биржевые – цены, формируемые на биржевом товарном рынке при совершении сделок на бирже. Характерными признаками такого рынка являются: множество продавцов и покупателей, регулярность сделок, однородность, массовость и стандартность товаров, конкуренция без вмешательства государства, свидетельствующие об объективности цен.

Цены международных бирж (международные биржевые котировки) публикуются в биржевых бюллетенях, в массовых периодических изданиях, а также информационными агентствами. Официальные биржевые котировки международных товарных бирж показывают цены фактических сделок, отражают рыночную конъюнктуру и поэтому являются наиболее объективным источником информации о мировых ценах.

Цены аукционные формируются на аукционных торгах, для которых характерным является превышение спроса над предложением. Аукционные товары в основном нестандартны. Цена на аукционе складывается из стартовой цены и цены аукционного шага, объявляемого каждым последующим потенциальным покупателем. Фактической аукционной ценой является максимальная цена, предложенная покупателем.

Цены международных товарных аукционов зависят от их уровня и репутации на мировом рынке. На величину аукционных цен влияют частота проведения аукционов, профессиональные и предпринимательские способности продавцов и работников, осуществляющих проведение торгов на аукционе.

Цены торгов – цены, формирующиеся на рынке покупателей, являющихся заказчи-

ками на поставку товаров или выполнение определенных видов работ. Продавцы, являясь потенциальными, дают свои предложения (оформленные по требованиям заказчика), из которых заказчик выбирает наиболее экономичное. На цену торгов оказывают влияние устанавливаемые государством правила проведения определенных видов работ.

Цены контрактные (цены фактической сделки) – цены, закрепленные контрактом и согласованные между продавцом и покупателем. В документах отражаются условия соглашения – сроки поставки продукции, объем и качество, гарантийные обязательства по платежам и пр. Контрактные цены являются коммерческой тайной предприятия. Они подразделяются на:

– твердые цены фактических сделок, которые не изменяются в течение всего срока действия контракта; они используются при поставках продукции в течение короткого времени;

– цены фактических сделок с последующей фиксацией показывают момент (время) и принцип фиксации, то есть фиксирование цен, например, каждого вида продукции перед началом поставки и в начале каждого квартала;

– цены скользящие (подвижные) используются при заключении договора-контракта, в котором оговаривается возможность их пересмотра за время действия контракта при изменении отдельных элементов цен или факторов (параметров), влияющих на конъюнктуру рынка;

– цены справочные показывают информацию о реализации продукции производителем; отличаются от цен фактических сделок; являются ориентиром (базой) при формировании цен-предложений поставщиками и цен-сделок для потребителей. Справочные цены доступны, публикуются в открытой печати в виде прейскурантов (каталогов, проспектов) и цен предложений;

– цены прейскурантов (каталогов, проспектов) выпускаются производителями массовой продукции с указанием ее технико-экономических параметров;

– цены предложений формируются и публикуются производителями по специаль-

ной, заказной продукции с учетом основных условий сделки и конъюнктуры рынка; в отдельных случаях их формирование осуществляется на основе цен конкурентов, либо с учетом потребительского эффекта.

Принципы формирования цен, их классификацию и виды необходимо рассматривать как единую систему, способствующую совершенствованию ценовой политики предприятий и принятию эффективных производственных и хозяйственных решений.

Библиографический список

1. Ценообразование: учеб. пособие для вузов / И.Ю. Беляева, О.В. Панина, В.В. Головинский, и др. – М.: КНОРУС, 2005. – 176 с.
2. Министерство экономики РФ. Методические рекомендации (инструкция) по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции лесопромышленного комплекса. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2003. – 214 с.
3. Слепов, В.А. Ценообразование: учебное пособие для вузов / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 147 с.
4. Фетищева, З.И. Экономика предприятий лесной промышленности: учебное пособие для вузов / З.И. Фетищева. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2003. – 367 с.
5. Фетищева, З.И. Экономические основы деятельности лесопромышленных предприятий: учебное пособие для вузов / З.И. Фетищева, Н.Н. Негина, Т.В. Рыжкова. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2003. – 460 с.
6. Шуляк, П.Н. Ценообразование / П.Н. Шуляк. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2000. – 192 с.

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

А.В. ЧЕРЕПКОВ, *асп. каф. финансов МГУЛ*

Существует множество определений того, что такое венчурное финансирование, но все они так или иначе сводятся к его функциональной задаче: способствовать росту капитализации конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций.

В самом сжатом виде венчурное финансирование – это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Главная же цель венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других (оригинальные идеи или технологии) объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой компании обоим предпринимателям принести прибыль.

Венчурный предприниматель, стоящий во главе фонда или компании, не вкла-

дывает собственные средства в компании, акции которых он приобретает. Венчурный предприниматель – это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателем.

В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей типа инвестирования. С одной стороны, венчурный предприниматель самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций, участвует в работе совета директоров и всячески способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой – окончательное решение принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли.

Эти принципы были заложены еще на начальном этапе становления венчурного капитала отцами-основателями этого бизнеса: Томом Перкинсом, Юджином Клейнером, Франком Кофилдом, Бруком Байерсом и др. В 50–60 гг. они разработали новые основополагающие концепции организации финансирования: создание партнерств в виде венчурных фондов, сбор денег у партнеров

с ограниченной ответственностью и установление правил защиты их интересов, использование статуса генерального партнера. Такое организационное оформление инвестиционного процесса явилось новаторским для Америки середины XX в. и создавало очень весомое конкурентное преимущество.

Эти принципы сохраняются, в основном, неизменными по сей день. Организационная структура типичного венчурного института выглядит следующим образом. Он может быть образован либо как самостоятельная компания, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как ограниченное партнерство (нечто вроде «полного» или «коммандитного» товарищества, используя российскую юридическую терминологию). В некоторых странах под термином «фонд» понимают скорее ассоциацию партнеров, а не компанию как таковую. Директора и управленческий персонал фонда могут быть наняты как самим фондом, так и отдельной «управляющей компанией» или управляющим, оказывающим свои услуги фонду.

Примерная схема венчурного фонда представлена на рисунке.

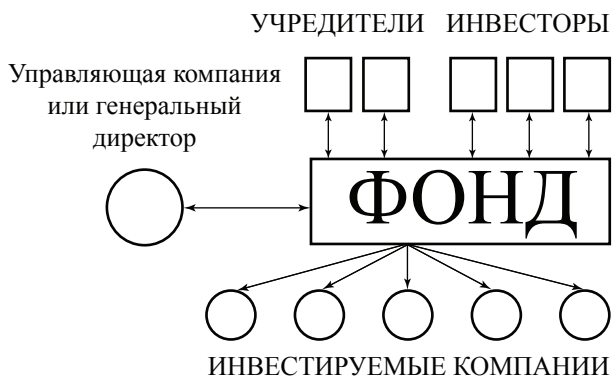


Рисунок. Структура венчурного фонда

Управляющая компания, как правило, имеет право на ежегодную компенсацию, обычно составляющую до 2,5 % от первоначальных обязательств инвесторов. Управляющая компания или частные лица, сотрудники управленческого штата, равно как и генеральный партнер, могут рассчитывать на так называемый «carried interest» – процент от прибыли фонда, обычно достигающий 20 %. Чаще всего этот процент не выплачивается до

тех пор, пока инвесторам не будут полностью возмещены суммы их инвестиций в фонд и кроме того заранее оговоренный возврат на их инвестиции.

В случае создания ограниченного партнерства основатели фонда и инвесторы являются партнерами с ограниченной ответственностью. Генеральный партнер в этом случае отвечает за управление фондом или осуществляет функции контроля за работой управляющего. Ограниченное партнерство свободно от налогообложения. Это означает, что оно не является объектом налогообложения, а его участники должны платить все те же налоги, какие они заплатили бы, если бы принадлежащий им доход или прибыль поступали непосредственно от тех компаний, куда они самостоятельно вкладывали свои средства.

Структура венчурного фонда

Создание новых венчурных фондов продолжает оставаться достаточно сложной проблемой для всего мира, прежде всего вследствие несовершенства национальных законодательств как новых, так и развитых рынков капитала. В некоторых странах Европы, в частности в Великобритании, Нидерландах, Франции, национальные законодательства достаточно приспособлены для создания и функционирования венчурных структур. В других инвесторам приходится использовать зарубежные юридические структуры. И, тем не менее, практически повсеместно принятая практика – регистрация как фондов, так и управляющих компаний в оффшорных зонах. Это позволяет максимально упростить процедуру оформления и помогает избежать сложных вопросов, связанных с двойным налогообложением доходов и прибыли.

Российское законодательство лишь недавно приняло ряд нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и компаний, действующих на территории России.

Процесс формирования венчурного фонда носит название «сбор средств». Специализация на рынке капитала потребовала появления профессионалов, специализирующихся на управлении деньгами, им не принадлежащими. Для принятия инвесторами

решения об инвестиции в какой-либо венчурный фонд они хотели бы получить ответ на следующий вопрос: почему имеет смысл вкладывать деньги именно в данный фонд. Чтобы обеспечить инвесторов подробной информацией, учредители фондов на начальном этапе выпускают меморандум (placement memorandum), где подробно описаны цели и задачи фонда, специфические условия его организации и предпочтения.

Источники венчурного капитала

Принято различать следующие источники неформального сектора (физические лица, «бизнес-ангелы», частные компании и т. д.) и формального сектора (венчурные фирмы, фонды, институциональные инвесторы, банки и т. д.).

Неформальный сектор

1. Личные сбережения предпринимателя.
2. Личные средства знакомых и друзей.
3. Частные средства, данные в долг.
4. Гранты.
5. Средства дарственных фондов.
6. Пожертвования меценатов.
7. Средства спонсоров, спонсорство.
8. Средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развития технологий и др.
9. Средства академических и отраслевых базовых институтов, университетов, а также конструкторские бюро и иные научно-технические учреждения – (инвестиции в виде предоставления площадей, испытательных стендов, аппаратуры, лабораторных установок, консультаций ученых и технологов, безвозмездное привлечение для участия в технических разработках студентов и аспирантов).
10. «Бизнес-инкубаторы» – инвестиции в форме аренды помещений и предоставления доступа к оборудованию, средствам связи и станочному парку, а также консультациям юристов, финансистов, маркетологов на льготных условиях).
11. Средства «бизнес-ангелов».
12. Синдицированные средства частных венчурных капиталистов.

Формальный сектор

Формальный сектор представлен такими источниками, как:

1. Фирмы венчурного капитала.
2. Фонды венчурного капитала.
3. Специализированные фонды по поддержке малых компаний, работающих в научно-технической сфере.
4. Инвестиционные компании.
5. Институциональные финансовые инвесторы (например, пенсионные фонды и страховые компании).
6. Нефинансовые корпорации.
7. Промышленно-финансовые группы.
8. Национальные банки.
9. Коммерческие банки.
10. Транснациональные венчурные фонды.

Главная же цель венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других (оригинальные идеи или технологии) объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой компании обоим предпринимателям принести прибыль.

Особенности венчурного финансирования

1. Венчурное финансирование связано с паевыми вложениями в акции, то есть с риском и биржевой игрой.
2. Венчурный капиталист вкладывает свои средства не непосредственно в компанию, а в ее акционерный капитал, другую часть которого составляет интеллектуальная собственность основателей новой компании.
3. Инвестиции осуществляются в компании, акции которых еще не котируются на фондовой бирже.
4. Венчурный капитал направляется в малые высокотехнологичные компании, ориентированные на разработку и выпуск новой наукоемкой продукции.
5. Венчурный капитал предоставляется новым высокотехнологичным компаниям на средний и длительный срок и не может быть изъят венчурным капиталистом по собственному желанию до завершения жизненного цикла компании.
6. Венчурное финансирование предоставляется преимущественно компаниям с по-

тенциальной возможностью роста, а не компаниям уже приносящим высокую прибыль.

7. Венчурный капитал направляется на поддержание нетрадиционных (новых, а иногда и совершенно оригинальных) компаний, что, с одной стороны, повышает риск, а с другой – увеличивает вероятность получения сверхвысоких прибылей.

8. Вложение венчурного капитала именно в эксклюзивные малые высокотехнологичные компании продиктовано стремлением не только получить более высокие, по сравнению с инвестициями в другие проекты, доходы, но и желанием создать новые рынки сбыта, заняв на них господствующее положение.

9. Венчурные инвестиции предоставляются не навсегда, а лишь на определенное время.

10. Венчурное финансирование – это своеобразный заем новым компаниям, долгосрочный кредит без получения гарантий, но под более высокий, чем в банках, процент.

11. Венчурный предприниматель, направляя инвестицию в новую малую компанию, должен заранее решить, каким образом он собирается реализовать право на получение прибыли. Иными словами, должен определить, как будет в конце жизненного цикла профинансированной компании (через 5–7 лет) выходить из инвестиции.

12. По мере развития компании увеличиваются ее активы и ликвидность как за счет появления спроса на некотирующиеся акции, так и в связи с возникающей конкуренцией между желающими приобрести новый прибыльный бизнес.

13. Успешность развития проинвестированной малой компании определяется ростом цены на ее акции, реальностью прибыльной продажи компании или ее части, а также возможностью регистрации компании на фондовой бирже с последующей прибыльной куплей-продажей акций на фондовом рынке.

14. Взаимный интерес основателей компании и инвесторов в успешном и динамичном развитии нового бизнеса связан не только с вероятностью получения высоких доходов, но и с возможностью стать участником создания новой технологии, стимулирующей научно-технический прогресс страны.

15. Роль инвестора в успешном развитии новой компании не ограничивается лишь своевременным предоставлением венчурного капитала, а включает одновременно инвестирование своего опыта в бизнес и деловые связи, способствующие расширению деятельности компании, появлению новых контактов, партнеров и рынков сбыта.

Однако кроме ориентации на малые успешно развивающиеся предприятия, имеющие перспективу быстрого роста, для венчурного капитала характерен и ряд дополнительных особенностей.

Вот некоторые из них.

