



ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ЛЕСА

ЛЕСНОЙ ВЕСТНИК

Научно-информационный журнал

2008 г. № 5(62)

**Координационный
совет журнала**

Главный редактор
А.Н. ОБЛИВИН

Зам. главного редактора
В.Д. НИКИШОВ

Члены совета
В.И. ЗАПРУДНОВ
Н.И. КОЖУХОВ
В.А. ЛИПАТКИН
Е.И. МАЙОРОВА
А.В. КОРОЛЬКОВ
Д.В. ТУЛУЗАКОВ
Ю.П. СЕМЕНОВ
В.С. ШАЛАЕВ

Ответственный секретарь
Е.А. РАСЕВА

Редактор
В.Б. ИВЛИЕВА

Набор и верстка
М.А. ЗВЕРЕВ

**Ответственный за
специализированный
выпуск**

Н.И. КОЖУХОВ

Журнал издается при поддержке
Научно-образовательной
ассоциации лесного комплекса

Журнал зарегистрирован Министерством
РФ по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-12923 от 17.06.2002

Журнал входит в перечень утвержденных
ВАК РФ изданий для публикации трудов соискателей
ученых степеней

Материалы настоящего журнала могут быть
перепечатаны и воспроизведены полностью или
частично с письменного разрешения издательства.

Редакция журнала принимает к рассмотрению не публиковавшиеся ранее статьи объемом 5–10 страниц, включая рисунки и таблицы. Требования к представлению материалов приведены в конце номера.

Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, не принимаются; статьи, отклоненные редакцией, не возвращаются.

Редакция не ведет переписку с авторами и не дает информацию о прохождении статей.

© ГОУ ВПО МГУЛ, 2008

Подписано в печать 31.10.2008.
Тираж 400 экз.
Заказ № 655
Объем 34,5 п. л.

Издательство Московского государственного университета леса
141005, Мытищи-5, Московская обл.,
1-я Институтская, 1, МГУЛ. (498)687-41-33
les-vest@mgul.ac.ru

Содержание

Экономика

Кожухов Н.И.	<i>Новый Лесной кодекс РФ и конкурентоспособность отраслей лесного сектора экономики</i>	4
Бурдин Н.А.	<i>О стратегических направлениях развития лесного комплекса Российской Федерации</i>	7
Кожухов Н.И., Афанасьев П.Г.	<i>Мерчандайзинг как современная технология эффективной реализации продукции лесопильно-деревообрабатывающих производств</i>	12
Лосев М.В. Афонькин И.Г.	<i>Лесопромышленный комплекс России как объект антикризисного управления</i>	17
Медведев Н.А.	<i>Планирование и прогнозирование инноваций</i>	19
Медведев Н.А.	<i>Стратегия и внедрение инноваций</i>	24
Моисеев Н.А.	<i>К 80-летию со дня рождения В.А. Чивилихина, писателя и публициста (1928–1984)</i>	26
Моисеев Н.А.	<i>Лесная экономика как отраслевая наука и ее прикладное значение в условиях реформ лесоуправления</i>	30
Степанов С.В.	<i>Бизнес-предложение по созданию ОАО «ЛесТех – альянс»</i>	42
Абдулхамидов В.М.	<i>Вопросы формирования интегрированной системы управления качеством в лесном секторе экономики</i>	46
Алексеев И.А.	<i>Потребительское поведение в отдельных сегментах рынка малых архитектурных форм</i>	50
Афонькин И.Г.	<i>Инвестиционная привлекательность целлюлозно-бумажной промышленности России</i>	53
Барабанов А.Е.	<i>Повышение капитализации предприятий лесной промышленности с использованием инструментов фондового рынка</i>	56
Безрукова Т.Л., Морковина С.С., Панявина Е.А.	<i>Выбор форм хозяйствования при создании малых предприятий с учетом особенностей их жизненных циклов</i>	61
Болотова Т.Ю., Саханов В.В.	<i>Информационные технологии в процессе продвижения лесопродукции на товарные рынки</i>	66
Булдаков Ф.В.	<i>Вопросы государственной поддержки биоэнергетических проектов</i>	67
Булдаков Ф.В.	<i>Основные вопросы организации производства топливных древесных гранул</i>	69
Булдаков Ф.В.	<i>Инновации в деревообрабатывающем комплексе и эффективность их внедрения</i>	71
Бутко Г.П., Калужнин Л.Л., Поротников П.В.	<i>Уровень оценки инвестиционных возможностей предприятий лесного сектора экономики в условиях конкуренции на рынке лесных товаров</i>	75
Васильева Г.А., Кожевникова Т.И.	<i>Диагностика риска банкротства предприятий</i>	78
Горшенина Н.С., Савицкий А.А., Кюрпя Ю.С., Котиков Д.В.	<i>Инвестиционная политика предприятия</i>	81
Егорова Т.Е.	<i>Целесообразность инвестиционных вложений как показатель, предопределяющий общий рост экономики в современных условиях</i>	84
Ежова М.Б.	<i>Основные правовые направления поддержки малого предпринимательства</i>	89
Жидкова Е.В.	<i>Значение инвестиционного проектирования для привлечения иностранных инвестиций в лесной комплекс и их эффективности</i>	92
Катеринич А.М.	<i>Методический подход к формированию системы оперативного управления на современном мебельном предприятии</i>	96
Кирова И.В.	<i>Организация стратегического управления на мебельных предприятиях</i>	100
Киселева О.С.	<i>Динамика и структура экспорта и импорта клееной фанеры в Западной Европе</i>	103
Киселева О.С.	<i>Крупнейшие импортеры клееной фанеры в Западной Европе</i>	106
Клейнхоф А.Э., Клейнхоф И.А.	<i>Теоретические и практические аспекты стратегического управления лесным сектором экономики в условиях глобализации</i>	110
Клейнхоф И.А.	<i>Глобальные аспекты развития лесного сектора экономики</i>	115
Клейнхоф И.А.	<i>Разработка парадигмы устойчивого развития лесного сектора экономики в условиях глобализации</i>	120
Кожемяко Н.П.	<i>Концентрация лесосырьевых ресурсов Российской Федерации и эффективность их использования</i>	124
Кожемяко Н.П.	<i>Концентрация отрасли деревянного домостроения в России</i>	127

Кожухова Л.И., Беспаленко Р.О., Тихомиров Е.А.	<i>Методы определения границ товарных рынков, ориентированных на потребителя</i>	130
Колесников С.И.	<i>К проблеме бюджетного учета в лесном хозяйстве</i>	133
Кондратюк А.В.	<i>Методический подход к формированию стратегии экономической устойчивости холдинговых систем лесопромышленного комплекса</i>	139
Кондратюк А.В.	<i>Методика оценки синергетического эффекта совершенствования управления экономической устойчивостью холдинговой системы</i>	143
Котиков Д.В.	<i>Направления повышения инвестиционной привлекательности лесного сектора</i>	146
Лучкина В.В.	<i>Перспективы использования механизмов Киотского протокола в системе сертификации лесов</i>	150
Лучкина В.В.	<i>Окупаемость инвестиций в мероприятия по лесной сертификации</i>	152
Мартьянов А.В.	<i>Представления различных направлений экономической мысли о государственном долге и его влиянии на экономику</i>	155
Мацнева Н.С.	<i>Философия транснациональных компаний</i>	159
Меньшикова М.А.	<i>Совершенствование контрольной функции управления в условиях корпоратизации лесного сектора экономики</i>	162
Моисеева Т.И.	<i>Об организации пользования и управления лесами в условиях нового Лесного кодекса РФ</i>	165
Мусаликин В.В.	<i>Факторы финансовой устойчивости предприятия</i>	169
Назаренко И.Н.	<i>Особенности ценовой политики в лесопромышленном комплексе</i>	171
Назаренко Е.Б., Гамсахурдия О.В.	<i>Организация лесного хозяйства арендатором на участках, переданных в аренду</i>	174
Нехамкин В.Г.	<i>Оценка использования лесозаготовительной техники в условиях долгосрочной аренды</i>	178
Обоимова И.В.	<i>Тенденции развития рынка офисной мебели Москвы и Московской области в рамках маркетинговой информационной системы</i>	182
Орлова Н.Н.	<i>Расширение ассортимента услуг мебельных предприятий для повышения финансовых результатов</i>	186
Орлова В.Н.	<i>Реструктуризация задолженности как одно из направлений финансового оздоровления мебельного предприятия</i>	189
Парамонов В.М., Парамонов Л.В.	<i>Экономическая эффективность несплошных рубок леса</i>	192
Пименова Т.В.	<i>Планирование инвестиций в лесном хозяйстве с учетом нового Лесного кодекса</i>	197
Пименова Т.В.	<i>Разграничение расходов при планировании лесного хозяйства</i>	201
Пинягина Н.Б.	<i>Методология стратегического планирования развития лесопромышленной корпорации на примере ГК «Титан»</i>	204
Починков С.В.	<i>Организация сырьевых баз региональных ЛПК</i>	208
Раменская Л.А.	<i>Возможности концепции VBM для оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора экономики</i>	210
Рыбко Н.В.	<i>Проблемные аспекты развития лесного сектора страны</i>	215
Староверова К.О.	<i>Организационные конфликты и pr-деятельность на предприятиях ЛПК: взаимосвязь и взаимовлияние</i>	219
Староверова К.О.	<i>Управление конфликтными ситуациями на предприятиях ЛПК</i>	222
Татарова Е.М.	<i>Маркетинговые стратегии в мебельном бизнесе: сравнение подходов</i>	225
Фадеев А.Ю.	<i>Развитие сервиса тракторов ООО «ЧТЗ-Уралтрак» в лесном комплексе</i>	229
Фетищева З.И.	<i>Основные направления развития лесного машиностроения на современном этапе</i>	231
Фролов С.В.	<i>Сегментация рынка лесобумажной продукции как предпосылка успешной деятельности лесопромышленного предприятия</i>	233
Химич Е.И.	<i>Проблемы и преимущества аналитической работы предприятий, организаций</i>	236
Цицина И.И.	<i>Оценка специальных режимов налогообложения</i>	238
Черепков А.В.	<i>Повестка дня для лесных вертикально интегрированных структур: реструктуризация, модернизация и венчурное финансирование</i>	241
Чучукина Н.В.	<i>Реклама как важная составляющая маркетинга</i>	244
Шальков А.В.	<i>Особенности формирования устойчивого лесопользования в РФ</i>	246
Шарова С.В.	<i>Методологические принципы разработки финансового раздела бизнес-плана лесопромышленного предприятия</i>	249
Шестопалова Н.С.	<i>Формирование конкурентной стратегии предприятия</i>	253
Яшкова Т.С., Шитова Л.А.	<i>К вопросу учета основных средств в запасе</i>	257

НОВЫЙ ЛЕСНОЙ КОДЕКС РФ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Н.И. КОЖУХОВ, *проф. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, д-р экон. наук*

kozhuikov@mgul.ac.ru

Год спустя после принятия нового Лесного кодекса РФ [1] можно уже делать первые, хотя и очень осторожные, оценки влияния изменений, заложенных этим документом в лесные отношения и их правовое регулирование (статья 1 ЛК РФ).