Так как для прибыльной реализации инвестиций, вложенных в венчурные предприятия, необходим выход новой высокотехнологичной компании на фондовый рынок для продажи акций, владелец вложенных в компанию средств интересуется не дивидендами, а приростом самого капитала. Обычно венчурные предприниматели, вкладывая средства в венчурные предприятия, хотят увеличить свой капитал не менее чем в 5–10 раз за 7 лет. Так как венчурное предприятие впервые может выйти на фондовый рынок в лучшем случае через 3–5 лет после инвестирования, венчурный предприниматель не рассчитывает на получение прибыли ранее этого срока. И весь этот период вложенный в компанию венчурный капитал неликвиден, а реальная величина прибыли становится известной только после выхода предприятия на фондовый рынок, когда инвесторы венчурного капитала получают доход за счет продажи своего пакета акций желающим за сумму, существенно превышающую объем первоначально вложенных в компанию средств.

Характерной особенностью венчурного финансирования является и то, что инвестор практически никогда не стремится приобрести контрольный пакет акций компании, чем принципиально отличается от «стратегического инвестора» или «партнера». Инвестор берет на себя в основном финансовый риск, а такие виды рисков, как технический, рыночный, управленческий, ценовой, перекладывает на менеджмент, у которого как раз и находится контрольный пакет акций компании.

Исходя из характера венчурного предпринимательства практически любая инвестиция в любой этап развития новых компаний является высокорисковой финансовой операцией, степень риска которой в сочетании со смелостью и умением ждать может быть компенсирована только высокой рентабельностью проинвестированной высокотехнологичной компании на поздних этапах ее развития.

Так как венчурные инвестиции высокорисковые, а в случае неуспешного развития компании инвестор теряет все вложенные средства, венчурные капиталисты, чтобы по возможности снизить риски, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, входя в совет директоров. Они часто принимают непосредственное участие в отборе объектов для инвестирования, всегда одновременно проводят несколько венчурных операций, то есть работают и с новыми, и с уже существующими, и с подготовленными к продаже компаниями.

В целях минимизации риска венчурные предприниматели, как правило, распределяют средства между несколькими проектами и в то же время несколько инвесторов могут поддерживать один проект. Для этого при венчурном финансировании применяется поэтапное выделение ресурсов в виде небольших порций (траншей) или, как принято говорить среди венчурных бизнесменов, через «капельницу», когда каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей.

И, наконец, владельцы венчурного капитала, направляя инвестиции туда, куда банки (по уставу или из осторожности) вкладывать средства не решаются, не просто получают обычные или привилегированные акции, но и оговаривают условие (в случае покупки привилегированных акций), согласно которому инвестор имеет право в критический момент обменять их на простые, чтобы таким путем приобрести контроль над «захромавшей» компанией и попытаться за счет изменения стратегии развития спасти ее от банкротства. И это вполне оправданно, поскольку венчурные предприниматели идут на большой риск, превращая свои средства в долю других фирм и рассчитывая на высокую прибыль, характерную для наиболее успешных фирм высоких

технологий, у которых цена акций за 5–7 лет возрастает в несколько раз.

Поскольку решающая роль в успехе предприятия чаще принадлежит не столько идее, лежащей в основе продукта и технологии, сколько качеству управления предприятием, венчурный предприниматель меньше вникает в тонкости научной идеи, предпочитая проводить детальную оценку потенциальных возможностей капитализации этой идеи и организаторских способностей руководителя и управленческого звена компании.

Венчурный предприниматель сотрудничает с проинвестированной компанией до тех пор, пока она не просто встанет на ноги, но и станет привлекательной для потенциальных покупателей. С этого момента вчерашний владелец вложенных средств, а теперь ставший владельцем пакета пользующихся спросом акций считает свои функции исчерпанными и выходит из инвестиции, освобождая «замороженные» на несколько лет капиталы и получая долгожданную прибыль.

Для этого у венчурного предпринимателя существуют два принципиально возможных варианта:

- продажа акций на фондовом рынке, которой предшествует первичное размещение акций по открытой подписке;

- прямая продажа компании или ее части тому покупателю, который готов ее приобрести по цене, обеспечивающей инвестору запланированный им объем прибыли. После чего венчурный предприниматель навсегда или на время расстается с компанией, с которой вместе «прожил» 5–7 лет. И, как показывает практика, прожил не зря.

И, несмотря на то, что по своей природе венчурное финансирование непременно связано с риском, именно чрезмерный риск финансирования неизвестной компании является самым существенным лимитирующим фактором для потенциального инвестора, раздумывающего, куда бы повыгодней вложить свободные деньги: купить акции нефтяной компании, вложить деньги в новую компанию, разрабатывающую технологию завтрашнего дня, что заведомо рискованно, или положить деньги в банк под пусть низкий, но гарантированный процент.

Впрочем, совершенно нерискованных финансовых операций в принципе не может быть – в жизни немало примеров, когда прогорают и нефтяные компании, и оказываются банкротами самые, казалось бы, надежные банки (в этом отношении у россиян еще слишком свежи в памяти банковские крахи 1998 г.), а тот риск, который многим казался слишком большим и совершенно очевидным, часто на деле бывает явно преувеличенным. Более того, выясняется, что тот, кто не побоялся рискнуть, оказывался в большом выигрыше.

Еще одной весьма характерной особенностью венчурного финансирования является то, что венчурный капитал всегда чутко реагирует на моду и неотступно следует за ней. Инвестиции охотнее и чаще всего направляются в те отрасли, которые связаны с возможностью быстрой и доходной реализации наукоемкой продукции, на которую уже есть или только формируется ажиотажный спрос, приносящий наибольшую прибыль. Например, в 80-е гг. прошлого столетия началось повальное увлечение CD – «сидиромами», и немедленно в эту отрасль венчурные капиталисты стали с готовностью и на выгодных для компаний условиях вкладывать большие средства. Потом эта мода начала отходить, и приток инвестиций иссяк. Та же картина наблюдалась, когда появилось увлечение мобильными телефонами. То же самое произойдет в ближайшее время и с прежними наукоемкими услугами, обеспечивавшими доступ в Интернет. Несомненно, через непродолжительное время перестанет приносить прежние прибыли программное обеспечение для персональных компьютеров,

и, как следствие этого, существенно сократятся венчурные инвестиции в данную отрасль индустрии, потому что для венчурного финансирования нет и не может быть вечно привлекательных отраслей реального сектора экономики. Вечным является лишь стремление венчурных предпринимателей к умножению своих активов.

Поэтому вполне правомерен вывод: венчурное финансирование будет всегда привлекательно для тех, кто готов к высокой степени риска, начальной неликвидности активов компании и длительному «замораживанию» определенной части своих капиталов ради воплощения научно-технической идеи в жизнь, удовлетворения новых потребностей человечества и последующего негарантированного получения сверхприбылей.

Таким образом, венчурное финансирование – это своеобразный вид инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта. То есть это высокорисковое вкладывание частного капитала в высокотехнологичные малые компании, способные в перспективе производить пользующиеся высоким спросом наукоемкие продукты или услуги.

Однако ставить знак равенства между венчурным и высокорисковым финансированием все же не совсем корректно, поскольку вообще любое финансирование, в том числе и элементарное предоставление кредита и даже решение дать знакомому деньги в долг, – это тоже определенный риск.

АЛГОРИТМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. ЧЕРЕПКОВ, *асп. каф. финансов МГУЛ*

Никто и никогда не может дать стопроцентной гарантии, что развитие какой-либо конкретной компании приведет к положительным результатам и венчурное предприятие в конце концов окажется высокорентабельным. Успешность реализации проекта зависит от многих факторов и условий, среди которых наиболее значимыми являются:

1. Стоимость научных исследований и научно-конструкторских работ. Хотя и не существует четкой зависимости между затратами на НИР (НИОКР) и прибыльностью компании, тем не менее в большинстве случаев слишком большие затраты на разработку технологии снижают в конечном счете рентабельность производства.

2. Издержки производства. Чем выше накладные расходы, тем меньше оказывается прибыль.

3. Издержки, связанные с маркетингом. Проведение маркетинговых исследований невозможно без привлечения квалифицированных специалистов, оплата труда которых достаточно высока, и эти затраты, естественно, уменьшат конечную прибыль компании.

4. Издержки, связанные со сбытом новой продукции. Выведение нового продукта на рынок, его складирование, доставка, рекламирование, подготовка продавцов-консультантов и сам процесс реализации наукоемкого товара сопряжен с большими и постоянными затратами, уменьшающими потенциально возможную прибыль компании.

5. Складывающийся на рынке спрос на новую продукцию. Никогда невозможно точно спрогнозировать спрос покупателей на новую продукцию. В одних случаях появление нового наукоемкого товара вызывает ажиотаж, и тогда объем выпущенной продукции и реальные производственные мощности компании могут оказаться недостаточными, но вполне реален и противоположный вариант, когда количество выпущенной на рынок продукции оказывается чрезмерным, что ведет к временному затовариванию и определенным убыткам.

6. Величина складывающейся на рынке цены на новый наукоемкий товар. С одной стороны, к любому новому товару покупатель, в своем большинстве придерживающийся консервативных позиций, относится вначале настороженно. Поэтому при презентации цены не должны быть слишком высокими. С другой стороны, цены не должны быть и слишком низкими, потому что у потенциальных покупателей давно сложился стереотип, согласно которому по-настоящему хороший товар должен стоить дорого. Поэтому от правильной ценовой стратегии руководства компании в значительной мере зависит прибыльность производства нового наукоемкого товара.

7. Появление или отсутствие конкурентов в данном секторе рынка. Поскольку многие технические идеи буквально « витают в воздухе », не исключено, что одновременно на рынке могут появиться аналогичные наукоемкие товары, например программные

продукты для компьютеров. Естественно, возникшая конкуренция может внести существенные коррективы и в цены, и в объемы реализуемой продукции.

8. Появление на рынке аналогичных наукоемких продуктов с лучшими потребительскими свойствами. Вскоре после появления на рынке нового наукоемкого товара, пользующегося высоким спросом, некоторые другие высокотехнологичные компании, разрабатывающие близкие технологии, вполне способны достаточно быстро освоить выпуск аналогичного товара, но с лучшим дизайном и дополнительными возможностями. Понятно, что такое непредвиденное обстоятельство способно негативно повлиять на величину прибыли.

9. Быстрота морального устаревания наукоемкой продукции. За последние годы научные знания и технические решения обновляются с такой скоростью, что большинство наукоемких товаров морально устаревает в течение трех-четырех лет, а некоторые, например антивирусные программы для персональных компьютеров и серверов, приходится менять каждый квартал. Поэтому новой компании нельзя рассчитывать на то, что созданный ею наукоемкий продукт будет приносить прибыль много лет. Весь вопрос в том, как быстро этот продукт перестанет пользоваться спросом в связи с тем, что его потребительские качества перестанут удовлетворять покупателя.

10. Длительность бесприбыльного развития новой компании. На ранних этапах своего жизненного цикла компании только тратят средства, не принося никаких доходов; рентабельность появляется только тогда, когда продукция начинает пользоваться спросом на рынке. Чем продолжительней период от зарождения идеи до появления нового товара на рынке, тем меньше времени остается до завершения жизненного цикла компании, который не превышает 7 лет, а, следовательно, и возможности для роста ликвидных активов.

11. Высокие издержки на информационное и патентное обеспечение научных разработок. В настоящее время права на интеллектуальную собственность составляют один из важных компонентов активов компании, так как гарантируют закрепление приоритета на

определенную продукцию за владельцем патента. Однако огромный поток научной, технической и иной информации требует больших затрат на официальное закрепление прав собственности на идею, на технологию и на соответствующую наукоемкую продукцию, что, естественно, вынуждает компанию часть капитала тратить не на развитие производства продукции и повышение ее рентабельности.

12. Относительно большие расходы на управление, руководство и поддержку малых высокотехнологичных компаний. Затраты на содержание управленческого и вспомогательного аппарата мало зависят от величины компании, в связи с чем доля этих накладных расходов по отношению ко всему объему затрат в малых компаниях существенно выше, чем в крупных фирмах, что уменьшает рентабельность именно малых высокотехнологичных компаний.

13. Ограниченность возможности уменьшить риски по сравнению с многоотраслевыми крупными компаниями и корпорациями. Поскольку малые компании преимущественно занимаются только одним конкретным видом деятельности, на которую и расходуют все средства, они не имеют возможности диверсифицировать риски, тогда как крупные компании занимаются несколькими видами бизнеса, что существенно уменьшает в целом возможность «провала», так как относительная неудача в одном направлении может быть компенсирована успехом в другом направлении.

14. Трудности в получении крупных инвестиций для создания малых компаний. Поскольку собственных средств основателей компаний недостаточно для организации производства, отсутствие своевременных дополнительных инвестиций способно замедлить темп реализации проекта или даже сделать невозможным достижение компанией стадии рентабельности, что, в свою очередь, неизбежно скажется на эффективности использования ранее вложенных в малое венчурное предприятия средств.

15. Значительная продолжительность жизненного цикла малых высокотехнологичных компаний. В связи с тем, что периоды экономического роста сменяются спадами, за 5–7 лет развития компании возможны неод-

нократные изменения экономической и рыночной конъюнктуры, сопровождающиеся инфляцией, падением жизненного уровня населения, снижением или повышением покупательского спроса на товары длительного пользования. Все это, по вполне понятным причинам, не может не отразиться на рентабельности компании.

«Бизнес-ангелы»

Опыт многих экономически развитых стран дает основание считать, что в настоящее время на самых ранних этапах развития новых высокотехнологичных компаний ведущую роль играют такие индивидуальные венчурные капиталисты, как «бизнес-ангелы».

Даже в России, где венчурный бизнес пока еще развит относительно слабо, «бизнес-ангелы» существуют уже достаточно давно. Хотя они себя таковыми не считали, а тем более не называли, появились еще в начале 90-х годов XX века. Вчерашние заведующие лабораториями, инженеры, учителя, технологи, лишившиеся с началом недостаточно продуманных социально-экономических реформ привычного заработка, усиленно начали искать новую сферу приложения своей энергии. Для многих из них такой точкой приложения сил стали торговые и посреднические операции. Сумевшие достаточно быстро заработать сотни тысяч, а иногда и миллионы долларов на перепродаже ширпотреба, бытовой техники, компьютеров и программного обеспечения к ним, новоявленные капиталисты начали давать определенные суммы денег своим коллегам, продолжавшим заниматься научными исследованиями и научно-конструкторскими разработками. Конечно, не даром, а в обмен на долю в будущей высокотехнологичной компании. Более того, еще и во времена так называемой «перестройки» иные удачливые кооператоры и лица, успешно занимавшиеся индивидуальной трудовой деятельностью, также финансово поддерживали небольшие компании, налаживающие производство пользующихся спросом высокотехнологичных товаров.

Другое дело, что далеко не всегда вложенные средства давали хороший экономический результат в связи с тем, что российские частные инвесторы значительно отличались по своему менталитету от западных

«бизнес-ангелов». Принципиальной особенностью российских венчурных капиталистов являлось то, что они с самого начала были больше ориентированы на немедленное получение дивидендов, что более характерно для долевого участия в торговом бизнесе, но мало соответствовало интересам стартовых высокотехнологичных компаний. Поэтому и прибыльность таких инвестиций оказывалась не очень высокой. Кроме того, российские частные партнеры-инвесторы редко активно и квалифицированно помогали успешному развитию поддержанных ими компаний.

Однако это скорее было связано не с бесперспективностью венчурного бизнеса в России, а с отсутствием у наших предпринимателей надлежащего опыта, благоприятной правовой среды, а также соответствующей экономической культуры и деловой этики. Сейчас ситуация в России постепенно меняется к лучшему, и число «бизнес-ангелов», как и во всех странах, продолжает расти.

Среди всех венчурных бизнесменов «ангелы» по праву занимают особое место, поскольку имеют ряд характерных особенностей и преимуществ.

Например, за свои действия «бизнес-ангел» отвечает только перед самим собой, а потому может себе позволить такой риск, который неприемлем для остальных инвесторов венчурного капитала. Даже если его инвестиция окажется неуспешной, он потеряет лишь небольшую часть своих собственных денег, что для него значит не очень много. Тем более, что часто, вкладывая средства в новую компанию, он руководствуется не только экономическими соображениями. Не меньшее значение для него имеет возможность испытать чувство азарта, получить удовольствие от участия в увлекательном процессе роста компании и особенно от общения с молодыми, энергичными, талантливыми и увлеченными людьми. По словам некоторых «бизнес-ангелов», нередко они получают особое и ни с чем не сравнимое удовлетворение от того, что в нужную минуту смогли кому-то подставить плечо и оказаться причастными к рождению нового, прежде не существовавшего продукта. Еще одной важной мотивацией является желание, как говорят англичане,

за собственные деньги «купить себе работу», чтобы и в пенсионном возрасте быть вовлеченным в инвестируемый бизнес, выступая в роли консультанта, советника, партнера и маркетолога. Кстати, нередко эти заинтересованные советы настолько эффективны, что выбор «правильного бизнес-ангела» может помочь компании не меньше, чем его деньги.

В основном «бизнес-ангелы» – это достаточно состоятельные люди, которые заработали капитал в собственном бизнесе и располагают относительно свободными средствами, которые им в данное время для собственной компании не нужны, а для создания нового собственного бизнеса недостаточны. Поэтому они готовы направить часть имеющихся у них средств для инвестиций в другие предпринимательские проекты, в том числе и высокорисковые.

Финансируя чужой бизнес, «бизнес-ангелы» превращают этот чужой бизнес частично в свой собственный с надеждой на получение высокой прибыли.

Как правило, «бизнес-ангел» вкладывает свои средства в венчурные предприятия на ранних этапах его становления и сотрудничает с компанией несколько лет, вплоть до выхода предприятия на рынок или фондовую биржу, добровольно разделяя с компанией всевозможные риски.

Но рискуют они «не очертя голову», а предварительно проанализировав перспективность проекта, компетентность управленческого звена компании, реальность превращения идеи в готовые технологии, конъюнктуру рынка, экономическое положение страны и т.д.

При этом «бизнес-ангелы» никогда сразу не производят крупных вложений. Напротив, они осуществляют инвестиции дробно (в виде небольших траншей), постоянно оценивая успешность реализации предыдущих порций капитала. Более того, прежде чем начать финансирование компании, «ангелы» нередко привлекают видных ученых в качестве консультантов научно-технических проектов для того, чтобы получить от них официальное квалифицированное заключение о реальной перспективности той идеи, на базе которой планируется развитие новой

компании. Эти мнения при принятии решения о начале инвестирования обязательно учитываются, но в основном они все же опираются на собственную интуицию предпринимателя и предшествующий опыт. Для них большее значение имеет то, поверят ли они в руководителя проекта и его команду. Если верят, то будут финансировать даже очень проблематичные идеи. Большинство наиболее успешных «бизнес-ангелов» заявляют, что для них важнее не сама идея или технология, а тот, кто взялся воплотить ее в жизнь.

Конечно, интуиция нередко может и подвести. Никто ничего не может гарантировать со стопроцентной точностью. По признанию многих «бизнес-ангелов», некоторые профинансированные ими проекты оказывались не очень успешными, но они по-прежнему придерживаются годами выработанного принципа, потому что не менее чем в 30 % случаев именно он обеспечивает получение такой прибыли, которая перекрывает расходы по всем остальным компаниям, находящимся на ранних этапах своего развития. На остальных же этапах, где риск несколько меньше, но зато величина инвестиций многократно больше, одной интуицией уже обойтись невозможно, тут требуется точный экономический расчет, но там «бизнес-ангелы», как правило, уже не работают.

Важно подчеркнуть, что, во-первых, «бизнес-ангел» рискует гораздо в большей мере, чем все остальные венчурные капиталисты, но гораздо меньшими суммами денег (обычно вкладывают в предприятие от нескольких десятков тысяч до нескольких сотен тысяч долларов), а, во-вторых, они производят инвестиции в самые ранние этапы развития компаний, когда риск максимален, но объем требуемых средств относительно невелик.

Есть и еще одна особенность деятельности «бизнес-ангелов». Все документы, необходимые для предоставления инвестиций новой компании, они оформляют с гораздо меньшими накладными расходами (ограничиваясь не слишком глубокой экспертизой идей и проектов, менее тщательным бухгалтерским и юридическим аудитом, что существенно уменьшает затраты, хотя и повышает

собственный риск инвестирования в малоизвестную компанию).

Уменьшение риска «бизнес-ангелы» достигают за счет другого – инвестирования средств сразу в несколько проектов, то есть за счет финансирования нескольких новых компаний, что в итоге обязательно приносит достаточно высокую прибыль. Именно поэтому они и готовы рисковать, а благодаря этому в значительной мере решается и проблема заполнения возможного перерыва финансирования компаний на ранних этапах (что предотвращает попадание новых малых компаний в «долину смерти», т.е. в ситуацию, когда из-за отсутствия оборотных средств новая компания обречена на банкротство).

Таким образом, без преувеличения можно сказать, что там, где требуется повышенный риск, но есть вероятность высокой прибыли при вложении относительно небольших средств, там преимущественно зона действия «бизнес-ангелов», которых не случайно называют основой неформального рынка венчурного капитала.

Безусловно, «бизнес-ангелы» не являются альтруистами.

– Во-первых, в обмен на свои инвестиции в венчурные предприятия они получают долю растущего бизнеса, обещающую в последующем дать значительную прибыль (например, за инвестирование в стартовый этап 100 тысяч долларов основатель компании нередко такому «ангелу» должен отдать до 35 % ее стоимости, когда она станет рентабельной).

– Во-вторых, для венчурных капиталистов, инвестирующих средства именно в ранние этапы развития малых высокотехнологичных компаний, государством предусмотрены значительные налоговые льготы. Так, в Великобритании тот, кто на длительное время вкладывает в компанию до 100 тысяч фунтов стерлингов и приобретает долю не менее 30 % акций этой компании, платит существенно меньше налогов. Правда, это относится не ко всем компаниям, а только к тем, которые, по мнению правительства, действительно работают в наиболее приоритетных направлениях.

– В-третьих, «бизнес-ангелам» не только предоставляются налоговые льготы

за инвестирование в акции некоторых типов некотирующихся компаний, но и скидка с налога на доход от прироста капитала при реинвестировании, что позволяет им с выгодой вкладывать часть доходов, полученных от прироста капитала, в новые венчурные высокотехнологичные предприятия.

Однако, хотя налоговые льготы и привлекательны для «бизнес-ангелов», не они

являются определяющими. Опытный «бизнес-ангел» готов вложить средства в перспективную, с его точки зрения, малую компанию, даже, если вообще никаких льгот не будет, потому что, активно участвуя в обеспечении ее успешного развития, он получит прибыль, которая намного больше того, что ему удалось бы сэкономить за счет уплаты меньшего процента налогов.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. ШАРОВА, ассистент. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ

Все стадии и этапы процесса бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий связаны с обработкой информации, которая представляет собой совокупность сведений, уменьшающих степень неопределенности (рис. 1).

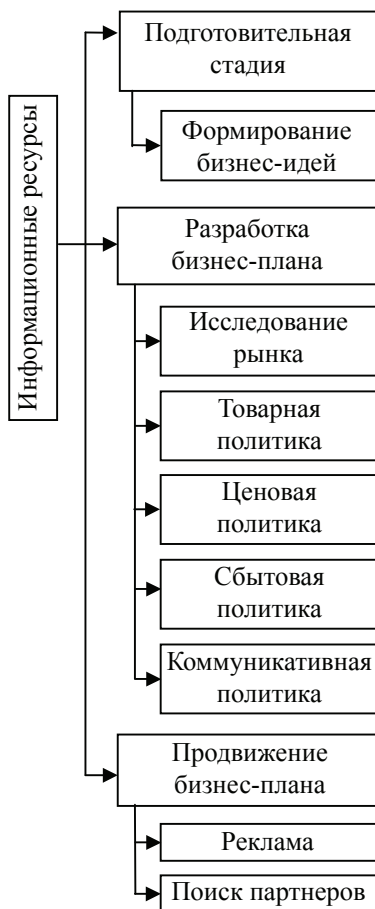


Рис. 1. Использование информационных ресурсов в системе бизнес-планирования

Применительно к лесопромышленному предприятию в условиях рынка можно сказать, чем более изменчива экономическая среда, чем сложнее внутреннее устройство самого предприятия, тем больше информации необходимо для эффективного бизнес-планирования. Без информации невозможно сформулировать цели, задачи бизнес-планирования развития лесопромышленного предприятия, разработать грамотный бизнес-план и проконтролировать его выполнение.

Информационная база для бизнес-планирования лесопромышленных предприятий должна включать следующие элементы:

- методические и инструктивные документы по планированию деятельности промышленных предприятий, утвержденные федеральными органами;
- информацию о спросе на лесную продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- информацию о текущих и перспективных ценах на все виды лесоматериалов;
- нормы и нормативы расхода древесины, топлива, энергии и других видов сырья и материалов на единицу выпускаемой продукции;
- информацию о текущих и перспективных ценах и тарифах на газ, электроэнергию, топливо;
- информацию о новых видах техники, которые могут быть использованы в производственном процессе лесопромышленного предприятия;

- размеры кредитных ставок;
- технико-экономическую информацию государственных органов статистики.

Основные требования к информации, используемой в процессе бизнес-планирования на лесопромышленных предприятиях, могут быть сформулированы следующим образом: достоверность; релевантность (существенность); своевременность; полнота; объективность; целостность; понятность; полезность.

Значимость данных требований может быть различной. Например, главным требованием информации бухгалтерского учета является достоверность, информации управленческого учета – релевантность и т.д.

Бизнес-планирование на лесопромышленных предприятиях базируется на следующих нормативных и методических документах: основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу; основные направления развития лесной промышленности, одобренные распоряжением Правительства РФ № 1540-р; региональные программы развития; методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции лесопромышленного комплекса; методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ и другие официальные документы Правительства РФ, Государственной Думы, Министерства экономического развития и торговли.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день нет официального документа, регламентирующего порядок разработки бизнес-планов ни в лесопромышленном комплексе, в других отраслях. Это значительно затрудняет составление бизнес-планов.

На лесопромышленных предприятиях необходимо эффективно использовать информационные ресурсы. Информация о сегментировании целевого рынка позволяет предприятию выявлять маркетинговые возможности, она необходима для четкого определения конкурентных преимуществ лесопромышленного предприятия и его стратегического

позиционирования. Наконец, информация о стратегической позиции предприятия на рынке лесопroduкции требуется для построения эффективной бизнес-стратегии на основе конкурентных преимуществ.

Возможность лесопромышленного предприятия успешно конкурировать на рынке будет определяться двумя ключевыми факторами. Во-первых, это способность предприятия выявлять и учитывать в дальнейшем действие конкурентных сил и их динамику. Во-вторых, возможности предприятия мобилизовать и управлять ресурсами, необходимыми для реализации выбранной конкурентной стратегии. Ключевым элементом в вышеописанном процессе является поиск релевантных источников информации и эффективное управление ими. Для того, чтобы лесопромышленное предприятие могло достигать своих целей, ему необходим своевременный доступ к объективной информации, помогающей принимать стратегические и тактические решения. При этом анализ деловой информации создает основу для формирования и сохранения конкурентных преимуществ. Данные два критерия являются основными при оценке имеющихся источников информации и перспектив применения того или иного вида анализа.

Информацию, используемую лесопромышленным предприятием в процессе бизнес-планирования, можно представить в виде потока из четырех основных элементов, изображенных на рис. 2.

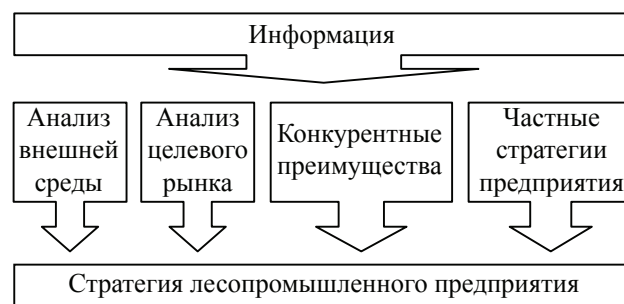


Рис. 2. Состав информации для формирования стратегии развития лесопромышленного предприятия

Информация из внешних источников поступает на лесопромышленное предприятие при анализе внешней среды и целевого рынка. Она позволяет оценить влияние, ока-

зываемое на предприятие коммерческими (конкуренты), политическими, социальными, экономическими и регулирующими (государство) силами. Параллельно с этим внутри циркулируют потоки информации, оказывающей влияние на формирование конкурентных преимуществ. Они возникают из анализа издержек и функциональной прибыли, а также технологических возможностей лесопромышленного предприятия.