Не затрагивая корректности терминологии, принятой в Лесном кодексе РФ, рассмотрим лишь первые проявления по-новому выстраиваемых лесных отношений в сфере лесопользования, последующего производства и реализации разнообразной лесопродукции.

Уже в 2007 г. наметилась тенденция сокращения числа малых предприятий лесозаготовительной промышленности. Однозначное зачисление этой тенденции в плюс или минус реформы лесного законодательства сейчас делать еще рано. В различных субъектах РФ проявления этой тенденции оценены в первый год после принятия нового Лесного кодекса с прямо противоположными знаками.

Учитываемый Росстатом объем лесозаготовок в 2007 г. составил 102 % от уровня 2006 г. (127,9 млн м³ и 125,4 млн м³). Совокупный же объем заготовки древесины (с учетом промежуточного пользования лесом, лесозаготовок в сельских лесхозах и прочих рубок) в 2007 г. снизился незначительно – на 5,7 %.

Прямого влияния снижения размера заготовленных круглых лесоматериалов на показатели конкурентоспособности продукции, производимой в последующих технологических переделах, незаметно, но недоучитывать уровень косвенных последствий нельзя.

Хотя конкурентоспособность экспортноориентированных отраслей лесного сектора и особенно таких, как целлюлозно-бумажная промышленность и производство фанеры, все еще остается на относительно неплохом уровне, но снижение объемов поставляемого круглого леса вызывает его удорожание и потерю преимуществ в соотношении цена – качество.

Насколько велико это влияние, будет ясно лишь через 2–3 года, т.е. не ранее 2010 г.

В то же время можно заметить увеличение на 5 % объемов лесопиления: 23,2 млн м³ пиломатериалов в 2007 г. против 22,1 млн м³ в 2006 г.

Проводимая в стране реформа лесопользования вызвала необходимость оперативно реагирования на происходящие преобразования в системе лесного сектора экономики. Наиболее актуальна эта проблема для вновь создаваемых предприятий, которые призваны исполнять функции лесохозяйственной деятельности как с точки зрения лесопользования, так и воспроизводства лесов. Каким будет конкурентный статус лесничеств в сфере эффективного управления лесными территориями, статус коммерческих структур лесного хозяйства? Эти вопросы волнуют сегодня многих жителей лесных поселков.

Методические подходы и приемы определения конкурентного статуса сегодня достаточно хорошо известны. М. Портер предлагает определять этот показатель, исходя из соотношения фактической и базовой продуктивности использования ресурсов предприятия [3].

И. Анзофф, в отличие от М. Портера, определяет этот показатель как рентабельность стратегических капитальных вложений, откорректированных с учетом степени соответствия его потенциала этой оптимальной стратегии. Им предложена формула для расчета показателя конкурентного статуса предприятия [2]

$$КСП = \frac{I_f - I_k}{I_0 - I_k} \times \frac{S_f}{S_0} \times \frac{C_f}{C_0},$$

где I_f – уровень стратегических капитальных вложений предприятия;

I_k – критическая точка объема капитальных вложений, находящаяся на границе прибылей и убытков и показывающая, что объем капитальных вложений ниже этой точки не приводит к получению дохода;

I_0 – точка оптимального объема капитальных вложений, после которой увели-

чение капитальных вложений приводит к снижению дохода;

S_f, S_o – действующая и «оптимальная» стратегии предприятия;

C_f, C_o – имеющиеся и «оптимальные» возможности предприятия.

Показатели $S_f / S_o; C_f / C_o$ могут оцениваться, по мнению И. Анзоффа, как среднеарифметические балльные оценки (по шкале от 0 до 1) степени соответствия факторов действующей стратегии или имеющихся возможностей факторам оптимальной стратегии (или оптимальным возможностям). Для определения факторов стратегии и факторов возможностей предлагаются наборы типовых факторов и характер их влияния на рост объемов производства и рентабельность предприятия.

Если конкурентный тип предприятия $KСП = 1$, то предприятие может обеспечить себе исключительно сильный конкурентный статус и будет одним из самых эффективных. Если хотя бы один из показателей, составляющих КСП, равен нулю, то предприятие не получит прибыли.

Предлагаются следующие градации КСП: 0–0,4 – слабая позиция; 0,5–0,7 – средняя позиция; 0,8–1,0 – сильная позиция;

Проанализируем предложенный И. Анзоффом подход с двух точек зрения.

Во-первых, в каком случае предприятие обладает «нулевым» КСП. Это возможно (судя по формуле) в трех случаях:

а) стратегические капитальные вложения предприятия соответствуют критической точке;

б) отсутствует какая-либо стратегия предприятия;

в) предприятие не располагает никакими возможностями (т.е. они равны нулю).

Что касается первого положения (равенства I_f и I_k), то это вполне возможный вариант. В отношении второго и третьего можно сказать, что такое категоричное утверждение о «нулевой» фактической стратегии и «нулевом» потенциале предприятия можно признать необоснованным, поскольку даже нерациональная стратегия и какой-либо потенциал у предприятия существуют. Следовательно, наиболее вероятным яв-

ляется критический уровень капитальных вложений.

Во-вторых, как влияют на КСП факторы внешнего по отношению к предприятию характера. В оценке КСП по предложенной И. Анзоффом формуле такое влияние не учитывается. Факторы внешней среды влияют на выбор стратегии, но влияние их на конкурентную позицию предприятия установить невозможно, поскольку нет точного и четкого определения понятия «оптимальная» стратегия и «оптимальные» возможности предприятия. Кроме того И. Анзофф не рассматривает в полной мере воздействие на конкурентное преимущество предприятия всех факторов внешней среды, которые М. Портер назвал детерминантами «национального ромба». Причем, в общую систему детерминантов М. Портер включает еще и «случайные события» и «действия правительства», которые могут либо ослабить, либо усилить влияние других факторов на конкурентное преимущество. С учетом внешних факторов и строится стратегическая модель Портера, в которой учитываются доля рынка и доход от инвестиций.

Стратегические конкурентные преимущества связаны с наличием высококвалифицированных специалистов, уникальностью технологии и продукции, известностью торговых марок и хорошей репутацией фирм.

Ряд исследователей феномена конкурентности делают вывод о том, что уровень отраслевой конкурентоспособности в конечном итоге зависит от возможностей конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар, потребительские, ценовые и качественные характеристики которого (в сравнении с товарами аналогами) определяют его успех как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В настоящее время из-за активизации конкурирующего импорта эффект импортозамещения на неинновационной основе практически исчерпан. Поэтому основным направлением повышения конкурентоспособности промышленной продукции является ее инновационное обновление. Лишь в данном случае возможен выход отечественных производителей лесопродукции на мировой рынок обрабатывающих отраслей.

Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий РФ

Периоды, год	Оценка, % от общего числа респондентов				
	Высокая	Средняя	Низкая	Неконкурентоспособные	Затрудняюсь ответить
НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ					
1998	17–23	58–62	13–16	до 3	4–8
1999	27–33	64–59	6–4	не более 1	не более 4
2000	34–38	60–57	4	не более 1	не более 3
2005	37–40	58–60	2	не более 1	не более 2
2006	41–45	53–57	2	не более 1	не более 1
НА РЫНКЕ СТРАН СНГ					
1998	8–12	29–27	9–11	4–5	49–50
1999	17–21	36–40	13–7	не более 2	до 30
2000	23–16	38–46	не более 7	не более 2	до 30
2005	25–27	40–45	5–7	не более 1	до 25
2006	30–36	40–41	3–5	не более 1	до 20
НА РЫНКЕ ДРУГИХ СТРАН					
1998	3–6	15–12	17–12	7–12	58–64
1999	7–9	24–45	23–16	8–5	25–30
2000	8–5	46–41	17–19	5–7	25–30
2005	8–6	47–45	15–16	6–5	до 25
2006	10–11	45–41	15–17	5–6	до 20

Объективно наблюдаются следующие позитивные тенденции в изменении конкурентоспособности отечественной промышленной продукции лесного сектора:

- увеличивается доля предприятий, конкурентоспособность продукции которых оценена на внутреннем рынке как высокая;
- увеличивается доля предприятий, конкурентоспособность продукции которых на рынке стран СНГ высокая или средняя;
- повышается доля предприятий, конкурентоспособность продукции которых на рынке других стран оценена как средняя;
- снижается удельный вес предприятий, конкурентоспособность продукции которых оценена на внутренних рынках и рынках стран СНГ как низкая.

Уделяется большое внимание проблемам формирования конкурентной среды в отечественной промышленности. Проведение многочисленных опросов руководителей предприятий и конъюнктурных обследований тому доказательство.

Для анализа динамики конкуренции на рынках промышленной продукции России воспользуемся данными Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ (таблица). Наибольшей конкурентоспо-

собностью обладают российские предприятия, работающие на внутреннем рынке. Это говорит о том, что у них еще мало опыта конкурентоспособной борьбы на рынках. В то же время в динамике наблюдается положительная тенденция: на рынке других стран продукция предприятий с высокой конкурентоспособностью возросла с 3–6 до 9–11 %, средней – с 12–15 до 41–45 %, а с низкой составила менее 20 %.

Для лесопромышленных предприятий, по оценке экспертов, ситуация выглядит следующим образом (2007 г., число экспертов – 25): высокая оценка – 27 %, средняя оценка – 37 %, низкая оценка – 36 %.