При оценке спроса следует учитывать показатели социально-экономического развития Российской Федерации на перспективный период: темпы роста валового внутреннего продукта, продукции промышленности, инвестиций в основной капитал, строительства, текущего и прогнозируемого уровней инфляции, государственной налоговой политики и распределение доходов. На микроуровне добавляются такие показатели, как средний уровень оплаты труда, покупательная способность населения.

Основным направлением использования информации об экономической ситуации является непрерывный мониторинг тех экономических категорий, к колебаниям которых лесопромышленное предприятие наиболее чувствительно. Источником информации для определения перечисленных показателей являются прогнозные доклады Правительства РФ, Минэкономразвития, Минфина, Минпромэнерго и т.д. Спрос на лесопroduкцию следует определять по трем секторам: внутренний рынок, рынок стран СНГ и внешний рынок.

Спрос на лесоматериалы на внутреннем рынке рекомендуется определять по федеральным округам. Основными сферами для оценки спроса на круглый лес являются деревообрабатывающие отрасли: лесопиление, фанерное, плитное, целлюлозно-бумажное производство и строительство промышленное, жилищное, дачное. При этом потребность в круглом лесе определяется путем умножения норм расхода древесины на единицу продукции. При определении спроса на лесоматериалы на внутреннем рынке следует учитывать такие факторы, как конкурентоспособность российской лесопroduкции по сравнению с импортной, сокращение использования дре-

весины в строительстве, изменение объемов коттеджного и дачного строительства, расширение газификации и т.д.

Спрос на внешних рынках определяется с учетом объемов экспорта на основные виды лесобумажной продукции в страны СНГ и Европы, Азии, Африки, Северной Америки и учета прогнозов производства и потребления лесоматериалов в зарубежных странах, выполненных ФАО, Комитетом по лесоматериалам Европейской экономической комиссии ООН.

Достоверным источником информации является исследование перспектив развития лесного сектора Европы на период до 2030 г., выполненное Комитетом по лесоматериалам Европейской экономической комиссии ООН, согласно которому потенциальные импортеры круглого леса из России – Китай, Финляндия, Япония, Германия, страны Балтии, страны СНГ; пиломатериалов – Китай, Египет, Япония, Германия, Великобритания, Ирландия, Франция, Нидерланды, Бельгия, страны СНГ; целлюлозно-бумажной продукции – Китай, Ирландия, Индия, Германия, Польша, Турция, Великобритания, Иран, Италия, Южная Корея, Египет, Чехия, Израиль, Латвия, Литва, страны СНГ.

Информация должна быть высокого качества и удовлетворять потребности внешних и внутренних пользователей, т.е. она должна содержать минимальное количество показателей, но удовлетворять максимальное число ее пользователей на разных уровнях управления лесопромышленного предприятия. Кроме того необходимо, чтобы информация формировалась с наименьшими затратами труда и времени.

Для бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий нужна информация о возможностях предприятия и его экономической среде на долгосрочную перспективу. Эти задачи решает стратегический учет, который является разновидностью управленческого учета и ориентирован на отдаленное будущее.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности лесопромышленных предприятий основывается на информации, которая предоставляется бухгалтерским подразде-

лением. Но такая информация не учитывает рыночных реалий современных требований к управлению предприятием.

Это может быть достигнуто за счет:

- введения дополнительных субсчетов бухгалтерского учета;
- использования соответствующих табличных форм на основе применяемых в настоящее время журналов-ордеров (но это усложнит автоматизацию учета).

Необходима трансформация регистров бухгалтерского учета с целью более подробной классификации и адаптации к потребностям бизнес-планирования.

Специфика современного бухгалтерского учета в том, что данные, которые он представляет, являются отражением прошедших изменений. Управление в большей части опирается на прогнозные результаты, и здесь незаменимы функции контроллинга. Он позволяет создать единую службу менеджмента и информации с целью обеспечения долгосрочного существования лесопромышленного предприятия.

Контроллинг необходим для финансово-экономической схемы работы предприятия, чтобы [1, с.75]:

- реагировать на изменение рынка и действовать на рынке постоянно, ориентируясь на будущее;
- определять перспективы путем последовательного планирования с прямой и обратной связью;
- осуществлять суммирование и соответствующий анализ показателей.

Разработка бизнес-плана – это достаточно длительный и трудоемкий процесс. Современные компьютерные технологии сокращают сроки разработки бизнес-планов и снижают трудоемкость процесса бизнес-планирования.

Таким образом, информационная база бизнес-планирования на лесопромышленных предприятиях должна опираться на определенные составляющие:

1. Информация, используемая в процессе бизнес-планирования, должна соответствовать следующим требованиям: достоверность, релевантность, своевременность,

полнота, объективность, целостность, понятность, полезность.

2. В основе бизнес-планирования должны лежать научно-обоснованные нормы и нормативы на единицу выпускаемой продукции.

3. Информация должна содержать минимальное количество показателей, но удовлетворять максимальное число пользователей на разных уровнях управления лесопромышленного предприятия.

4. Для бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий необходима информация о возможностях предприятия и его экономической среде на долгосрочную перспективу. Эти задачи решает стратегический учет, который является разновидностью управленческого и ориентирован на отдаленное будущее.

5. Необходима трансформация регистров бухгалтерского учета с целью более подробной классификации и адаптации к потребностям бизнес-планирования лесопромышленных предприятий.

Библиографический список

1. Андреев, А.П. Организационно-экономический механизм управления бизнес-планированием промышленного предприятия в регионе. дис. ... канд. экон. наук / А.П. Андреев. – Тамбов, 2003. – 194 с.
2. Бекетова, О.Н. Бизнес-план: теория и практика / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 272 с.
3. Бурдин, Н.А. О стратегии развития лесопромышленного комплекса России / Н.А. Бурдин // Эффективность работы предприятий и предпринимателей лесного сектора экономики: сб. науч. тр. – Вып. 327. – 2005. – 463 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; под общ. ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001.
5. Максютов, А.А. Бизнес-планирование развития предприятия / А.А. Максютов. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 288 с.
6. Методические положения (инструкция) по планированию и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях лесопромышленного комплекса. – М., 2003.
7. Чочаев, А.Х. Экономическая стратегия развития лесного сектора России: дис. ... докт. экон. наук / А.Х. Чочаев. – М., 2002. – 336 с.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СТРАНЫ

Н.С. ШЕСТОПАЛОВА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

Внешняя торговля является одной из важнейших форм мировых хозяйственных связей. Страны заинтересованы в расширении международных торговых связей по многим причинам. Предприятия могут испытывать потребность в сбыте продукции на внешнем рынке, вызванную желанием выйти за рамки внутреннего рынка, стремиться использовать эффект масштаба, получать более высокую прибыль от осуществления международных торговых сделок.

Для многих стран внешняя торговля является важнейшим фактором экономического развития. Особенно это касается стран, которые из-за ограниченности национальных рынков без внешней торговли не имеют возможности организовать массовое производство продукции. Для стран, в экономике которых значительный удельный вес занимают наукоемкие производства, значение внешнеэкономических связей очень велико, поскольку развитие экономики этих стран основано на международной специализации и кооперировании.

Совокупность межстрановых товарных потоков образует международную торговлю. Формой организации и функционирования международной торговли является мировой рынок. Конкуренция на мировом рынке более жесткая, чем на национальных рынках. Структура и направления торговли отдельных стран складываются под влиянием изменения конкурентоспособности их товаров на мировом рынке. Под конкурентоспособностью товара понимается сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности его качественных и экономических параметров относительно требований рынка. Комплекс потребительских и ценовых характеристик товара определяет его успех на рынке.

На современном этапе конкуренция на мировом рынке имеет преимущественно неценовой характер. Наибольшее значение приобретают качество товара, его новизна,

наукоемкость продукции, экологичность. Как правило, предприятия налаживают эффективный экспорт при наличии важных факторов: эффекта масштаба, передовых технологий и дифференциации продукции.

Международная конкурентоспособность складывается из перечня стратегических преимуществ, которые выявляются на мировом рынке путем сопоставления с соответствующими показателями зарубежных конкурентов. Чем больший у предприятия набор преимуществ и выше их качественные характеристики, тем больше оно имеет возможностей для успешной деятельности на мировом рынке.

Формирование конкурентных преимуществ зависит от системы факторов, которые создают благоприятную или неблагоприятную среду для их достижения и удержания. Согласно теории М. Портера, среду формируют четыре детерминанта: факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегия фирм и их соперничество.

Наделенность страны факторами производства, несомненно, влияет на конкурентные преимущества предприятий страны. Однако получение конкурентного преимущества также зависит от эффективности использования факторов производства, что определяется применяемой технологией и направлением использования ресурсов. Устойчивых позиций на рынке можно достичь на основе преимуществ высокого порядка: передовой технологии, квалифицированных специалистов, уникальности продукции и т.д. Преимущества низкого порядка (дешевая рабочая сила, природные ресурсы, эффект масштаба) могут быть получены конкурентами. Преимущества более высокого порядка можно удерживать более длительное время, и они обеспечивают более высокий уровень конкурентоспособности.

Конкурентные преимущества получают предприятия, если в стране их базирования существует развитая инфраструктура

ра, наличие и эффективное использование ресурсов, доступная информация, высокий научный потенциал, благоприятный инвестиционный климат.

На формирование конкурентных преимуществ важное влияние оказывает спрос внутреннего рынка. Он определяет характер и скорость внедрения новаций, емкость рынка предопределяет возможность использования эффекта масштаба, а насыщение рынка стимулирует выход фирмы на внешний рынок и вынуждает совершенствовать товар и обновлять ассортимент.

Важным аспектом является влияние государственного регулирования на конкурентоспособность, которое осуществляется путем формирования конкурентной среды, усиления факторных условий, влияния на параметры спроса. Развитию экспорта страны способствует система поддержки со стороны государства. Страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения экспорта. Наряду с созданием благоприятных макроэкономических условий для экспортеров используются меры стимулирования экспортного производства и расширения экспорта. К таким мерам относятся налоговые и таможенные льготы, информационно-консультационное содействие, кредитование экспортеров и зарубежных покупателей, страхование.

Конкурентное преимущество достигается на основе успешных стратегических действий. Преимущества являются результатом правильного выбора источника конкурентоспособности. Приоритеты обеспечения конкурентоспособности зависят от бизнес-среды, в которой действует предприятие. Характер конкурентных преимуществ в значительной степени определяется уровнем экономического развития страны.

Бизнес-среда характеризуется такими показателями, как качество инфраструктуры, эффективность венчурного капитала, научный потенциал, качество местных поставщиков, развитость финансового рынка. Уровень бизнес-среды различается в зависимости от уровня экономического развития страны. Для предприятий стран с низким уровнем развития бизнес-среды характерно достижение

конкурентоспособности за счет низкой стоимости трудовых ресурсов, наличия природных ресурсов. Развитые страны, как правило, имеют значительные достижения во многих аспектах бизнес-среды. Лидирующие страны мира поддерживают конкурентоспособность на основе инвестиций и нововведений.

Наибольшая часть мирового товарооборота приходится на развитые страны. Наиболее значительными торговыми странами являются Германия, США, Япония, Франция, Великобритания. Динамично растет экспорт новых индустриальных стран. Наметилась устойчивая тенденция роста доли России в международной торговле. Доли стран в мировом экспорте и импорте представлены в табл.1.

Т а б л и ц а 1

Доли стран в мировом экспорте и импорте

Страна	Экспорт, %	Импорт, %
Россия	2,6	1,1
США	11,7	21,2
Германия	13,0	10,0
Великобритания	4,9	6,3
Франция	6,1	6,2
Нидерланды	4,5	3,9
Япония	8,0	6,3
Республика Корея	3,6	3,1

Товарная структура международной торговли отражает сдвиги, происходящие в экономике стран в процессе интернационализации хозяйственной жизни. Ведущее место в международной торговле занимает продукция обрабатывающей промышленности, в объеме которой значительна доля машин, оборудования и транспортных средств. Наиболее динамичным сектором международной торговли является обмен товарами наукоемких отраслей.

Развитие международного разделения труда привело к определенной специализации стран на мировом рынке в зависимости от конкурентоспособности той или иной отрасли. Россия обладает научно-технической базой, обеспечена сырьем и энергоресурсами, имеет высокий кадровый потенциал.

В табл. 2 представлена информация о структуре экспорта и импорта России.

Т а б л и ц а 2
Товарная структура экспорта
и импорта России

Наименование	Экспорт, %	Импорт, %
Всего	100	100
Минеральные продукты	57,8	4,0
Продукция химической промышленности	6,6	15,8
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	20,2	8,0
Продукция лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности	3,9	3,8
Машины, оборудование и транспортные средства	7,8	41,2
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1,8	18,3
Прочие товары	1,9	8,9

В структуре российского экспорта значительную долю занимают энергоносители, сырье и полуфабрикаты. Полноценное участие России в международном разделении труда возможно на основе расширения экспорта продукции обрабатывающей промышленности, развития высокотехнологичного экспорта, расширения товарной номенклатуры.

Основой обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке являются инвестиции в человеческий капитал (повышение уровня образования, квалификации работников, совершенствование профессиональных навыков), информационную вооруженность, новые технологии, совершенствование управления.