Таким образом, за год, прошедший с момента ввода в действие нового Лесного кодекса РФ, явных проявлений негативных или позитивных тенденций в изменении конкурентоспособности лесных предприятий не обнаружено.

Библиографический список

1. Лесной кодекс РФ. – М.: Юрид. литература, 2007. – 56 с.
2. Анзофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Анзофф. – СПб.: Питер, 1997. – 386 с.
3. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Межд. отношения, 1993. – 896 с.

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.А. БУРДИН, проф., каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, д-р экон. наук

burdin@mgul.ac.ru

Лесной комплекс РФ, включающий лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины, занимает важное место в экономике страны. Леса России как возобновляемые природные ресурсы составляют четверть мировых запасов древесной биомассы и выполняют важнейшие средообразующие функции.

Запасы лесных ресурсов РФ позволяют обеспечить не только текущие и перспективные потребности страны в древесине и продуктах ее переработки, но и значительно расширить экспорт лесных товаров.

Производство лесного комплекса широко используется в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, полиграфии, торговле, медицине. Производство и потребление мебели и бумаги оказывают непосредственное влияние на социальное и культурное развитие общества.

Воспроизводством и защитой лесов, заготовкой и переработкой древесины зани-

маются около 60 тысяч крупных, средних и мелких предприятий, расположенных во всех регионах страны. Однако экономическая, социальная и производственно-техническая ситуация в лесном комплексе, как свидетельствуют фактические показатели, остается неустойчивой.

Доля лесного комплекса в ВВП страны составляет всего 1,1 %. Темпы ежегодного прироста лесопромышленной продукции значительно ниже, чем в других отраслях промышленности.

Как видно из представленных в табл. 1 данных, объемы заготовки древесины, производства пиломатериалов, древесно-стружечных плит, целлюлозы, бумаги и картона в 2007 г. были ниже уровня 1990 г. Наибольшее отставание наблюдается в лесозаготовительной промышленности, производстве пиломатериалов, бумаги и картона. Фактический объем лесовосстановления в 2007 г. составлял менее половины от уровня 1990 г.

Т а б л и ц а 1

Динамика объемов производства основных видов лесобумажной продукции и лесовосстановительных работ по Российской Федерации

Наименование	1990	1998	2000	2005	2006	2007	2007 в % к 1990
Лесовосстановление, тыс. га	1831	1019	973	812	877	900	49,2
Заготовка древесины, млн м ³	303,8	130,2	167,9	185,0	186,3	190,6	62,7
Пиломатериалы, млн м ³	75,0	18,6	20,0	22,0	22,1	23,2	30,9
Фанера, тыс. м ³	1597	1102	1484	2556	2614	2763	173,0
Древесно-стружечные плиты, тыс. м ³	5568	1568	2335	3830	4717	5261	94,5
Древесно-волоконистые плиты, млн м ²	483,1	196,6	292,2	404,9	453,0	493,1	102,1
Целлюлоза по варке, тыс. т	7525	3210	4960	6001	6008	5954	79,1
Бумага и картон, тыс. т	8325	3595	5312	7126	7434	7559	90,8

Т а б л и ц а 2

Объемы мирового лесопромышленного производства за 1990–2007 гг. (без учета Российской Федерации)

Показатели	1990	1995	2000	2007 (оценка)	2007 в % к 1990
Вывозка древесины, млн м ³	3147,2	3097,9	3199,0	3400,0	108,0
Пиломатериалы, млн м ³	430,7	399,3	367,5	410,0	95,2
Фанера, млн м ³	46,2	54,4	56,7	67,0	145,0
Древесно-стружечные плиты, млн м ³	44,8	62,4	82,5	102,0	227,7
Древесно-волоконистые плиты, млн м ³	18,7	19,6	32,8	60,0	320,9
Бумага и картон, млн т	230,7	278,0	319,1	349,0	151,3



Рис. 1. Сравнительные объемы производства основных видов лесоматериалов России и Китая в 2006 г.

Мировой лесной сектор за рассматриваемый период развивался динамично (табл. 2). В 1990–2007 гг. развитые страны характеризовались наиболее высокими темпами производства по механической и химической переработке древесины.

Одним из главных недостатков лесного комплекса РФ является несовершенная структура лесопромышленного производства, обусловленная низким уровнем глубокой химической переработки древесины.

Структура лесопромышленного производства развитых стран мира характеризуется высокоразвитой целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленностью, ориентированной на выпуск конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Показатели многолетней эффективной деятельности лесного сектора США, Канады, Финляндии, Швеции подтверждают, что целлюлозно-бумажная промышленность в конечном итоге определяет эффективность использования леса и экономику лесного комплекса в целом. Наглядным примером высоких темпов роста производств по глубокой химической и химико-механической переработке древесины является лесной комплекс Китая. Если в 90-е годы Китай уступал России по объемам и структуре лесопромышленного комплекса, то в настоящее время по производству бумаги и картона превосходит в 8 раз, фанеры – в 10,8 раза, древесных плит – в 5,3 раза (рис. 1).

Наибольшая прибыль в расчете на 1 м³ переработанной древесины достигается

в целлюлозно-бумажной промышленности, что подтверждается фактическими данными отечественных интегрированных целлюлозно-бумажных корпораций: ОАО «Группа «Илим», ОАО «Монди Сыктывкарский ЛПК», ОАО «Соликамскбумпром» и др. В 2007 г. производство бумаги и картона в России составило 7,6 млн т, что соответствует показателям 1980 г. За последние тридцать лет в стране не построено ни одного нового целлюлозно-бумажного комбината.

Экспортируя балансовую древесину в другие страны для обеспечения сырьем их целлюлозно-бумажных комбинатов, Россия из-за отсутствия собственных мощностей по глубокой переработке древесины вынуждена ежегодно импортировать значительные объемы бумаги и картона. В 2007 г. импорт бумажно-картонной продукции превысил 2,5 млрд дол. США. При этом наблюдается неблагоприятная тенденция превышения темпов роста импорта целлюлозно-бумажной продукции над темпами роста экспорта.

Несовершенная структура лесопромышленного производства обусловила и сырьевую направленность лесного экспорта.

В 2007 г. экспорт необработанного круглого леса, несмотря на ввод новых повышенных экспортных пошлин, составил 49,3 млн м³, т.е. практически остался на уровне 2006 г.

Негативным фактором являются диспропорции в территориальном размещении лесопромышленного производства. Так, 83,6 % производства бумаги и картона и почти 50 % фанеры и древесных плит приходится на Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. В Дальневосточном округе вообще отсутствуют производства по глубокой переработке древесины.

Для лесного хозяйства и лесопромышленных отраслей РФ характерны следующие негативные факторы:

1. Низкий технический уровень и недостаточная оснащенность лесохозяйственных организаций и арендаторов оборудованием для проведения комплекса лесохозяйственных, лесомелиоративных и противопожарных работ.

2. Слаборазвитая лесохозяйственная инфраструктура, не позволяющая, с одной стороны, проводить необходимый объ-

ем работ по уходу за лесными ресурсами, а с другой стороны, сокращающая экономически доступный лесной фонд.

3. Низкий технический уровень всех лесопромышленных отраслей. В лесозаготовительной промышленности эксплуатируется в основном физически и морально устаревшая техника с высокой долей ручного труда и низкой производительностью.

В лесопильной промышленности практически повсеместно работают лесопильные рамы – наиболее энергоемкое и наименее производительное оборудование. Большинство фанерных и плитных предприятий используют морально и физически устаревшее оборудование. На целлюлозно-бумажных предприятиях около 80 % варочных установок непрерывного действия находятся в эксплуатации свыше 25 лет, половина варочных котлов периодического действия требует замены. Износ активной части основных фондов ЦБП составляет 69,6 %, износ оборудования на ряде предприятий достигает 80 %.

4. Технологическое отставание от мирового уровня характеризуется отсутствием внедрения «прорывных» инновационных проектов в лесном комплексе, позволяющих снять структурные ограничения развития отрасли и выйти на производство совершенно новых (по потребительским свойствам) видов лесобумажной продукции, востребованных на внешнем и внутреннем рынках (конструкционные материалы на основе древесины, экологически безопасные листовые древесные материалы, волокнистые полуфабрикаты, полученные без применения элементарного хлора, высококачественные виды бумаги и картона и др.).

5. Высокая загруженность производственных мощностей. К началу 2008 г. в лесном комплексе достигнут практически предельный уровень загрузки мощностей, который в производстве продукции глубокой переработки древесины составляет более 86 % (по варке целлюлозы – 82,4 %; товарной целлюлозе – 83 %; производству бумаги – 87,7 %; картону – 94,0 %).

6. Развал российского лесного машиностроения. В настоящее время многие предприятия лесного машиностроения перепрофи-

лировали деятельность. Разрушена отраслевая научно-исследовательская и проектная база развития лесного машиностроения. Основная часть производимой отечественной лесозаготовительной техники и деревообрабатывающего оборудования не отвечает современным требованиям качества. Слабо развита база сервисного и эксплуатационного обслуживания.

7. Кадровые проблемы обусловлены слабым развитием социального партнерства, низким по отношению к другим отраслям экономики уровнем оплаты труда, ухудшающейся ситуацией в профессиональной и квалификационной подготовке и недостатком кадров, высоким уровнем безработицы в населенных пунктах, моноэкономическая структура производства которых связана с лесохозяйственной деятельностью и лесозаготовками.

8. Неустойчивое финансовое положение большинства предприятий и организаций лесного комплекса вызвано высоким уровнем материало- и энергоемкости производства и опережающим ростом цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей естественных монополистов.

Одной из причин низкой эффективности лесного комплекса и несовершенной структуры лесопромышленного производства можно считать отсутствие внятной промышленной политики в целом по стране, отсутствие национальной лесной политики и долгосрочной стратегии развития лесного комплекса.

При сложившейся ситуации и с учетом принимаемых Президентом и Правительством РФ мер по социально-экономическому развитию страны на перспективный период одной из важных задач является разработка научно обоснованной Стратегии развития лесного комплекса РФ на долгосрочный период.