ПОСЛЕДСТВИЯ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВА НА ВЫПЛАТУ ОТПУСКОВ

Л.А. ШИТОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ,
Т.С. ЯШКОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ

Предложения по оптимизации налоговых платежей, в частности по налогу на прибыль, касаются создания резерва на выплату отпусков. Так как в основном отпуска приходятся на лето, то у предприятий возникает проблема равномерного формирования себестоимости в течение года. Создание резерва на выплату отпусков позволяет оптимизировать налоговые платежи по налогу на прибыль, в частности

Основными направлениями повышения конкурентоспособности России и завоевания лучших позиций российскими товаропроизводителями на мировом рынке являются:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- стимулирование инновационной активности в экономике;
- развитие инфраструктуры;
- осуществление эффективных мер государственной поддержки экспорта продукции обрабатывающей промышленности;
- оптимизация структуры экспорта;
- совершенствование механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Библиографический список

1. Мировая экономика и международный бизнес: учеб. –2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2005. – 656 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015 / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 606 с.
3. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
4. Российский статистический ежегодник 2005: Стат. сборник. / Росстат. – М., 2006. – 819 с.
5. Андрианов, В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. / В.Д. Андрианов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 662 с.
6. Маринич, М.А. Введение во внешнюю торговлю. / М.А. Маринич. – Мн.: Технология, 2000. – 265 с.
7. Цыпин, И.С. Мировая экономика: учеб. / И.С. Цыпин, В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2005. –248 с.

за первый квартал и полугодие, с одной стороны, и добиться равномерной себестоимости по периодам отчетного года. Есть и еще одна причина, по которой многие предприятия идут на создание резерва, понимая все сложности, с этим связанные. По правилам бухгалтерского учета (ПБУ 10/99), расходы организации должны отражаться в том отчетном периоде, к которому они относятся. Идеальная ситуация,

когда отпуск начисляется и относится к этому же месяцу, бывает очень редко, особенно на средних и крупных предприятиях. Начисленные отпускные следующего месяца относятся к расходам будущих периодов и отражаются на счете 97. Этот счет согласно «Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» и Инструкции по его применению имеет один уровень аналитического учета. Это не дает возможность группировать затраты, например, в рамках отдельных затратных счетов (20,23,25,26,44) или по месяцам. На крупных предприятиях размер счета 97 (количество видов расходов) только по отпускным в распечатанном виде достигает 10 страниц. Очевидно, что работать с таким «громоздким» счетом очень неудобно. Чтобы избежать такой ситуации, главные бухгалтеры принимают решения в пользу создания резерва на выплату отпусков.

Решение о создании резерва является элементом учетной политики. В ст. 324.1 НК РФ определяется порядок формирования резерва на отпуск, в ней указано, что организация в этом случае должна определить способ резервирования, предельную сумму отчислений и ежемесячный процент отчислений.

Ежемесячный процент отчислений в резерв определяется как отношение предполагаемой годовой суммы расходов на оплату отпусков к предполагаемому годовому размеру расходов на оплату труда (п. 1 ст. 324.1 НК РФ). Полученный результат умножается на 100 %. При этом сумма предполагаемых отпускных не учитывается при расчете предполагаемого годового размера расходов на оплату труда, для расчета которого составляется специальная смета.

Поскольку правила ее формирования Налоговым Кодексом РФ не оговорены, организация может, исходя из собственных интересов, варьировать значения показателей, входящих в смету (например, уменьшить или увеличить расчетный фонд оплаты труда). Необходимо учитывать, что смета составляется на основании первичных документов, например положений об оплате труда, штатного расписания, графика отпусков.

Размер ежемесячных отчислений в резерв определяют по формуле

$$P_m = (\text{ФОТ}_m + \text{ЕСН}) \cdot \Pi \%,$$

где ФОТ_m – фактические расходы на оплату труда за месяц;

ЕСН – единый социальный налог и взносы на обязательное пенсионное страхование, начисленные в фонд оплаты труда;

$\Pi \%$ – ежемесячный процент отчислений в резерв.

С 01.01.2006 г. в соответствии с Федеральным законом от 06.06.2005 N 58-ФЗ страховые взносы на обязательное пенсионное страхование теперь включены в состав расходов на оплату труда (п. 1 ст. 318 НК РФ).

Что касается отчислений на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, то они, согласно п. 45 ст. 264 НК РФ, относятся к прочим расходам и при формировании резерва на оплату отпусков не учитываются (см. Письмо УМНС по г. Москве от 30.07.2004 N 26-12/50943). В то же время Федеральный закон N 58-ФЗ позволил организациям в 2005 г. самостоятельно определять в учетной политике перечень прямых расходов (п. 1 ст. 318 НК РФ), что позволит включить этот вид расхода в прямые затраты и в резерв на отпуск.

При распределении расходов по формированию фонда на оплату отпусков необходимо учесть, что в силу п. 2 ст. 324.1 НК РФ их нужно относить на счета учета расходов на оплату труда соответствующих категорий работников. Другими словами, если заработная плата работника включается в прямые расходы (счет 20), то и сумму отчислений в резерв с его зарплаты также нужно учитывать на счете 20 «Основное производство».

Предельная сумма отчислений в резерв на отпуск также рассчитывается на основании сметы. При этом очень важно спрогнозировать этот показатель как можно точнее, чтобы в течение года резерв, начисленный на фактическую оплату труда в соответствии с рассчитанным нормативом, не превысил предельную сумму (как его рассчитать, будет рассмотрено ниже).

В течение налогового периода фактические расходы на оплату отпусков списываются только за счет сформированного фон-

да, в состав расходов на оплату труда они не включаются.

Согласно п. 3 ст. 324.1 НК РФ, в конце года организация должна провести инвентаризацию созданного резерва. По правилам бухгалтерского учета, если сумма выплаченных отпускных окажется меньше зарезервированной, то неиспользованный остаток нужно сторнировать. Если резерв будет создаваться и в следующем году, то п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ разрешает перенести остаток неиспользованного резерва на новый налоговый период. Если фактические расходы превысили сумму начисленного резерва, то перерасход относят на затраты в последний день налогового периода.

В налоговом учете, если реальные расходы на оплату отпусков оказались больше величины резерва, налогоплательщик также обязан включить в расходы сумму фактических расходов на оплату отпусков и соответственно сумму ЕСН, по которым ранее не создавался указанный резерв. В противном случае, когда сумма начисленного резерва превысила фактические расходы на оплату отпусков, все недоиспользованные суммы резерва в обязательном порядке включаются в состав внереализационных доходов (п. 3 ст. 324.1 НК РФ).

В своих Письмах № 02-5-10/13 и № 03-03-05/2/46, а также № 02-5-11/142@ представители налогового ведомства разъясняют, что такое недоиспользованный резерв. Под ним следует понимать разницу между суммой начисленного в отчетном периоде резерва на оплату отпусков и суммой фактических расходов на оплату использованных в налоговом периоде отпусков (с учетом ЕСН) и на предстоящую оплату неиспользованных в отчетном году законодательно предусмотренных отпусков (с учетом ЕСН, исчисленного по методике, применяемой при формировании резерва).

Чтобы определить сумму неиспользованных в отчетном году отпускных, предусмотренных трудовым законодательством, бухгалтер при проведении инвентаризации должен сначала уточнить количество дней, которые работники еще не отгуляли, а затем среднедневной заработок таких работников

(с учетом ЕСН) умножить на число неиспользованных ими дней.

В письме МНС России № 02-5-11/142@ подчеркивается, что неиспользованные дни отпуска за конкретный календарный год могут быть определены только по состоянию на последний день календарного года. Таким образом, уточнение резерва предстоящих расходов на оплату отпусков в течение налогового периода (на конец каждого отчетного периода) не производится.

Именно эту, уточненную на конец года сумму неиспользованных в отчетном году отпускных (а не недоиспользованную сумму резерва), организация вправе не включать в состав внереализационных расходов при условии формирования резерва на выплату отпусков в следующем налоговом периоде (Письмо Минфина России № 03-03-05/2/4).

На инвентаризации резерва хотелось остановиться особо. Эта процедура потребует больших трудозатрат сотрудников нескольких служб организации: отдела кадров, отдела труда и заработной платы и бухгалтерии.

Сотрудники отдела кадров начнут инвентаризацию. На основании унифицированной формы Т-2 «Личная карточка работника» они составят список всех сотрудников, не использовавших отпуск в текущем году. Таких работников будет много, почти все, так как большинство предпочитает брать ежегодный отпуск в летнее время, но даже у тех кто «гуляет» его зимой, окончание отпуска не совпадает с концом года. Поэтому почти у всех работников организации останется неиспользованным отпуск хотя бы за один месяц. На основании данных отдела кадров расчетный отдел бухгалтерии должен выбрать по каждому работнику фонд заработной платы (без учета отпускных) за текущий год на основании Формы 1-НДФЛ «Налоговая карточка по учету доходов и налога на доходы физических лиц». Начисленные отпускные необходимо разделить на две части: отпускные, приходящиеся на текущий год и на отпускные, приходящиеся на предыдущий период. Данные об отпускных текущего года потребуются для инвентаризации созданного резерва на выплату отпусков. Далее по каждому сотруднику расчетный отдел рассчитывает средний заработок для определения суммы

резерва неиспользованного отпуска текущего года. Отдел труда и заработной платы подведет итог инвентаризации резерва по каждому работнику, определит сумму неиспользованного резерва, переходящего на следующий год, и составит смету резерва на отпуск следующего года. Окончательную точку в инвентаризации резерва на выплату отпусков поставят сотрудники участка себестоимости бухгалтерии, отразив итоги инвентаризации. Хотелось еще раз обратить внимание на то, что инвентаризация резерва на отпуск производится по каждому работнику отдельно, никаких укрупненных расчетов сделать невозможно.

Если организация решит не создавать на следующий год такой резерв, то согласно п. 5 ст. 324.1 НК РФ эта сумма для целей налогообложения включается в состав внереализационных доходов текущего налогового периода. В постановлении президиума ВАС РФ от 26.04.2005 N 14295/04 разъяснено, какую сумму организация должна включать в налогооблагаемые доходы, если резерв на оп-

лату отпусков был использован не до конца. Судьи сделали вывод: в налогооблагаемую базу не надо включать ту часть резерва, которая предназначена для пока не использованных, но уже предусмотренных отпусков. Эту сумму нужно вычесть из остатка резерва, а налогом обложить оставшуюся сумму.

Из определения недоиспользованного резерва, данного налоговиками, следует, что средства резервного фонда можно расходовать только на оплату основного и дополнительного отпусков, реально использованных сотрудниками. Что касается компенсаций за неиспользованный отпуск, то их нужно сразу относить на расходы по оплате труда согласно п. 8 ст. 255 НК РФ.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод. Решение создавать резерв на выплату отпусков принимает каждая организация самостоятельно. Необходимо помнить, что минимизация налогообложения всегда сопровождается увеличением трудозатрат сотрудников всех подразделений предприятия.

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ЗАТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Т.С. ЯШКОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ,
Л.А. ШИТОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предпр. МГУЛ

Правильное определение того, что представляет собой ремонт, очень важно для налогоплательщиков. Ведь ошибка в этом вопросе может обернуться серьезными налоговыми неприятностями. Дело в том, что следует соблюдать тонкую грань между ремонтом и модернизацией, реконструкцией и техническим перевооружением. Бесспорно, все выше сказанное важно, но не менее важно правильное документальное оформление расходов, связанных с этими понятиями. На наш взгляд, понятие ремонта и его правильное оформление необходимо рассматривать одновременно. Только в этом случае у предприятия не будет проблем с проверяющими органами.

В нормативных документах по бухгалтерскому учету понятия модернизации и реконструкции объектов основных средств не определены. Кроме того, определения видов ремонта, в том числе капитального, не регулируются законодательством о бухгалтерс-

ком учете. В налоговом же учете (п.2 ст. 257 НК РФ) определены понятия модернизации, реконструкции и технического перевооружения. Целью всех этих мероприятий является улучшение качества или повышение мощностей основного средства. Обычным ремонтом таких результатов не добиться. Основной целью ремонта является устранение неисправностей основного средства или замена изношенных деталей или конструкций. Вполне возможно, что при этом новые детали или конструкции будут более совершенными, чем заменяемые. И это может повлечь улучшение эксплуатационных характеристик ремонтируемого объекта.

Ответ на вопрос, каким документом руководствоваться при определении понятия ремонта основного средства для целей бухгалтерского учета, дан Минфином России в письме от 14 января 2004 г. № 16-00-14/10. Согласно этому письму классифицировать

ремонт нужно на основании соответствующих документов, разработанных техническими службами организаций в рамках системы планово-предупредительных ремонтов. Получается, что бухгалтеры должны требовать от своих инженерно-технических работников документы, обосновывающие отнесение выполненных работ к ремонту или реконструкции и модернизации.

Арбитражные суды при рассмотрении исков, в которых необходимо классифицировать понятие ремонтов, руководствуются ведомственными нормами, которые в настоящее время продолжают действовать. К ним относятся следующие документы:

- положение о проведении планово-предупредительного ремонта производственных зданий и сооружений, утвержденное Постановлением Госстроя СССР от 29 декабря 1973 г. N 279 (здесь приводятся примерные перечни работ по текущему и капитальному ремонту производственных зданий и сооружений);

- положение ВСН 58-88(р);

- инструкция о составе, порядке разработки, согласования и утверждения проектно-сметной документации на капитальный ремонт жилых зданий, утвержденная Постановлением Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 17 декабря 1999 N 79;

- методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004), утвержденная Постановлением Госстроя России от 5 марта 2004 г. N 15/1.

К сожалению, все эти документы касаются строительства и ремонта зданий или сооружений. При определении ремонта, реконструкции или модернизации в работе с оборудованием или транспортными средствами придется руководствоваться общими принципами и целями. Если основной целью работы является устранение неисправностей, наличие которых делает невозможной или опасной саму эксплуатацию основного средства, то такая работа является ремонтом.

Основной вывод, который можно сделать из вышесказанного, заключается в том, что четкого, бесспорного разграничения меж-

ду ремонтом, модернизацией, реконструкцией и техническим перевооружением в настоящее время нет. Есть только общий принцип, который в равной степени применим как к бухгалтерскому, так и к налоговому учету. Он заключается в следующем: если целью выполненной работы являлось устранение неисправностей и в результате эксплуатационные характеристики объекта, по сравнению с теми, которыми он обладал первоначально, не изменились или изменились незначительно, то это ремонт. Если же произошло их значительное изменение (само собой разумеется, в лучшую сторону), то это уже модернизация или реконструкция.