Основные методические подходы, принципы, задачи и исходные предпосылки разработки и реализации отраслевой стратегии хотелось бы выделить. Стратегия развития лесного комплекса должна включать и лесное хозяйство и лесопромышленный комплекс. Только в единстве и взаимосвязи можно решить проблему повышения эффективности и устойчивого развития. При разработке Стратегии необходимо учитывать основные параметры социально-экономического развития

экономики РФ на период до 2020 г., а также приоритетные национально значимые задачи, определенные Президентом РФ.

С позиций государства стратегия – это составная часть политики, которая определяет общую ориентацию и направление социально-экономического развития страны на длительный период, предусматривает крупномасштабные преобразования в основных сферах деятельности, определяет механизмы реформирования экономики страны в целом, отраслей и регионов. Стратегия предполагает стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности, разработку эффективной структурной политики, повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом и отечественном рынках, создание надежного правового законодательства.

При разработке Стратегии необходимо учитывать основные положения законодательных и нормативно-правовых актов, определяющих политику государства в лесном комплексе на длительную перспективу: новый Лесной кодекс РФ; постановление Правительства РФ от 5 февраля 2007 г. №75, утвердившее график поэтапного повышения

ставок вывозных таможенных пошлин на необработанные лесоматериалы; постановление Правительства РФ от 30 июня 2007 г. № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов» (рис. 2).

Начальным этапом разработки долгосрочных стратегических направлений развития лесного комплекса РФ является подробный анализ и объективная оценка изменений в экономической, социальной и производственно-технической деятельности отраслей лесного комплекса в 1990–2007 гг., а также анализ состояния и тенденций развития мирового лесного сектора и развитых лесопромышленных стран мира (США, Канада, Финляндия, Швеция, Германия, Китай, Япония и др.).

Основные задачи стратегического развития лесного комплекса России:

- расширенное воспроизводство лесных ресурсов, эффективное их использование и удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений людей в продуктах и полезных леса;
- организация рационального, многоцелевого, непрерывного и неистощительного лесопользования;



Рис. 2. Алгоритм разработки Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г.

– опережающее развитие мощностей по глубокой химической, механической и энергетической переработке древесины;

– развитие лесопромышленного производства с целью удовлетворения потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной отечественной продукции;

– устранение диспропорций в размещении лесопромышленных производств по территории страны.

Достижение стратегических задач развития лесного комплекса потребует достаточно длительного времени, поэтому важно определить последовательность и взаимосвязь проводимых мер и выделить этапы реализации каждой из поставленных целей.

Разграничение основных задач Стратегии по этапам позволит определить те задачи развития лесного комплекса и каждой из его отраслей, которые являются первостепенными исходя из экономических, социальных требований и которые учитывают реальные условия и возможности данного периода.

Важное положение перспективного развития лесного комплекса РФ – оценка спроса на лесобумажную продукцию на внешнем и внутреннем рынках. Анализ материалов ФАО и Комитета по лесоматериалам ЕЭК ООН и показателей Перспективного исследования по лесному сектору Европы до 2020 г. показал, что потенциальными импортерами российских лесных товаров останутся страны Европы, Тихоокеанского региона, Средиземноморского бассейна и страны СНГ.

При оценке внутреннего рынка лесоматериалов необходимо учитывать:

– рост основных показателей социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.: ВВП, продукции промышленности, реальных доходов населения и др.;

– реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и рост деревянного домостроения;

– необходимость роста душевого потребления бумаги и картона;

– необходимость роста душевого потребления мебели.

Для реализации основных стратегических задач развития лесного комплекса

потребуется осуществить комплекс экономических, организационных, структурных и финансовых мер, включающих:

– стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности;

– развитие системы организационных и экономических отношений между государством, лесным бизнесом и населением;

– совершенствование правового механизма на основе развития лесного законодательства, гражданского и корпоративного права;

– упорядочение экономических отношений предприятий лесного комплекса с естественными монополиями;

– развитие отечественного лесного машиностроения;

– создание благоприятного налогового и финансового климата для развития лесного бизнеса;

– консолидация потенциала образования, науки и бизнеса лесного комплекса на основе взаимовыгодного стратегического партнерства, продвижения результатов учебно-методического и научно-информационного обеспечения на рынок труда, товаров и услуг;

– воссоздание системы переподготовки кадров и повышения квалификации инженерно-технических работников лесного комплекса;

– развитие деревянного домостроения;

– совершенствование правовых и законодательных актов по борьбе с нелегальными рубками;

– создание надежной системы статистического учета производства и потребления лесобумажной продукции;

– переход от заявительного к планируемому лесопользованию на основе лесного плана и лесохозяйственных регламентов;

– организация государственной инвентаризации лесов на всех лесных землях;

– развитие транспортной инфраструктуры лесного фонда;

– обеспечение правовой защиты лесов и земель лесного фонда, четкое разграничение компетенции РФ, ее субъектов и органов местного самоуправления в области охраны, использования и воспроизводства лесных ресурсов;

– внесение изменений в Лесной кодекс в части совершенствования системы лесопользования и лесопользования.

Расчетная лесосека по федеральным округам и ее использование в перспективный период, млн м³

Федеральные округа	Расчетная лесосека	Фактический объем заготовки древесины за 2007г.	Недоиспользованные резервы расчетной лесосеки	Прогнозируемое увеличение объемов заготовки древесины	Остающийся резерв расчетной лесосеки после 2020 г.
Центральный	32	10	22	8	14
Северо-Западный	107	41	66	27	39
Южный	1	0,1	0,9	0,2	0,7
Приволжский	59	19	40	16	24
Уральский	75	9	66	10	56
Сибирский	206	34	172	28	144
Дальневосточный	91	15	76	12	64

Учитывая, что деятельность лесного комплекса базируется на использовании лесных ресурсов, в Стратегии должны быть проведены расчеты их потенциала на перспективный период в целом по России, округам и основным субъектам, в которых намечается реализация инвестиционных проектов модернизации действующих и строительству новых предприятий по переработке древесины (табл. 3).

Приведенные данные имеющегося потенциала лесных ресурсов и его фактического использования в настоящем показывают, что все федеральные округа располагают объемами древесного сырья, достаточными для перспективного наращивания объемов лесопользования, развития деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных производств.

Заключительным разделом Стратегии должно являться определение экономических, финансовых и социальных показателей, которые могут быть достигнуты в результате реализации основных стратегических задач:

- рост валового внутреннего продукта;
- рост поступлений в бюджеты всех уровней;
- создание новых рабочих мест;
- улучшение структуры лесопромышленного производства и структуры лесного экспорта;
- рост производительности труда;
- обеспечение устойчивого управления лесами и повышение уровня лесопользования и доходности лесного хозяйства;
- увеличение доли РФ в мировом лесном секторе.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЛЕСОПИЛЬНО-ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

Н.И. КОЖУХОВ, *проф. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, д-р экон. наук,*
П.Г. АФНАСЬЕВ, *соискатель каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

kozhuikov@mgul.ac.ru

В условиях интенсивной конкуренции внедрение новых прогрессивных методов реализации продукции требует от менеджмента развития каналов товародвижения и использования современных технологий в управлении процессом распределения товаров. В основу технологии реализации товара может быть положен мерчандайзинг. На ос-

нове информации о типах покупателей с его помощью представляется возможным эффективнее управлять уровнем продаж. Как в оптовой, так и в розничной системе распределения товара мерчандайзинг помогает раскрыть лучшие стороны товара; повлиять на выбор товара; стимулировать к покупке большего объема товара.

Характеристика типов покупателей

Типы покупателей	Мотивы покупателей	Источники информации о товаре	Способы стимулирования покупателей	Отношение покупателей к торговому предприятию
Чувствительные к цене	Рационализм, направленный исключительно на более низкую цену	Каталоги Прайс-листы Интернет Реклама о распродажах	Ценовое стимулирование	Непостоянство, низкая степень лояльности
Чувствительные к качеству товаров и услуг	Комфорт Подражание Желание выделиться (имидж марки, имидж торгового предприятия) Гарантия качества и защита от подделок	Реклама в СМИ Каталоги Интернет Выставки Ярмарки Презентации Представление товара и реклама в торговом зале	Создание привлекательного имиджа торгового предприятия Мерчандайзинг Консультации торгового персонала Использование бренда торгового предприятия Установление партнерских отношений с торговым предприятием	Высокая степень лояльности

Цели мерчандайзинга и заинтересованность в нем разных субъектов маркетинга

Цели мерчандайзинга	Характер и степень заинтересованности в мерчандайзинге		
	производителя	оптовика	розничного торгового предприятия
Обеспечение товарных запасов розничного торгового предприятия			
Повышение привлекательности товаров	Увеличение	Увеличение	Оптимизация с точки зрения обеспечения торговли
Продвижение новых товаров	Достижение высокого уровня привлекательности		
	своих товаров	своих товаров	ассортимента в целом
Формирование приверженности покупателей маркам производителей	Высокая степень заинтересованности	Средняя степень заинтересованности	Заинтересованность в обновлении торгового ассортимента, поддержании имиджа магазина, увеличении количества покупателей и покупок
Расширение рынка сбыта, завоевание новых покупателей	Высокая степень заинтересованности	Средняя степень заинтересованности	Заинтересованности в формировании приверженности торговой компании
Определение ценовой стратегии	Сильная степень заинтересованности		
Продвижение товаров	Гибкая ценовая политика, обеспечивающая продвижение товаров		
	собственных	всего торгового ассортимента	
Формирование имиджа предприятия	Непрерывное совершенствование		
	Каждое предприятий формирует свой имидж		

Менеджер отдела продаж торговой компании должен не только хорошо знать мотивы покупательских предложений, но и уметь быстро классифицировать покупателей [1] (табл. 1).

С помощью средств мерчандайзинга можно решить следующие задачи:

- увеличить оборот в целом за счет увеличения количества лояльных покупателей;
- стабилизировать кривую спроса, избежав резких перепадов покупательской активности;
- увеличить оборот по той или иной наиболее выгодной категории товара.