Существует понятие текущего и капитального ремонта. Каждой организации надо самостоятельно разрабатывать внутренние нормы, чтобы отличить один вид ремонта от другого.

В положении ВСН 58-88(р) сказано, что:

- текущий ремонт здания – это ремонт с целью восстановления исправности (работоспособности) его конструкций и систем инженерного оборудования, а также поддержания эксплуатационных показателей;

- капитальный ремонт здания – ремонт с целью восстановления ресурса с заменой при необходимости конструктивных элементов и систем инженерного оборудования, а также улучшения эксплуатационных показателей;

- реконструкция здания – комплекс строительных работ и организационно-технических мероприятий, связанных с изменением основных технико-экономических показателей (количества и площади квартир, строительного объема и общей площади здания, вместимости или пропускной способности или его назначения) в целях улучшения условий проживания, качества обслуживания, увеличения объема услуг.

Примерный перечень работ по текущему ремонту приведен также в приложении 3 положения о проведении планово-предупредительного ремонта производственных зданий и сооружений МДС 13-14.2000, утвержденного Постановлением Госстроя СССР от 29 декабря 1973 г. N 279.

Основной признак отнесения ремонта к текущему или капитальному – это его пери-

одичность. Ремонт, который проводится каждый год, это текущий ремонт, а тот, который проводится реже – капитальный.

Итак, как же отличить текущий ремонт от капитального?

Во-первых, капитальный ремонт каждый год проводиться не может. Во-вторых, капитальный ремонт подразумевает полную замену всех изношенных и неисправных конструкций и деталей, тогда как текущий предназначен для профилактики серьезных поломок основного средства, а также устранения мелких неисправностей. Другими словами, разделение видов ремонта на текущий и капитальный, так же как и отделение ремонтных работ от модернизации, реконструкции зависит от содержания проводимых работ и достигнутых результатов.

Хотелось бы еще раз отметить, что правильный бухгалтерский и тем более налоговый учет невозможен без наличия надлежаще оформленных документов.

Документооборот по отражению расходов, связанных с ремонтом, модернизацией реконструкцией и перевооружением зависит от организации процесса ремонта и учетной политики предприятия по этому вопросу.

Для отражения в бухгалтерском учете затрат основных средств на текущий и капитальный ремонт организация может использовать три различных способа.

Во-первых, относить расходы непосредственно на счета текущих затрат в полной сумме по мере выполнения ремонта.

Во-вторых, использовать счет 97 «Расходы будущих периодов».

В-третьих, воспользоваться правом на создание резерва предстоящих расходов на счете 96 и списать затраты на ремонт за счет накопленных в этом резерве средств.

Первый способ отнесения на себестоимость товаров (работ, услуг) затрат на капитальный и текущий ремонт основных средств является самым простым из трех вышеперечисленных. На основании п. 7 ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходы на капитальный ремонт основных средств являются расходами по обычным видам деятельности. Выполняться ремонт может как силами сторонних организаций (подрядчиков), так и собственными силами организации. Если

ремонт выполняется силами сторонних организаций, то затраты на его проведение можно сразу относить на счета 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы».

При этом заключается двусторонний договор выполнения работ. Результаты выполненных ремонтно-строительных работ подрядным способом оформляются актом приемки по форме N КС-2 и справкой о стоимости выполненных работ и затрат по форме N КС-3, утвержденными Постановлением Госкомстата России от 11 ноября 1999 г. N 100.

Если же ремонт выполняется хозяйственным способом, то все затраты отражаются на аналитических счетах счета 23 «Вспомогательные производства». Такой порядок установлен в комментарии к счету 23 плана счетов бухгалтерского учета и инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г., а также в п. 67 методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств.

Отметим, что расходы на ремонт объектов, используемых в непроизводственной сфере, отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

При осуществлении ремонтных работ собственными силами фирмы ей необходимо будет использовать следующие унифицированные формы первичной документации:

– для отражения расхода материалов – лимитно-заборные карты по форме N М-8 или требования-накладные по форме N М-11, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 30 октября 1997 г. N 71а;

– для отражения расходов на оплату труда – табель учета использования рабочего времени по форме N Т-12 или Т-13, расчетные и платежные ведомости по форме N Т-49, или Т-51, или Т-53, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 5 января 2004 г.

После выполнения всего комплекса работ оформляется акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов по форме N ОС-3, утвержденной Постановлением Госкомстата России от 21 января 2003 г. N 7. При этом не имеет значения, каким способом выполнялся ремонт – подрядным или хозяйственным.

Если фирма сама проводила ремонт, то данный акт составляется в одном экземпляре работником того структурного подразделения, которое ответственно за приемку основных средств. Если ремонт выполняла сторонняя организация, то акт составляется в двух экземплярах. Первый экземпляр остается на предприятии, а второй передается фирме, проводившей ремонт.

После приемки отремонтированных основных средств в их инвентарную карточку по форме N ОС-6, утвержденную указанным Постановлением от 21 января 2003 г. N 7, должны быть внесены записи о проведенных работах и изменениях в характеристике объекта после проведения ремонта.

По окончании месяца общая сумма расходов на ремонт распределяется по установленному в учетной политике фирмы критерию на себестоимость выпускаемых видов готовой продукции основного производства, обслуживающих производств и реализованных услуг по ремонту на сторону. Порядок признания указанных расходов регулируется п. 27 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и нормами ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Второй вариант учета, как правило, применяется при проведении капитального ремонта. Основания для того, чтобы использовать счет 97 «Расходы будущих периодов» для отражения затрат на такой ремонт, следующие:

- в состав расходов будущих периодов включают затраты, связанные с «неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда организацией не создается соответствующий резерв или фонд)». Так сказано в инструкции по применению плана счетов, утвержденной Приказом Минфина от 31 октября 2000 г. N 94н;

- капитальный ремонт производится с расчетом на определенный срок, то есть его результатами предприятие будет пользоваться до тех пор, пока такой вид ремонта не потребует снова; затраты же, произведенные фирмой в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, могут отражаться в бухгалтерском учете как расходы будущих периодов (п.65 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности, утвержденного Приказом Минфина от 29 июля 1998 г. N 34н).

В каком же случае бухгалтеру лучше воспользоваться этим вариантом?

Ответ на этот вопрос часто зависит от суммы расходов на ремонт и финансового состояния организации. В большинстве случаев счет 97 применяют вынужденно. Дело в том, что если производить ремонт пришлось внезапно, а затраты на его проведение большие, то может получиться так, что, списанные единовременно, они перекроют прибыль отчетного периода. Следовательно, фирма получит в бухгалтерском учете убыток. Чтобы не допустить ухудшения балансовых показателей, затраты на произведенный ремонт стоит равномерно распределить на несколько отчетных периодов. Для этого и предназначен счет 97. Кроме того, при отсутствии в отчетном периоде доходов от какого-либо вида деятельности расходы в бухгалтерском учете организации должны учитываться как расходы будущих периодов (ПБУ 10/99 «Расходы организации»). В то же время, включив затраты на капитальный ремонт в состав расходов будущих периодов, предприятие имеет право установить порядок их списания. Списывать эти затраты можно в течение определенного организацией срока, например, это может быть период между проведением капитальных ремонтов основного средства. А если такой вид ремонта в отношении данного объекта больше не планируется, то на некоторый разумный срок. В таком порядке будет производиться списание расходов на капитальный ремонт технологической линии до тех пор, пока все затраты не будут списаны в расходы отчетных периодов.

Третий вариант учета затрат на ремонт приемлем для фирм, которые предполагают значительный объем предстоящих ремонтных работ, могут сгладить сумму расходов на них путем создания соответствующего резерва. Возможность накопления средств на ремонт в резерве предстоящих расходов предусмотрена в п. 72 Приказа Минфина России от 29 июля 1998 г. N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». Образование резерва должно быть отражено в учетной политике организации в начале отчетного года.

В Методических указаниях по бухгалтерскому учету основных средств вопросу создания резервов на ремонт целиком посвящен п. 69. В нем сказано, что в целях равномерного включения предстоящих расходов на ремонт объектов основных средств в затраты на производство или расходы на продажу отчетного периода фирма имеет право создавать резерв расходов на ремонт основных средств. Такой резерв можно создать и для предстоящего ремонта арендованного имущества. Размер резерва не является произвольным. Для подтверждения обоснованности именно такой величины ежемесячных отчислений в резерв, который применяется фирмой, ей необходимо иметь письменные доказательства:

- дефектные ведомости – на их основе принимается решение о необходимости проведения ремонтных работ;
- данные о первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) основных средств;
- сметы на проведение ремонтов;
- нормативы и данные о сроках проведения ремонтов;
- итоговый расчет отчислений в резерв расходов на ремонт основных средств.

Руководствуясь этим итоговым расчетом, фирма определяет ежемесячную сумму отчислений в резерв, которая будет относиться на расходы.

Для отражения информации о состоянии и движении сумм, зарезервированных в целях равномерного включения в затраты на производство или продажу расходов на ремонт основных средств, планом счетов предназначен счет 96 «Резервы предстоящих расходов». Резервирование сумм для проведения ремонтов отражается по кредиту счета 96 в корреспонденции с дебетом счетов учета затрат. Это могут быть счета 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы». Но чаще всего затраты на ремонт предварительно накапливаются на счете 23 «Вспомогательные производства».

По мере выполнения ремонтных работ фактические затраты, связанные с их проведением, независимо от способа их выполнения – хозяйственного или с привлечением под-

рядчика – должны списываться в дебет счета учета резервов предстоящих расходов по соответствующим субсчетам. Корреспондировать этот счет будет либо с кредитом счета, на котором предварительно учитываются затраты на ремонт, либо с кредитом счета учета расчетов.

По окончании года фирма должна провести инвентаризацию средств созданного резерва на ремонт основных средств. Их необходимо сопоставить с теми суммами, которые фактически были израсходованы на ремонт. Если величина резерва окажется больше этих сумм, то накопленные средства резерва придется сторнировать. Красное сторно следует провести по дебету счета учета затрат на производство или расходов на продажу в корреспонденции с кредитом счета учета резервов предстоящих расходов. Если при составлении годовой бухгалтерской отчетности окажется, что фактические затраты на ремонт превышают резерв, то сумма превышения относится на затраты на производство или расходы на продажу. Многие специалисты предлагают проводить контроль над соотношением фактических расходов на ремонт и средств, накопленных в резерве предстоящих расходов, не только по окончании, но и в течение года. Они полагают, что если фактические расходы на ремонт превысят величину созданного к этому моменту резерва, то сумма превышения должна быть учтена на счете 97 «Расходы будущих периодов». Отметим, что методологически такой подход более правильный, нежели практичный вариант с отрицательным сальдо по счету 96, которое попадает в промежуточную отчетность по статье «Прочие оборотные активы» баланса.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- разделение видов ремонта на текущий и капитальный, так же как и отделение ремонтных работ от модернизации, реконструкции и тому подобного, зависит от содержания проводимых работ и достигнутых результатов;
- правильный бухгалтерский и, тем более, налоговый учет основан на наличии надлежаще оформленных документов, перечень которых зависит от организации процесса ремонта и от учетной политики организации по этому вопросу.

Моисеев Н.А. ПРОФЕССОР М.М. ОРЛОВ И ЕГО ТРУДЫ В ОБЛАСТИ ЛЕСНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛЕСОУСТРОЙСТВА И ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ.

В данной статье освещаются основные труды М.М. Орлова в области лесной экономики, устройства и управления лесами, акцентируется внимание на тех основных положениях, которые сохраняют значение и для настоящего времени.

Moiseev N.A. THE PROFESSOR M.M. ORLOV AND HIS WORKS IN THE FIELD OF TIMBER ECONOMY, WOOD-DEVICE AND WOOD-MANAGEMENT.

In given clause M.M. Orlov basic works in the field of wood economy, the device and management of woods are shined, bringing to a focus to those substantive provisions which keep the value and for present time.

Калинин М.В. ПРОФЕССОР М.М. ОРЛОВ – ЧЕЛОВЕК, ГРАЖДАНИН, ПАТРИОТ.

В истории лесного хозяйства России профессор М.М. Орлов остается неугасимым маяком, образцом честного и бескорыстного служения своей Родине и своему долгу, долгу лесоведа и гражданина.

Kalinin M.V. THE PROFESSOR M.M. ORLOV - PERSON, PATRIOT.

In history of a forestry of Russia professor M.M. Orlov eagle remains pendulum which does not die away, the sample of fair and disinterested service to the Native land and the duty, a duty лесоведа and the citizen.

Моисеев Н.А. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С НОВЫМ ЛЕСНЫМ КОДЕКСОМ.

В статье рассматриваются проблемы, возникшие в связи с принятием нового лесного кодекса применительно к использованию и воспроизводству лесных ресурсов и разным субъектам лесных отношений.

Moiseev N.A. THE PROBLEMS OF THE ECONOMY AND ORGANIZATIONS OF THE USE BY WOOD, CONNECTED WITH NEW TIMBER CODE.

In clause the problems which have arisen in connection with acceptance of the new wood code with reference to use and reproduction of wood resources and different subjects of wood attitudes are considered.

Бурдин Н.А. О ПРОБЛЕМЕ НЕЛЕГАЛЬНЫХ РУБОК ЛЕСА.

В данной статье рассматривается проблема нелегальных рубок, которая в настоящее время привлекает все возрастающее внимание как со стороны административных органов власти на федеральном и региональном уровнях Российской Федерации, так и широкой общественности и средств массовой информации.

Burdin N.A. ABOUT A PROBLEM OF ILLEGAL CABINS OF A WOOD.

In given clause the problem of illegal cabins which now draws escalating attention as from administrative authorities at federal and regional levels of the Russian Federation, and wide public and mass media is considered.

Кожухов Н.И., Шагин П.И., Царикаев А.Ю. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

В статье рассматривается инвестиционный климат и конкурентоспособность предприятий лесного сектора экономики России. К потенциальным конкурентным преимуществам российского лесопромышленного комплекса традиционно принято относить богатейшую сырьевую базу отрасли, дешевизну энергетических, других видов ресурсов, а также быстрое развитие внутреннего рынка продукции на основе древесного сырья.