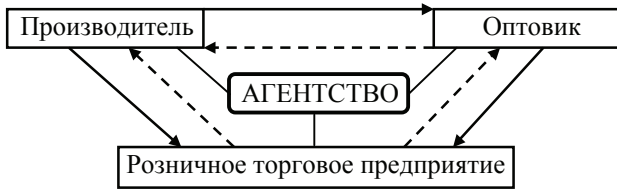


Рис. 1. Интегрированная кампания по мерчандайзингу

Первоначально приемы мерчандайзинга применялись за рубежом в супермаркетах. Затем их стали использовать и производители (поставщики) товаров, в результате чего мерчандайзинг стал инструментом, дающим ощутимые конкретные преимущества.

Инициатором проведения мерчандайзинга в реализации продукции может быть производитель, оптовый торговец и розничный торговец. Цель у всех субъектов маркетинга одна: увеличить уровень продаж товаров через розничное торговое предприятие и обеспечить приверженность покупателей своим торговым маркам.

Но цели различных субъектов могут входить в противоречие, что можно подтвердить, анализируя цели мерчандайзинга для различных субъектов маркетинга (табл. 2).

Действительно, цели и задачи мерчандайзинга у разных субъектов маркетинга несколько различаются, но все заинтересованы в том, чтобы политика продвижения товаров в торговле непрерывно совершенствовалась.

В сложившейся практике торговли каждый субъект маркетинга разрабатывает и внедряет различные программы мерчандайзинга, в которых четко оговариваются определенные мероприятия, такие как создание запаса, формирование ассортимента, расположение и представление товара. Эффективный мерчандайзинг должен быть результатом совместных усилий производителя, оптовика и розничного торговца.

Мерчандайзинг осуществляется только с учетом интересов всех трех участников, при этом во главу угла ставятся потребности покупателя. Главная роль отводится торговой компании, так как именно ей приходится координировать усилия различных поставщиков по продвижению своих товаров. При организации процедур мерчандайзинга в цепочке «производитель – оптовик – торговец»

может возникнуть ряд разногласий, поскольку каждый из них, в конечном счете, преследует исключительно свои интересы и пытается решить проблемы по-своему. Производитель организует свою систему доставки, оптовик расширяет ассортимент и создает свои торговые марки, торговец также создает свои торговые марки (private labels) и организует собственное производство. Все участники процесса имеют свои команды мерчандайзеров или нанимают команды из специализированных фирм. Для поддержания эффективности мерчандайзинга всем сторонам необходимо договориться о единой контролируемой системе продаж по всем звеньям этой цепочки и создать единую команду мерчандайзеров, эффективная работа которой будет направлена на осуществление программы в целом.

Сплошными стрелками обозначены необходимые, но недостаточные каналы обеспечения товаром, рекламными материалами и информацией. Для того чтобы схема реализовывалась с максимальным эффектом, необходимо организовать программу мерчандайзинга и обеспечить дополнительные обратные коммуникационные каналы.

Ориентированные на маркетинг поставщики понимают принципы, которыми руководствуется торговец. Важно знать, чего хотят покупатели и какие предложения ждут от конкретной торговой компании.

Выполняя научную работу по совершенствованию организационной структуры мерчандайзинга, авторы провели длительный (полугодовой) эксперимент в производственно-торговой корпорации «СМ квадрат». Данная корпорация имеет производственные структуры, в которых производят разнообразную продукцию: стройматериалы, двери, лестницы и др., а также закупочно-торговые подразделения.

Для выявления конкурентных преимуществ, внедрения новых прогрессивных методов распределения товаров промышленного назначения в качестве методической базы проведения эксперимента был выбран бенчмаркинг. Как известно, сущностью бенчмаркирования является выбор объектов для сопоставления технологических процессов фирм партнеров (или конкурентов) и поиск

различий при выполнении схожих (аналогичных) операций.

В данном случае система сопоставляемых показателей для определения оптимальной организационной структуры мерчандайзинга включает: гибкость управленческой структуры, m_i ; экономия денежных средств, m_e ; качество связи (скорость и компетентность в решении проблем) с отделом продаж производителя или торгового предприятия, m_j ; уровень применения инструментария мерчандайзинга для формирования роста и удержания наиболее «ценных» клиентов, m_k .

Партнером корпорации «СМ квадрат» в процедуре бенчмаркирования была торговая компания «Стройкомплект», специализирующаяся на оптимизации управления и распределения стройматериалов, производимых лесопильно-деревообрабатывающими предприятиями.

Исходя из анализа результатов бенчмаркировочных сопоставлений, применяемых этими партнерами (конкурентами), моделей управления запасами и распределения товаров, была поставлена цель для старшего менеджера отдела продаж – ввести в организационную структуру оптового центра стройматериалов мерчандайзеров по обслуживанию ключевых клиентов.

Группа ключевых клиентов, потребляющих продукцию лесопильно-деревообрабатывающих предприятий, была определена в рамках уже существующего торгового канала, формируемого на основе кластера потребительской активности и системы классов торговых точек.

Кластер потребительской активности формировался под влиянием CRM-системы и включал этапы (шаги):

- характеристика всех клиентов данного оптового центра стройматериалов и сущности контактов с ними;

- определение наиболее прибыльных клиентов как по объемам сбыта, так и по вкладу в прибыль;

- оценка и анализ поведения наиболее прибыльных клиентов под углом зрения:

- как стимулировать поведение, свойственное наиболее прибыльным клиентам;

- как стимулировать такое поведение среди других сегментов потребительской базы;

- как обеспечить дополнительную продажу других товаров клиентам;

- установление контактов с другими потенциально высокоприбыльными клиентами;

- управление деятельностью оптового центра как в стратегическом, так и в тактическом плане, каким образом доставлять удовольствие от закупок наиболее прибыльным клиентам.

Одним из наиболее полезных свойств CRM-системы является возможность вычисления пожизненной ценности клиентов (customer lifetime value – CLV), определяемой как ценность клиента для компании на протяжении всего периода взаимодействия этого клиента с компанией [2].

CLV – принципиально важный показатель для формирования долгосрочных стратегий привлечения, формирования, роста и удержания «нужных» клиентов.

При этом наиболее прибыльные стратегии маркетинга можно, по нашему мнению, выстраивать безотносительно того, являются ли эти клиенты индивидуальными потребителями или корпоративными. Во многих компаниях бизнес вращается вокруг попыток понять, каких клиентов стоит удерживать, а каких нет. Это может привести к тому, что менеджеры будут искать все более сложные способы измерить CLV (пожизненную ценность клиента), чтобы выделить самых перспективных клиентов с точки зрения будущих покупок. Например, во время проведения эксперимента по внедрению мерчандайзинга в оптовый центр продажи стройматериалов обратился индивидуальный потребитель с заказом на партию строганой узкой листовенной доски для строительства 16 км забора. Заказ был принят как у перспективного клиента с точки зрения будущих покупок, а изготовление такого специфического пиломатериала поручили ЗАО «Спас-Клепиковский ЛПК», в котором перерабатывают привозимый из Красноярского края листовенный полубрус (лафет).

Оценка организационной структуры мерчандайзинга сопоставляемых объектов была выполнена по схеме «идеальной структуры», оцениваемой в 10 баллов (рис. 2).

Оценка эффекта деятельности мерчандайзеров

Календарный период 2006 г.	Объем продаж строительных материалов, тыс. руб. (<i>V</i>)	Прирост объема продаж, тыс. руб. (ΔV)	Затраты на модернизацию, тыс. руб. (<i>M</i>)	Прирост затрат на мерчандайзинг, тыс. руб. (ΔM)	Экономический эффект (Ξ)
апрель	1054	28	2,1	0,0	–
май	1272	218	17,0	14,9	0,19
июнь	1415	143	17,8	0,8	2,25
июль	1519	104	18,7	0,9	1,42
август	1578	59	19,2	0,5	1,44
сентябрь	1621	43	19,3	0,1	5,16

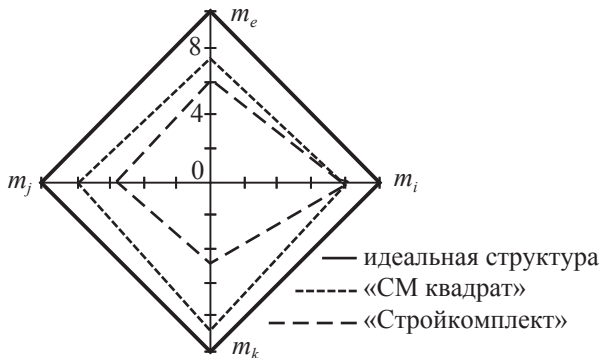


Рис. 2. Система измерений объекта сравнения «организационная структура мерчандайзинга»

По показателю m_i (гибкость управленческой структуры) торговые подразделения компании «Стройкомплект» приближаются к «СМ квадрат». По остальным показателям данной системы измерений компания «Стройкомплект» значительно отстает от своего партнера (конкурента).

В процессе обучения и последующего введения в организационную структуру мерчандайзеров по обслуживанию ключевых клиентов положение изменилось, и за шесть месяцев эксперимента эти показатели практически сравнялись.

Оценка экономического эффекта от проведенной модернизации организационной структуры мерчандайзинга была выполнена на основе анализа соотношений прироста объема продаж с затратами на обучение, проведение тренингов и оплаты труда мерчандайзеров (табл. 4).

Таким образом, экономический эффект мерчандайзера (Ξ)

$$\Xi = (\Delta V / \Delta M) \times (M / V).$$

Исходя из приведенных расчетов, можно сказать, что к шестому месяцу функционирования новой организационной струк-

туры мерчандайзинга объем продаж возрос на 567 тыс. руб. при увеличении затрат на мерчандайзинг на 17,2 тыс. руб. в месяц.

Следует отметить, что до начала эксперимента затраты на мерчандайзинг составляли 2,1 тыс. руб. в месяц – это размер бонуса, выплачиваемого торговому представителю за выполнение функций мерчандайзера (по апрель включительно).

При анализе результатов эксперимента влияния каких-либо специфических факторов выявлено не было. А поскольку период с апреля по сентябрь является ежегодно наиболее активным для закупок строительных материалов, то специальных корректировочных инструментов в расчетах не применялось. В данном случае упор был сделан на определение принципиальной позиции фирмы, а именно, о целесообразности совершенствования структуры мерчандайзинга.

Вывод был однозначным: в сочетании с CRM-системой целесообразно иметь хорошо развитую структуру мерчандайзинга, которая, наряду с наращиванием объема продаж, позволяет улучшать отношения с клиентами и удерживать их в своем активе.

При этом для клиентов проявлялся так называемый побочный эффект в виде сокращения общих затрат времени на совершение закупок товара, на осмотр и выбор товара, на расчеты за покупку и другие послепродажные услуги.

Библиографический список

1. Парамонова, Т.Н. Маркетинг в розничной торговле. Учебно-практическое пособие / Т.Н. Парамонова, И.К. Красюк – М.: ФБК-Пресс, 2004. – 224 с.
2. Кожухов, Н.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора / Н.И. Кожухов, П.И. Шагин. – М.: МГУЛ, 2006. – 154 с.

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ КАК ОБЪЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

М.В. ЛОСЕВ, *проф. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ, д-р экон. наук,*
И.Г. АФОНЬКИН, *асп. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ*

losev@mgul.ac.ru

В течение первых десяти лет рыночных преобразований промышленность России как важнейший сектор национальной экономики претерпела существенные количественные и качественные изменения в силу общего спада, нарастания неплатежей, финансовой разрухи подавляющего большинства предприятий. В этот период первоочередными стали острейшие проблемы выживания, ни о какой модернизации за счет средств предприятий не могло быть и речи.

Приватизация и акционирование коренным образом изменили облик российской промышленности. Если в 1991 г. в России функционировало 28 тыс. промышленных предприятий, то в 2001 г. – 155 тыс. Увеличение количества предприятий явилось результатом приватизационных процессов. В итоге предприятия получили самостоятельность и задачи, с которыми они не могли справиться и уж тем более решить, используя традиционные подходы и методы управления. Предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности располагали устаревшей производственной базой и практически не осуществляли модернизацию производственного аппарата. Промышленное производство ввиду больших рисков и нежелания инвесторов вкладывать капитал в предприятия было не готово к эффективному освоению средств. Объем капиталовложений в промышленно-производственные фонды сократился за 90-е годы в 5–6 раз. Руководители столкнулись с проблемой оптимизации цен на производимые товары и услуги, организацией сбыта, переориентацией производства на новую конкурентоспособную товарную продукцию и обеспечением полной занятости сотрудников.

В новых экономических условиях предприятия были вынуждены адаптироваться к внешней среде следующими способами:

– «уход» от налогов;

– сдача имущества, предназначенного для основного производства, в аренду;

– продажа производственных активов и ликвидация предприятий;

– неплатежи;

– создание «параллельных» дочерних организаций для «увода» активов предприятий.

В этот «критический» период требовалось немедленное реформирование (реструктуризация) всего промышленного комплекса страны, направленное на улучшение управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижение издержек производства и улучшение финансово-экономических результатов.

Все это невозможно осуществить без использования мер государственной поддержки.

Процесс финансового оздоровления лесопромышленного комплекса с применением государственной поддержки должен включать:

1) бюджетные ссуды предприятиям-должникам;

2) изменение налоговой и экспортно-импортной политики;

3) изменение антимонопольного и лесного законодательства;

4) размещение государственного заказа на предприятиях-должниках;

5) реструктуризация задолженности предприятия по налогам;

6) снижение тарифов на коммунальные услуги;

7) инвестиционное кредитование предприятий-должников для модернизации, реструктуризации производства.

Финансирование планов финансового оздоровления должно осуществляться за счет средств государства на реализацию Комплексной программы промышленной деятельнос-

ти, один из пунктов которой – «реформирование убыточных и неустойчиво работающих предприятий». В ходе реализации программы оценивается состояние и перспективы развития промышленных предприятий, разрабатываются проекты финансового оздоровления в виде государственной поддержки (на возвратной основе) и предоставления льгот.

Получая поддержку, промышленность достигнет конечных результатов по всем направлениям деятельности, возможность расплатиться с долгами. Тем самым будет пополнена доходная часть бюджета.

Для развития лесозаготовительной промышленности государственная поддержка на федеральном и региональном уровнях может быть сосредоточена на участии в строительстве магистральных лесовозных дорог круглогодичного действия, без которых невозможно экономическое освоение новых лесных массивов спелых и перестойных лесов.

В государственной поддержке нуждается отраслевая наука, инновационные разработки которой являются основой реализации конкурентных преимуществ выпуска высокотехнологичной лесобумажной продукции, современных энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Сам факт значительного повышения интереса государственных структур к лесопромышленному комплексу, разработки промышленной политики в этой отрасли, несомненно, являются исключительно положительным индикатором, так как свидетельствуют о стремлении государства не только максимально оптимизировать процессы природопользования внутри страны, но и создать, с учетом интересов отечественного бизнеса, эффективные социально-экономические и юридические условия для развития отечественной промышленности. Основной акцент – определение стратегических целей развития лесобумажной отрасли промышленности.

Реформирование отрасли должно включать:

1) *Инвестиционную привлекательность предприятий.* Промышленный комплекс будет конкурентоспособным, если встанет на инновационный путь развития. Приоритетные инвестиционные и инновационные проекты, а

также другие мероприятия по развитию лесопромышленного комплекса должны стать основой предлагаемой для разработки и реализации федеральной целевой программы «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоение новых лесных массивов на период до 2015 года». Реализация этой программы позволила бы существенно улучшить структуру производства лесобумажной продукции за счет импортозамещения и довести уровень потребления бумаги и картона на 1000 жителей до 75 т, а листовых древесных материалов до 97 м³. Увеличится доля продукции глубокой переработки древесины, поставляемой на экспорт, в том числе бумаги и картона с 21 % в 2001 г. до 28 % в 2015 г., фанеры – с 5,5 % до 6,9 %, изделий из бумаги и картона – с 2 % до 3,8 %, а доля лесоматериалов круглых снизится с 33 % до 8 %.

Иновационно активный вариант развития лесопромышленного комплекса потребует проведения целенаправленной государственной политики для достижения целей, поставленных в среднесрочной программе развития экономики Российской Федерации. Промышленная политика будет направлена, с одной стороны, на интенсификацию процессов импортозамещения, а с другой стороны, на рациональное вхождение в мировой рынок лесобумажной продукции, закрепляя свои позиции на традиционных рынках сбыта и осваивая новые, в том числе по высокотехнологичной продукции. Эти направления деятельности лесопромышленного комплекса потребуют проведения последовательных мер в части стимулирования инновационной и инвестиционной активности, совершенствования законодательства, проведения последовательной таможенно-тарифной политики и в других сферах государственного регулирования.

Инвестиции в техническое переоснащение лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности могут быть сформированы за счет частного иностранного и отечественного капиталов при минимальной поддержке государства.

В 2003–2005 гг. был реализован ряд крупных инвестиционных проектов, позволивших увеличить производственные мощности по пиломатериалам на 2,5 млн м³, фанере

клееной – 230 тыс. м³, древесным плитам – на 1,6 млн усл. м³. Благодаря этим проектам были увеличены мощности на предприятиях, которые обеспечивают потребность внутреннего рынка в высококачественной офисной бумаге, объемы производства и расширена номенклатура изделий из бумаги и картона; расширена номенклатура и увеличен выпуск древесных плит; снижены темпы роста импорта мебели.

2) *Повышение квалификации работников, а следовательно, устойчивости развития предприятия;*

3) *Обеспечение достоверной информацией акционеров, инвесторов, кредиторов о текущем финансово-экономическом положении предприятия;*

Цель промышленной политики – это создание технологически современной, конкурентоспособной промышленности на основе широкой модернизации производственных фондов в основных отраслях. При этом в

качестве исходного условия следует принять ориентацию на создание в конечном счете благоприятных условий для развития промышленности в целом, активизацию деятельности большинства отраслей и прежде всего крупных предприятий.

Библиографический список

1. Корелин, В.В. Антикризисная промышленная политика / В.В. Корелин, Д.Н. Патрушев, Б.В. Пряников. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 415 с.
2. Материалы доклада Минпромэнерго России на заседании Правительства РФ «О ходе реализации решений по вопросу развития лесопромышленного комплекса», 2005.
3. Материалы рейтингового агентства «Эксперт РА». – «Приоритеты развития лесопромышленного комплекса России», 2002.
4. Черникова, Ю.В. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика: Учеб.- практич. пособие / Ю.В. Черникова, Б.Г. Юн, В.В. Григорьев. – М.: Дело, 2005. – 616 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ

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

medvedev@mgul.ac.ru

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. В современном мире с обостряющейся конкурентной борьбой и глобализацией все большее значение имеет вопрос эффективного внедрения новых технологий, а это в свою очередь связано с научнообоснованным планированием и прогнозированием инноваций.

О планировании создания новых вещей известно из трудов известного философа и мыслителя Никколо Макиавелли, жившего в XV в. Вот что он писал в 1513 г.: «Нет ничего более трудного в планировании, более сомнительного в успехе, более опасного в управлении, чем создание нового порядка вещей... Всякий раз, когда враги имеют возможность напасть на инноватора, они делают это с искренней страстью, в то время как сторонники защищают его лениво и осторожно, так что

инноватор и его последователи всегда весьма уязвимы».

Долгое время понятие «инновация» не появлялась в научных исследованиях. Впервые об этом заговорили в XIX в. с введением некоторых элементов одной культуры в другую. В научных исследованиях т.н. «культурологов» речь шла об инфильтрации европейских обычаев и способов организации в традиционные азиатские и африканские общества. И только в начале XX столетия стали изучаться закономерности технических нововведений. Фирмы стали разрабатывать свою «инвестиционную политику» – динамичную систему продуктивных нововведений, обеспечивающих рынок в соответствии с его конъюнктурой.

Так возникла необходимость планировать и прогнозировать инновации как одну из систем расчетов, направленных на выбор и обоснование целей инновационного развития, и подготовку решений, необходимых для их безусловного достижения.

Планирование и прогнозирование выполняет следующие семь функций:

1. Целевая организация всех участников. Благодаря согласованным планам частные цели отдельных участников и исполнителей ориентированы на достижение генеральных целей совместного инновационного проекта или предприятия в целом.

2. Перспективная ориентация и раннее распознавание проблем развития. Планы всегда ориентированы в будущее и должны базироваться на обоснованных прогнозах развития ситуации.

3. Координация деятельности всех участников инновации. В процессе планирования инноваций используются четыре основные формы координации: распорядительная, инициативная, программная и бюджетная.