Kozhuhov N.I., Shagin P.I., Tsarikaev A.U. THE INVESTMENT CLIMATE AND COMPETITIVENESS ENTERPRISE TIMBER SECTOR OF THE ECONOMY TO RUSSIA.

In clause the investment climate and competitiveness of the enterprises of wood sector of economy of Russia is considered. It is traditionally accepted to carry the richest raw-material base of branch, cheapness of power, other kinds of resources, and also fast development of a home market of production to potential competitive advantages of the Russian timber industry complex on the basis of wood raw material.

Степанов С.В. ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ.

Статья затрагивает проблемы перевода лесного сектора в инновационный формат.

Stepanov S.V. INNOVATION ENTREPRENERSHIP IN FOREST SECTOR.

The article deals with the problems of the innovations transfer to the Russian forest sector.

Вадейко Е.И. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

В статье изложены вопросы, касающиеся основных понятий, признаков и тенденций развития человеческого потенциала. Рассматривается влияние качества человеческого потенциала на уровень экономического развития стран.

Vadeiko E.I. HUMAN POTENTIAL IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION.

In clause the questions concerning the basic concepts, attributes and tendencies of development of human potential are stated. The influence of quality of human potential on a level of economic development of the countries is considered.

Медведев Н.А. МЕНЕДЖМЕНТ И МЕНЕДЖЕР.

В статье раскрывается понятие и сущность менеджмента, роль менеджера в организации.

Medvedev N.A. MANAGEMENT AND MANAGER.

In the clause the concept and the essence of management are discovered. The role of manager in organization is also considered there.

Лосев М.В., Джарджиманова А.Г. ИНВЕСТИЦИИ В ЛЕСНОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.

В статье рассмотрены вопросы инвестирования лесопромышленного комплекса.

Losev M.V., Dzardzimanova A.G. INVESTMENTS INTO WOOD SECTOR.

In clause questions of investment of a timber industry complex are considered.

Акиншина И.И. ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье излагаются вопросы повышения качества управления. Механизм использования экономической оценки позволяет установить состав, общую логику и этапы выполнения работ по оценке ресурсного потенциала. Разработка модели для анализа сильных и слабых сторон обеспечения ресурсами подразделения лесопромышленного предприятия.

Akinshina I.I. THE ESTIMATION OF RESOURCE POTENTIAL OF DIVISION OF THE TIMBER INDUSTRY ENTERPRISE.

In clause questions of improvement of quality of management are stated. The mechanism of use of an economic estimation allows establishing structure, the general logic and stages of performance of works according to resource potential. Development of model for the analysis of the strong and old parties of maintenance with resources of division of the timber industry enterprise.

Артюшкин В.В. БЕНЧМАРКИНГ И ЕГО ИНСТРУМЕНТЫ.

Обоснована необходимость применения современных идей бенчмаркинга в современной промышленности.

Artyushkin V.V. BENCHMARKING AND ITS INSTRUMENTS.

Motivated need of the using modern idea benchmarking in modern industry.

Архангельская Н.Н., Белякова Е.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ АУДИРОВАНИЯ ДОХОДОВ УБЫТОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Признание предприятия убыточным напрямую связано с такими показателями, как доходы и расходы предприятия и особенностями их определения в целях налогообложения.

Arhangel'skaya N.N., Belyakova E.I. DETERMINATION AND AUDIT OF INCOME OF UNPROFITABLE ENTERPRISES.

Methods of determination income are very important for enterprises.

Афанасьев П.Г. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ И БЮДЖЕТИРОВАНИЮ ПРОДАЖ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ.

Применение бюджетирования как средства систематического оперативного планирования объемов реализации, закупок и запасов существенно повышает точность предсказания.

Afanasiev P.G. THE MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT SPARE AND CORRESPONDENCE TO BUDGET SALE MEBELINOY PRODUCT.

Using correspondence to budget as facility of the systematic operative planning the volumes to realization, bulk purchase and spare greatly raises accuracy of the prediction.

Афонькин И.Г. СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ.

В статье рассматриваются вопросы существования системы риск-менеджмента на предприятии и этапы функционирования службы риск-менеджмента.

Afonkin I.G. SYSTEM RISK OF MANAGEMENT AT THE ENTERP-RISE.

In clause questions of existence of system risk of management at the enterprise and stages of functioning of service risk of management are considered.

Балабина О.И. СТРУКТУРА ПРОДУКТА И УПРАВЛЕНИЕ ПОТОКОМ ТОВАРОВ НА ПРИМЕРЕ МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА.

В статье рассмотрены вопросы структурирования продукта как объекта маркетингового исследования, методики определения структуры продукта; функциональные обязанности отдела маркетинга, производственных служб и службы логистики на всех стадиях создания и реализации продукта. Дан пример практической реализации в компьютерной системе ЗАО «Мебель-2000» структурирования продукта – мебели из сосны.

Balabina O.I. STRUCTURE OF A PRODUCT AND MANAGEMENT OF A STREAM OF THE GOODS ON AN EXAMPLE OF FURNITURE MANUFACTURE.

In clause questions structurization of a product as object of marketing research, technique of definition of structure of a product are considered; functional duties of a department of marketing, industrial services and services of logistics at all stages of creation and realization of a product. It is set an example of practical realization in computer system of Joint-Stock Company Mebel-2000 – structurizations of a product – furniture from a pine.

Белякова Е.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ЕГО ПРЕСЕЧЕНИЯ.

Страховые компании во всем мире сталкиваются с проблемами страхового мошенничества и применяют правовые, общественные и внутрикорпоративные методы борьбы с ним.

Belyakova E.I. ECONOMIC ASSESSMENT OF INSURANCE FRAUD AND INTERNATIONAL PRACTICE OF ITS PREVENTION.

In all the world insurance companies face with fraud deals and take legal, social and intracorporate measures for their prevention.

Болотова Т.Ю., Мухин И.М. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.

В статье рассматривается ряд направлений, связанных со снижением затрат на производство, что приведет к повышению эффективности работы лесопромышленного комплекса.

Bolotova T.Y., Mukhin I.M. WAYS OF INCREASE OF THE OVERALL PERFORMANCE OF THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX TO RUSSIA.

To clause a number of directions of the expenses connected with decrease on manufacture that will lead to increase of an overall performance of a timber industry complex is considered.

Болотова Т.Ю., Мухин И.М. СОСТОЯНИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.

В статье рассмотрено современное состояние лесопромышленного комплекса, проблемы и пути развития.

Bolotova T.Y., Mukhin I.M. THE CONDITION OF THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION AND PROSPECT OF ITS DEVELOPMENT.

In clause is considered a modern condition of a timber industry complex, a problem and a way of development.

Бондарева Т.А. ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

Описывается возврат института гарантий на качество выпускаемой продукции в реальных производствах лесного сектора экономики. Вводятся термины гарантийных показателей качества продукции. В сервисное послепродажное обслуживание включается ремонт и восстановление изделий длительного пользования. Описываются источники финансирования затрат, связанных с гарантийным обслуживанием изделий.

Bondareva T.A. QUALITY ASSURANCE OF PRODUCTION OF MANUFACTURES OF WOOD SECTOR OF ECONOMY.

Return of institute of guarantees on quality of let out production in real manufactures of wood sector of economy Is described. Terms guarantee parameters of quality of production are entered. In service послепродажное service joins repair and restoration of products of long using. Sources of financing of expenses of the products connected with warranty service are described.

Васильева Г.А., Кожевникова Т.И. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

В статье рассмотрены вопросы формирования учетной политики предприятия и финансовые результаты его деятельности.

Vasilieva G.A., Kozhevnikova T.I. THE REGISTRATION POLICY OF THE ENTERPRISE AND FINANCIAL RESULTS OF ITS ACTIVITY.

In clause questions of formation of registration policy of the enterprise and financial results of its activity are considered.

Горшенина Н.С., Кравченко П.В. ОБОСНОВАНИЕ СХЕМЫ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

В статье рассматривается обоснование схемы и источников финансирования инвестиционного проекта.

Gorshenina N.S., Kravchenko P.V. THE MOTIVATION OF THE SCHEME AND SOURCES OF THE FINANCING THE INVESTMENT PROJECT.

In clause the substantiation of the scheme and sources of financing of the investment project is considered.

Джарджиманова А.Г. ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.

Необходимость реструктуризации предприятий лесопромышленного комплекса вызвана тем, что большинство предприятий отрасли имеют неустойчивое финансовое положение, крайне низкую платежеспособность, почти половина предприятий убыточны. Масштабы лесопромышленного комплекса России требуют разработки специальных программ реструктуризации на всех уровнях управления: всего лесопромышленного комплекса, регионов и предприятий.

Dzardzimanova A.G. PROBLEMS OF RE-STRUCTURING OF A TIMBER INDUSTRY COMPLEX.

Necessity of re-structuring of the enterprises of a timber industry complex is caused by that the majority of the enterprises of branch have not-steady a financial position, the lowest solvency, almost half of enterprises are unprofitable. Considering scales of a timber industry complex of Russia, требу-СФ development of special programs of re-structuring at all levels of management: at a level of all timber industry complex, at a level pe-ть»Ў»у and at a level of the enterprises.

Жидкова Е.В. ПРЕСТИЖНОСТЬ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.

В статье анализируется престижность профессий в современном обществе и роль высшего образования в достижении работником желаемого социально-экономического статуса. Показано влияние наличия высшего образования на самооценку, мотивированность, уровень доходов и склонность к предпринимательской деятельности. Проводится сравнение с образовательным уровнем в зарубежных странах.

Zhidkova E.V. PRESTIGIOUSNESS OF THE HIGHER VOCATIONAL EDUCATION IN RUSSIA AND ABROAD.

In article prestigiousness of trades in a modern society and a role of higher education in achievement by the worker of the desirable social and economic status is analyzed. Influence of presence of higher education on a self-estimation, motivation, a level of incomes and propensity to enterprise activity is shown. Comparison with an educational level in foreign countries is carried out.

Клейнхоф И.А. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ И ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В ЛАТВИИ.

Дана критическая оценка опыта Латвии по реформированию системы управления лесами и лесным хозяйством. Разработаны предложения по творческому использованию опыта Латвии в условиях

России в целях ускорения процессов институциональных и экономических преобразований в лесном хозяйстве и повышения их эффективности.

Kleinhof I.A. REALIZATION OF THE STRATEGY OF INSTITUTIONAL REFORMS AS APPLIED TO THE FORESTRY IN LATVIA.

This paper describes the Latvian experience of the implementation of the long-term strategy of institutional reforms as applied to the forestry. Recommendations for the creative use of Latvian experience in the field of institutional reforms in Russian conditions elaborated.

Клейнхоф И.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕМЕНАМИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ.

Изложены методологические основы управления переменами. Разработаны предложения по творческому использованию лучшего зарубежного опыта в области управления процессами институциональных и экономических преобразований в лесном хозяйстве применительно к условиям России.

Kleinhof I.A. MANAGEMENT OF CHANGES: INSTITUTIONAL AND ECONOMIC REFORMS AS APPLIED TO THE FORESTRY IN FOREIGN COUNTRIES AND RUSSIA.

This paper describes the main lines of the methodology for management of changes, and analyses the evolution of institutional arrangement in foreign countries. Recommendations for the creative use of the best world practises related to the management of changes are elaborated.

Кожухова Л.И., Беспаленко Р.О., Тихомиров Е.А. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕБЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

В статье представлен методический подход к формированию стратегии управления мебельным предприятием с учетом факторов потребительского поведения.

Kozhuhova L.I., Bespalenko R.O., Tikhomirov E.A. MARKETING PRINCIPLES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE FURNITURE ENTERPRISE.

In article the methodical approach to formation of strategy of management by the furniture enterprise in view of factors of consumer behavior is presented.

Котиков Д.В. РЕАЛЬНЫЙ ОПЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ.

В статье предпринята попытка рассмотреть один из элементов инвестиционного анализа – метод реальных опционов. Изложена сущность и экономическое содержание опционов на выход и опционов на расширение. Представлена наглядная модель расчетов использования этих инструментов (с использованием формулы Блэка–Шоулза и метода биномиального ценообразования).

Kotikov D.V. REAL AN OPTION, AS THE TOOL OF EFFICIENT CONTROL THE INVESTMENT PROJECT.

In clause attempt to consider one of elements of the investment analysis – a method of real options is undertaken. The essence and the economic maintenance of options for an output and options for expansion is stated. The evident model of calculations of use of these tools (with use of formula Black-Shoulse and a method биномиального pricing) is presented.

Липаткина Е.В. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛЕСНЫХ ОБЪЕКТОВ ГИС И ЭКОНОМИКА.

В статье рассматривается математическое моделирование лесных объектов ГИС и экономика. Критерий оценки экономической доступности лесных ресурсов, его экономико-математическая модель, использование географической информационной системы для его интерпретации являются дейс-

твенным экономическим механизмом управления устойчивым использованием лесами на определенной территории.

Lipatkina E.V. MATHEMATICAL MODELING TIMBER OBJECT GIS AND ECONOMY.

In clause mathematical modeling wood objects GIS and economy is considered. The criterion of an estimation of economic availability of wood resources, its economic-mathematical model, use of geographical information system for its interpretation are the effective economic mechanism of management of steady using woods in the certain territory.

Лучкина В.В. КОМПАНИЯ ООО «ЕВРОПАРТНЕР» И ЕЕ УЧАСТИЕ В РАЗВИТИИ СЕРТИФИКАЦИИ РОССИЙСКОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.

Статья посвящена компании ЕвроПартнер и развитию лесной сертификации в России.

Luchkina V.V. EVROPARTNER COMPANY AND DEVELOPMENT OF FOREST CERTIFICATION IN RUSSIA.

The article is devoted to the Europartner company and development of forest certification in Russia.

Лучкина В.В. ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОССИЙСКИХ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ.

Статья посвящена проблеме экологической ответственности целлюлозно-бумажной промышленности.

Luchkina V.V. PROBLEM THE INCREASE OF THE ECOLOGICAL RESPONSIBILITY OF THE FOREST BUSINESS IN RUSSIA.

The article is devoted to the problem of the ecological responsibility of pulp and paper industry.