4. Подготовка управленческих решений. Планы представляют собой наиболее распространенные в инновационном менеджменте управленческие решения. Планирование вносит высокий уровень экономической обоснованности и рациональности в систему менеджмента на предприятии.

5. Создание объективной базы для эффективного контроля. Планы устанавливают желаемое или требуемое состояние системы на определенный период времени. Их наличие позволяет производить объективную оценку деятельности предприятия путем сравнения фактических значений параметров с планируемыми по принципу «факт – план».

6. Информационное обеспечение участников инновационного процесса. Планы содержат важную для всех участников информацию о целях, прогнозах, альтернативах, сроках, ресурсных и административных условиях проведения инноваций.

7. Мотивация участников. Успешное выполнение плановых заданий, как правило, является объектом особого стимулирования и основанием для взаимных расчетов, что создает действенные мотивы для продуктивной и скоординированной деятельности всех участников.

Планированию и прогнозированию на предприятии присущ ряд принципов, устанавливающих общие правила проектирования и эффективного функционирования этой подсистемы в инновационном менеджменте.

Единство научно-технических, социальных и экономических задач развития. Осуществление инновационной деятельности предприятия направлено на достижение определенных экономических результатов, задач хозяйственного и финансового развития. Однако она как социально-экономическая система должна обеспечить комфортные социальные и психологические условия в коллективе для эффективной творческой деятельности.

Принцип научной обоснованности планирования реализуется в условиях, когда оно базируется на учете законов и тенденций научно-технического и экономического развития, учитывает объективные условия и специфические черты конкретного предприятия.

Принцип доминирования стратегических аспектов в планировании вытекает из долгосрочного характера результатов, длительного цикла осуществления инноваций и их жизненной значимости для обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Комплексность планирования инноваций означает системную увязку всех разрабатываемых на предприятии планов. Требование комплексности означает необходимость учета в планировании инноваций следующих аспектов единства и полноты:

- стадий и этапов инновационных процессов;
- охвата функциональных элементов проектируемых комплексов;
- учета всех сфер и направлений инновационной деятельности.

Принцип бюджетной сбалансированности реализуется составлением во всех сферах и на всех уровнях предприятия материальных, трудовых, финансовых, энергетических и прочих балансов.

Принцип гибкости и эластичности планирования инноваций означает требование динамичной реакции планов на отклонения в ходе работ или изменения внутренних и внешних факторов. При этом гибкость планов характеризует их способность реагировать на проявление случайных факторов в инновационных процессах с учетом слабых и сильных сторон предприятия, а также способность отражать риски и шансы, свойственные условиям рыночной экономики. Эластичность

планирования проявляется в способности сохранять необходимые резервы даже при оптимальных решениях и предусмотреть плановые альтернативы.

Непрерывность планирования инноваций включает два аспекта:

1. Преемственность и взаимосвязь планов различной продолжительности.

2. Требование постоянного осуществления плановых расчетов в соответствии с имеющимися условиями и возникновением отклонений.

Система планирования инноваций на предприятиях включает комплекс различных планов, направленных на осуществление основных функций и задач планирования и взаимодействующих друг с другом. Наиболее существенными факторами, определяющими состав и содержание этого комплекса, выступают: организационная структура и профиль инновационной деятельности предприятия, состав осуществляемых инновационных процессов, уровень кооперации при их проведении, масштабы и постоянство инновационной деятельности.

Виды планов различаются по целям, предмету, уровням, содержанию и периодам планирования.

Оперативное планирование инноваций имеет своей задачей поиск и согласование наиболее эффективных путей и средств реализации плановой стратегии развития предприятия. Оно предусматривает формирование продуктивно-тематического портфеля предприятия, разработку календарных планов, составление бизнес-планов по отдельным проектам, выполнение расчетов потребных ресурсов, средств и источников их покрытия и пр. Оперативное планирование инноваций имеет своей задачей реализацию потенциала организации в форме достигнутой прибыли, доходов, объемов реализации и др.

Продуктивно-тематическое планирование инноваций заключается в формировании перспективных направлений и тематики научных исследований и разработок, подготовке программ и мероприятий по обновлению продукции, совершенствованию технологии и организации производства на предприятии, а на производственной стадии инновационных процессов – разработке и оптимизации произ-

водственных программ предприятия и цехов. Техничко-экономическое планирование включает расчеты материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для выполнения номенклатурно-тематических заданий, а также оценку экономических результатов и эффективности инновационной деятельности организации. Этот вид планирования включает финансовое планирование, составление бизнес-планов, бюджетное планирование и т.п.

Объемно-календарное планирование инноваций заключается в планировании объемов работ, загрузки подразделений и исполнителей, построении календарных графиков проведения работ по отдельным проектам и всей совокупности планируемых работ, графиков, загрузки оборудования и исполнителей, распределении работ по отдельным календарным периодам.

Процесс планирования независимо от вида планов распадается на три формальные фазы:

1. Постановка задачи планирования: формирование цели, анализ проблемы.

2. Разработка плана: поиск альтернативы, прогнозирование, оценка, принятие планового решения.

3. Реализация плана: доведение решения до исполнителей, реализация планового решения, контроль, анализ отклонения.

Важное значение придается формированию целей планирования, во время которого должны выполняться следующие общие требования: реальность целей, ясность формулировки цели, адресность, согласованность, ранжирование целей, их иерархическая структура, актуальность целей.

Прогноз – комплексная вероятностная оценка содержания, направлений и объемов будущего развития науки и техники в той или иной области. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием.

Основная функция научно-технического прогнозирования заключается в поиске наиболее эффективных путей развития исследуемых объектов на основе всестороннего ретроспективного анализа и изучения тенденций их изменения.

Прогноз сокращает количество вариантов проработок при формировании плана,

повышает глубину и качество обоснования плана, формирует его конечные цели, определяет условия выполнения плана, моделирует возможные пути развития объекта, необходимые для осуществления мероприятия, и ожидаемые результаты. Таким образом, прогноз прежде всего служит для обоснования плановых решений. Однако прогнозные разработки могут использоваться и для определения возможных последствий выполнения или невыполнения плановых решений. Необходимость разработки различных видов научно-технических прогнозов предопределяется сложностью инновационной сферы как объекта управления.

С учетом широты тематических рамок и уровня разработки выделяют прогнозы:

1. Научно-технического развития страны и регионов;
2. Развития отдельных направлений науки и техники, а также решения межотраслевых научно-технических проблем;
3. Развития самостоятельных инновационных предприятий;
4. Развития отдельных видов техники, совершенствования элементов техники;
5. Изменения отдельных параметров и характеристик проектируемой техники и продуктов.

Все эти прогнозы связаны между собой отношениями подчиненности и образуют иерархическую систему прогнозирования, которая обеспечивает органическое сочетание прогностической деятельности на различных уровнях управления и по всем направлениям, областям науки и техники.

По глубине описания будущего прогноз значительно опережает объективные изменения, отражающие закономерности развития науки и техники. Чем раньше обнаружены те или иные тенденции в развитии прогнозируемого объекта, тем оперативнее и действеннее плановое руководство инновационной деятельностью в этой сфере.

В целях глубокого обоснования подготавливаемых планов развития науки и техники предусматривается разработка трех типов прогнозов:

1. Краткосрочные (до 1 года).
2. Среднесрочные (от 1 года до 5 лет).

3. Долгосрочные (до 15 лет и более).

В новых, быстро развивающихся областях науки и техники периоды прогнозирования укорачиваются, а сами прогнозы обновляются чаще, чем в традиционных областях.

По возможности воздействия на будущее прогнозы делятся на активные и пассивные, по степени вероятности будущих событий – на варианты и инвариантные, по способу представления результатов – на точечные и интервальные.

Разнообразие видов научно-технических прогнозов и задач, решаемых с их помощью в системе управления наукой и техникой, требует применения различных систем и методов построения самих прогнозов. Каждый прогноз возникает в результате многоступенчатого процесса получения необходимой информации, ее переработки с помощью специальных приемов и оценки достоверности полученных результатов. Собственно совокупность этих трех элементов и характеризует собой конкретный метод разработки научно-технического прогноза. От того, какие конкретные данные необходимы для разработки прогноза, зависит выбор носителей информации, способ ее получения, последовательность и содержание выполнения специальных расчетов с целью объективной оценки перспектив развития исследуемого объекта.

Современная отечественная и зарубежная практика насчитывает более 130 различных методов разработки прогнозов. Все многообразие методических приемов научно-технического прогнозирования условно можно свести к трем важнейшим группам: 1) прогнозирование на основе экстраполяции; 2) экспертные методы прогнозирования; 3) методы моделирования.

Методы экстраполяции. Их сущность состоит в том, что, анализируя изменение отдельных параметров разрабатываемой техники в прошлом и исследуя факторы, обуславливающие эти изменения, можно сделать выводы о закономерностях развития и путях совершенствования техники в будущем. В научно-техническом прогнозировании принято выделять два вида задач, решаемых методами экстраполяции: задачи динамического и статистического анализа.

В динамической задаче главным и единственным фактором развития выступает время. Прогноз развития научного направления составляется на основе анализа временных рядов, отражающих изменение того или иного прогнозируемого параметра во времени.

Прогнозирование параметров по факторам, влияющим на их развитие, осуществляется на основе методов корреляционного и регрессионного анализа (например прогнозирование трудоемкости разработки машин и агрегатов по совокупности конструктивных, технологических и эксплуатационных факторов).

Для прогнозирования быстроэволюционных процессов и объектов применяется метод экстраполяции переменных по огибающим кривым. Содержание этого метода заключается в построении огибающей кривой, приближенно отражающей общую тенденцию изменения прогнозируемого параметра по данным, характерным для различных поколений объектов одного функционального назначения. Прогнозирование по огибающей кривой сводится к экстраполяции точечных или интервальных значений параметра на тот или иной период.

Экспертные методы. Суть экспертных методов научно-технического прогнозирования состоит в том, что на основе априорных j оценок квалифицированного специалиста или группы специалистов делается заключение о путях развития науки и техники, перспективных направлениях научных исследований и разработок. В зависимости от формы работы различают индивидуальные (метод интервью, метод морфологического анализа) и коллективные методы экспертизы (метод комиссий, метод мозговой атаки, метод Дельфи и др.).