Мацнева Н.С. СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

В статье рассмотрен подход российского и зарубежного крупного и среднего бизнеса к вопросам взаимосвязи с социальной средой, обозначены достижения и проблемные точки взаимодействия с прессой, обществом, государством.

Matsneva N.S. SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS: THE UTOPIA OR THE REALITY?

In the article the ways of looking for relations with social environment of Russian and foreign large and medium companies are considered. The achievements and issues of relationship with press, society and state are pointed.

Меньшикова М.А. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

При активном формировании вертикально и горизонтально интегрированных корпоративных структур вопросы укрепления и рациональной организации внутреннего контроля и аудита становятся важнейшим условием обеспечения единой методологии учета и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Одним из видов контроля является сметный контроль.

Menshikova M.A. THE INTERNAL CONTROL OVER SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OVER WOOD SECTOR OF ECONOMY OF RUSSIA.

At active formation vertically and horizontally integrated corporate structures questions of strengthening and the rational organization of the internal control and audit become the major condition of maintenance of uniform methodology of the account and reliability of the accounting (financial) reporting to One of kinds of the control the budget control is.

Моисеева Т.И. О СТАНОВЛЕНИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ.

В статье рассматриваются взаимосвязанные вопросы эколого-экономического подхода к организации устойчивого пользования и управления лесами, особое внимание уделяется многообразным защитным, социальным, средообразующим услугам леса, объединяемым в «общественные блага».

Moiseeva T.I. ABOUT FORMATION ECOLOGICAL-ECONOMIC APPROACH TO ORGANIZATIONS OF THE FIRM USE AND MANAGEMENT WOOD.

In clause the interconnected questions of the ecology-economic approach to the organization of steady using and management of woods, special attention giving diverse protective, social, forming the environment to the services of a wood united in « the public blessings » are considered.

Мухин И.М. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.

В статье представлены основные направления развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации на ближайшую перспективу. С учетом положений новой редакции Лесного кодекса РФ кратко проанализированы способы и механизмы государственного регулирования лесного хозяйства как основной сырьевой базы лесопромышленного комплекса.

Mukhin I.M. PROSPECTS OF DEVELOPMENT AND MECHANISMS STATE REGULATIONS THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX.

In clause the basic directions of development of a timber industry complex of the Russian Federation on immediate prospects are presented. In view of positions of new edition of the Wood code of the Russian Federation ways and mechanisms of state regulation of a forestry as basic raw-material base of a timber industry complex are briefly analysed.

Нехамкин В.Г. ОБОСНОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

В статье приведено обоснование воспроизводства основных средств на лесозаготовительных предприятиях. Предлагается разработать программу воспроизводства основных средств с учетом обновления и модернизации парка машин, а также подготовки и переподготовки кадров по управлению многооперационной техникой.

Nekhamkin V.G. SUBSTANTIATION OF REPRODUCTION OF THE BASIC MEANS ON ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ THE ENTERPRISES.

In clause the substantiation of reproduction of the basic means on лесозаготовительных the enterprises is resulted. It is offered to develop the program of reproduction of the basic means in view of updating and modernizations of park of machines, and also preparations and retraining of personnel on management of multioperational technics.

Обоимова И.В. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Рассмотрены основные направления и проблемы формирования интегрированных систем маркетинговой информации в мебельной промышленности. Выявлена взаимосвязь принципов и функций маркетингового управления мебельной промышленности, являющихся методологической базой для формирования интегрированной системы маркетинговой информации для мебельного предприятия.

Oboimova I.V. DIRECTIONS OF FORMATION OF THE INTEGRATED SYSTEMS OF THE MARKETING INFORMATION IN THE FURNITURE INDUSTRY.

The basic directions and problems of formation of the integrated systems of the marketing information in the furniture industry are considered. The interrelation of principles and functions of marketing management

of the furniture industry, being by methodological base for formation of the integrated system of the marketing information for the furniture enterprise is revealed.

Пименова Т.В. СРЕДНЕСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ.

В статье рассматривается среднесрочное планирование в лесном хозяйстве. Планирование является одной из функций управления лесами и тем процессом управленческой деятельности, в ходе которого и должны быть подготовлены наиболее эффективные решения из всех возможных альтернатив.

Pimenova T.V. PLANNING ON INTERMEDIATE TERMS IN TIMBER FACILITIES.

In clause intermediate term planning in a forestry is considered. Planning is one of functions of management by woods and that process of administrative activity during which the most effective decisions from all possible alternatives should be prepared.

Пимченков С.М. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЯМИ ЛПК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ.

В данной статье рассматривается текущая ситуация привлечения долгового финансирования компаниями лесопромышленного комплекса на российском рынке корпоративных облигаций. Анализируются эмитенты, присутствующие на рынке, а также рассматривается ситуация использования облигационного займа как инструмента долгосрочного финансирования по отдельным отраслям ЛПК. Рассматриваются вопросы инвестиционной привлекательности отраслей лесопромышленного комплекса.

Pimchenkov S.M. CURRENT SITUATION WITH TIMBER INDUSTRY COMPANIES' BORROWINGS IN THE RUSSIAN CORPORATE BOND MARKET.

This article describes the current situation with obtaining debt finance resources by wood industry companies in the Russian corporate bond market. It reviews the issuers of currently traded bonds, addresses usage of bonds as long-term funding instruments in different sectors of timber industry. The investment buy-in of timber industry sectors is also discussed.

Пинягина Н.Б. МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВ ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ДРЕВЕСИНЫ.

В статье приведена методология разработки программ развития производств по глубокой переработке древесины.

Pinjagina N.B. METHODOLOGY of DEVELOPMENT of PROGRAMS of DEVELOPMENT of MANUFACTURES ON DEEP PROCESSINGS WOOD.

In clause the methodology of development of programs of development of manufactures on deep processings wood is resulted.

Пинягина Н.Б., Кузьмин Д.В. ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ГК «ТИТАН». ИСТОРИЯ КОМПАНИИ АЦБК. ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГК «ТИТАН».

В статье рассматриваются основные конкуренты холдинга ГК «Титан» на внутреннем лесопромышленном рынке, анализируется возможность исходя из исторического контекста следовать умеренным неуклонным темпом в сторону расширения долевого участия на рынке России и ближнего зарубежья. Также освещается история возникновения и развития крупнейшего лесопромышленного холдинга на базе Архангельского ЦБК.

Pinyagina N.B., Kuzimin D.V. THE COMPETITION TO INWARDLY BRANCHES GC «TITANIUM». THE HISTORY TO COMPANIES ACPC. THE HISTORY OF THE ORIGIN GC «TITANIUM».

Main rivals holding GC “Titanium” are considered In article on home markets of timber industry , is analysed possibility, coming from history context, follow the moderate steady rate aside expansions of the share participation on the market of the Russia and near зарубежья. Is it Also illuminated history of the origin and developments the most largest holding in timber industry on the base Archangelsk CPC.

Тихомиров Е.А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКАХ МЯГКОЙ И ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Рассмотрены различные типы факторов потребительского поведения на рынках мягкой и офисной мебели Москвы и Московской области. Описаны демографические, социально-экономические характеристики потребителей, характеристики поведенческих особенностей потребителей, отношение потребителей к СМИ.

Tikhomirov E.A.BASIC TENDENCYS OF CONSUMER’S BEHAVIOUR IN THE SOFT AND OFFICE FURNITURE MARKETS OF MOSCOW REGION.

Different types of factors of consumer’s behavior in the soft and office furniture markets of Moscow region are considered. Demographic, socioeconomic consumer’s characteristics, characteristics of consumer’s behavior peculiarities and their attitude to Mass Media are described.

Фетищева З.И. ПУТИ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

В статье рассматриваются основные направления развития лесопромышленного комплекса на современном этапе, реализация которых позволит восстановить позиции лесопромышленного комплекса на мировых рынках.

Fetischeva Z.I. WAYS OF DEVELOPMENT OF THE WOOD INDUSTRY TO MODERN CONDITIONS.

In clause the basic directions of development of a timber industry complex at the present stage which realization will allow to restore positions of a timber industry complex in the world markets are considered.

Фетищева З.И., Назаренко И.Н. О ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.

В статье описаны основные методы и проблемы современного ценообразования, рассматриваются вопросы формирования, использования цен, их классификация и виды, факторы, влияющие на цены, рассмотрена роль ценообразования в рыночной экономике, взаимосвязь ценообразования с основными экономическими показателями.

Fetischeva Z.I., Nazarenko I.N. ABOUT PROBLEMS OF PRICING IN THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX.

In clause the basic methods and problems of modern pricing are described, questions of formation, use of the prices, their classification and kinds, the factors influencing the prices are considered, the role of pricing in market economy, interrelation of pricing with the basic economic parameters is considered.

Черепков А.В. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.

Статья раскрывает сущность и формы венчурного финансирования.

Cherepkov A.V. ESSENCE AND THE FORMS OF VENTURE FINANCING.

The article enlightens the essence and the forms of venture financing.

Черепков А.В. АЛГОРИТМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА.

Статья содержит алгоритм венчурного финансирования предприятий лесного сектора.

Cherepkov A.V. ALGORITHM OF THE TIMBER ENTERPRISES VENTURE FINANCING.

The article provides the algorithm of the Timber enterprises venture financing.

Шарова С.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Для качественной разработки бизнес-планов необходима достоверная исходная маркетинговая, производственная, финансовая и другая планово-экономическая информация. Рассматриваются основные элементы информационной базы бизнес-планирования на лесопромышленных предприятиях.

Sharova S.V. METHODOICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF INFORMATION BASE FOR DRAWING UP OF THE BUSINESS – PLAN FOR DEVELOPMENT OF THE TIMBER INDUSTRY ENTERPRISE.

Authentic initial marketing, industrial, financial and other economical information is necessary for qualitative development of business – plans. Basic elements of information base of business – planning at the timber industry enterprises are considered.

Шестопалова Н.С. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СТРАНЫ.

В статье рассматриваются проблемы формирования и развития конкурентных преимуществ на мировом рынке. Приведены показатели состояния международной торговли и внешней торговли России.

Shestopalova N.S. COMPETITIVE ADVANTAGES AND FOREIGN TRADE OF COUNTRY.

The problems of forming and development of the competitive advantages at the world market are considered in the article. There are contains data on the state of international trade and foreign trade of Russian.

Шитова Л.А., Яшкова Т.С. ПОСЛЕДСТВИЯ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВА НА ВЫПЛАТУ ОТПУСКОВ.

В статье рассмотрен порядок создания резерва на выплату отпусков работникам и его влияние на оптимизацию налоговых платежей предприятия.

Shitova L.A., Jashkova T.S. CONSEQUENCES of CREATION of the RESERVE ON PAYMENT of HOLIDAYS.

In clause the order of creation of a reserve on payment of holidays to workers and as its formation will affect optimization of tax payments of the enterprise is considered.

Яшкова Т.С., Шитова Л.А. К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ЗАТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ.

В статье затрагиваются некоторые вопросы организации учета, затрат на ремонт основных фондов.

Jashkova T.S., Shitova L.A. TO THE QUESTION ON THE ACCOUNT OF EXPENSES FOR REPAIR OF THE FIXED CAPITAL.

In clause some questions of the organization of the account, expenses for repair of a fixed capital are mentioned.

БОЛЬШЕ КНИГ – ХОРОШИХ И НЕОБХОДИМЫХ

На XIX Московской международной выставке-ярмарке Ассоциация книгоиздателей и Российская книжная палата провели круглый стол «Университетское книгоиздание в зеркале статистики».

В России практически во всех 640 государственных вузах имеются свои издательства. Есть оно и у Московского государственного университета леса – ведущего вуза в лесной отрасли. Одно из старейших в системе вузов издательство МГУЛ прошло более чем 60-летний путь поисков. Это были редакционный отдел и типография, выросшие за последние 10 лет до современного, хорошо технически оснащенного издательства.

На заседании Ассоциации отмечено, что издательство МГУЛ занимает 7-е место среди всех вузов страны, выпустивших в 2003–2005 гг. наибольшее число названий учебной литературы. В среднем за эти годы выпускалось 221 наименование учебников, учебных пособий и иной литературы в год!

Этот вызывающий заслуженное уважение результат стал возможным только благодаря самоотверженному труду сотрудников издательства. С мая этого года пошел уже 51-й год, как в издательстве трудится Зубкова Лидия Александровна. Нет в университете ни одного сотрудника, ни одного профессора, преподавателя, чьи труды не прошли бы через ее руки.

Безусловно, нас радует и то, что издательство занимает 23-е место по тиражам изданной литературы. А среди вузов Подмосковья издательство МГУЛ лидирует по всем показателям – и по числу наименований изданной литературы, и по ее тиражированию.

Это не значит, что у нас появились основания для спокойствия, что нам нечего менять, не нужно искать новых, более результативных путей совершенствования издательской деятельности.

Руководство университета постоянно держит в поле зрения вопросы издательской деятельности. Они обсуждаются на ученом совете МГУЛ, служебных совещаниях. Предпринимаются активные и действенные меры по оснащению издательства современной полиграфической техникой и оборудованием. Ставится задача перехода на цветную полиграфию.

Вместе с тем отмеченные успехи побуждают весь коллектив университета искать совместные пути совершенствования научной и издательской деятельности. Мы занимаем 14-е место среди вузов по количеству печатных листов на одного преподавателя – 2,6 п.л. Например, Московский государственный психолого-социальный институт, уступающий нам по числу названий выпущенной литературы (51 издание), превышает нас по количеству печатных листов на одного преподавателя практически в 5 раз. У него на каждого преподавателя за 2003–2005 гг. приходится 10,5 печатных листов. К этому следует стремиться и нам.

Поэтому, уважаемые коллеги, пишите, творите, выполняйте тематический план издания учебной литературы. До сих пор 15–20 % рукописей авторов поступает в издательство с опозданием. А это приводит к задержке выпуска литературы, нарушает ритмичность в работе издательства.

Всегда рады вам помочь вместе продвигаться по пути повышения качества изданий.

Это тем более важно, что 2007 год объявлен Указом Президента Российской Федерации годом Русского языка.

И.И. Кожемяко,
зав. редакционным отделом
издательства МГУЛ