Нормативные методы. При таком подходе перспективы развития науки и техники определяются исходя из конкретных целей. В этом случае задача прогноза состоит в том, чтобы сформировать структуру взаимосвязанных элементов, обеспечивающих безусловное и наиболее рациональное достижение установленной цели. Структура взаимосвязанных элементов образует иерархическую систему, графическое изображение которой называют «дерево целей».

Методы моделирования – определение перспектив изменения техники на основе адекватных моделей ее развития. По характеру используемых моделей различают логические, информационные и математические модели. Логическое моделирование включает тщательное изучение внутренней логики развития прогнозируемого объекта и разработку на этой основе соответствующих исторических моделей (образцов). Практический интерес представляют методы построения различных информационных моделей. Так, например, статистический анализ числа научных публикаций, научных журналов, частоты использования печатных работ и т. п. дает возможность судить о темпах и характере развития научных дисциплин, тех или иных видов техники. Во многих странах использование патентной информации определяет техническую политику фирм и объединений.

Математические модели прогнозирования представляют собой наиболее универсальные и достаточно строгие методы анализа тенденций развития техники. Они позволяют дать количественное описание динамики развития реальных объектов прогнозирования, изучить характер и направление влияния на них изменения различных факторов. Для моделирования процессов научно-технического развития особенно часто используются методы статистического анализа, исследование производных функций, динамическое программирование.

Информационная база прогнозирования включает данные о структуре и объемах спроса на инновационный продукт или разработки организации, сведения о ранее законченных работах, детальные данные о состоянии отечественных разработок в исследуемой области, сведения о зарубежных достижениях, патентную информацию и сведения о конъюнктуре внешнего рынка и т. п.

Организационное обеспечение системы прогнозов на инновационных предприятиях предусматривает создание специальных служб, осуществляющих сбор и систематизацию научно-технической информации, разработку прогнозов развития науки и техники, размножение результатов прогнозирования и обеспечение использования их в процессе формирования технических планов.

СТРАТЕГИЯ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

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

medvedev@mgul.ac.ru

Инноватика – это область знаний о том, какой должна быть стратегия создания новых вещей. Специалисты по инноватике используют достижения самых различных областей знания – инженерии, истории техники, естествознания, экономики, психологии, технической эстетики, истории и культурологии и т.д.

Известно, что большинству специалистов в области инноватики всегда приходится иметь дело с некоторым классом вещей, поскольку любая вещь неизбежно включается в определенное семейство. Поэтому одной из важнейших теоретических и практических проблем инноватики является проблема классификации вещей, их упорядочивания в некоторую систему. Сам системный подход к исследованию «инновативного» может быть развернут в нескольких теоретически значимых аспектах. Это могут быть институциональный, поведенческий, функциональный, нормативный, динамический и другие аспекты.

Ни одна из проблем, с которой сталкивается бизнес, не является более важной и сложной, чем проблема нововведений.

Джеймс Брайт в 1968 г. писал, что единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление – это процесс научно-технических нововведений. Это процесс преобразования научного и технического знания в физическую реальность, изменяющую общество.

Научно-техническая революция привела к созданию новых технологий, способных производить продукцию в количестве, необходимом для народного хозяйства при самом высоком качестве. Серьезная проблема – эффективное внедрение этих технологий.

Необходимость в стратегическом управлении внедрением инноваций возникает тогда, когда на деятельность организации оказывают влияние факторы внешней среды (одни из них непосредственно влияют на деятельность предприятия, другие оказывают

косвенное влияние) с повышенным уровнем неопределенности. Стратегическое управление внедрением инноваций, в отличие от традиционных методов, не вырабатывает перечень конкретных мероприятий, выполнение которых обеспечивает достижение поставленных целей, а на основе подробного анализа внешней и внутренней среды формирует механизм поведения предприятия в условиях постоянного ее изменения. Для осуществления стратегии внедрения инноваций необходимы следующие действия:

- 1) разработка перечня основных направлений изменений;
- 2) оценка вариантов решений с точки зрения достижения поставленных целей;
- 3) выбор наиболее экономически, технологически и социально значимого варианта.

Отбор информации для принятия решений производится в зависимости от положения предприятия на рынке и выбранных стратегических целей. В качестве примера можно рассмотреть традиционные цели – норму прибыли и долю рынка. В долгосрочном периоде при высокой неопределенности внешней среды прогнозировать данные характеристики представляется затруднительным, поэтому следует выявить условия, определяющие позицию предприятия на конкретном рынке и влияющие на норму прибыли. К таким условиям (ключевые факторы успеха) относятся:

- 1) инновационный потенциал отрасли, предприятия, его партнеров – наличие научно-технического задела; доступ к современной информации в научно-технической сфере; наличие высококвалифицированных научных кадров; способность к разработке продуктовых и процессных инноваций; способность к организации освоения инноваций; производственно-технический потенциал предприятия – наличие современного оборудования, технологий и оптимальное их использование; доступ к квалифицированной рабочей силе; доступ к качественным производственным ресурсам; наличие системы

качества, соответствующей международным требованиям; способность к перенастройке производственного процесса в соответствии с изменениями требований рынка;

2) экономический потенциал предприятия – низкие издержки; благоприятное географическое расположение, низкие транспортные издержки; финансовое положение, обеспечивающее возможность маневра;

3) маркетинговый потенциал предприятия – наличие эффективной маркетинговой стратегии; наличие квалифицированных специалистов, реализующих маркетинговые стратегии; развитая сбытовая сеть; низкие сбытовые издержки; наличие сервисного обслуживания.

В большинстве отраслей на первое место выходит инновационный потенциал, отражающий не только инновационную активность в настоящее время, но и способность к ее усилению в перспективе. Изначально любое стратегическое решение имеет инновационный характер и направлено на реализацию не только технологических, но и организационных, социальных инноваций.

Любое предприятие, работающее в рыночной среде, имеет специфику, связанную с внутренними особенностями. Кроме того, на него действуют внешние факторы как в благоприятном, так и в неблагоприятном направлении. Выявить их баланс позволяет использование SWOT-анализа.

Весь спектр существующих в настоящий момент стратегий можно разделить по трем уровням стратегий: товарно-рыночные, конкурентные и функциональные.

Сущность товарно-рыночной стратегии состоит в выборе и оптимизации портфеля производимых товаров и рынков, на которых их прогнозируется продавать (матрица «товары/рынки»). Разработка и реализация товарно-рыночных стратегий формирует общее представление о направлениях развития, выборе приоритетов – производственных, инновационных, финансовых. При этом для стратегий проникновения на рынок и развития рынка на первый план выдвигаются производственные приоритеты, для стратегий развития товара и диверсификации – инновационные. Предприятия с широкой номенклатурой товаров, как правило, комбинируют различные стратегии, сочетая их

для различных производственных единиц. Выбор общего направления развития предприятия в ходе определения товарно-рыночной стратегии еще не обеспечивает достижения поставленных целей. Необходимо сформировать конкурентную стратегию, которая отвечала бы на основной вопрос: как в условиях развития рынка предприятие должно обеспечивать конкурентные преимущества для достижения поставленных целей?

В этом случае формирование конкурентной стратегии должно отталкиваться от выбранной товарно-рыночной стратегии и определять:

- 1) динамику роста объемов продаж;
- 2) долю рынка или сегмента рынка, которую предприятие намеревается занять;
- 3) уровень конкурентоспособности продукции на выбранном рынке или его сегменте.

Приобретение конкурентных преимуществ обеспечивают следующие стратегии:

- 1) лидерства в низких издержках, создающего возможность победы в ценовой конкуренции;
- 2) широкой диверсификации, т.е. захвата нескольких сегментов рынка за счет разнообразия индивидуальных характеристик продукции;
- 3) оптимальных издержек (сочетания первых двух);
- 4) фокусирования на низких издержках, обеспечивающего выбранному сегменту покупателей товар по наиболее приемлемой цене;
- 5) фокусирования на дифференциации продукции в рамках одного узкого сегмента.

Завершается выработка стратегии формированием функциональных стратегий, ориентированных на функциональные службы предприятия:

- 1) маркетинговой, способствующей выполнению стратегических решений в рамках сформированной товарно-рыночной стратегии;
- 2) производственной, обеспечивающей структуру и объемы производства в рамках сформированного производственного портфеля при оптимальном использовании ограниченных ресурсов;
- 3) инвестиционной – распределения финансовых ресурсов по принятым направлениям (стратегическим бизнес-единицам).

Таким образом, стратегическое управление внедрением новшеств имеет ступенчатый трехуровневый характер, причем на первом уровне вырабатывается общее направление деятельности предприятия, а на последующих – условия достижения целей.

Рассмотрение механизма стратегии и внедрения инноваций показывает, что на каждом из трех уровней инновационная составляющая выступает приоритетной. На начальном уровне, в товарно-рыночной стратегии, на первый взгляд, инновационная составляющая проявляется только при выборе стратегии развития товара или стратегии диверсификации, поскольку они предусматривают разработку и освоение продукт-инноваций. Вместе с тем уже известные, традиционные товары могут производиться с использованием новых технологий.

На втором уровне при осуществлении конкурентных стратегий реализуются конкретные инновационные стратегические решения. Как правило, они имеют точечный характер или направлены на выравнивание технического уровня производства. В первом случае стратегии принимаются в отношении отдельных стадий основного производства с целью повышения производительности труда, снижения

затрат. Недостаток такого подхода заключается в неравномерности технологического развития отдельных подразделений предприятия. Во втором случае инновационные решения направлены на ликвидацию узких мест и призваны подтянуть технический уровень вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств до уровня основного производства.

На третьем уровне вырабатываются стратегии деятельности функциональных подразделений. Это касается определения направлений работы научно-технических подразделений и зависит от инновационного потенциала предприятия. Основными стратегическими решениями могут быть:

- 1) самостоятельная разработка инновационных проектов;
- 2) приобретение патентов, лицензий;
- 3) заключение договоров с научно-техническими организациями по разработке инновационных проектов.

Таким образом, на всех уровнях стратегического управления одной из основных выступает инновационная составляющая. Это означает, что инновационный менеджмент на современном уровне развития экономики превращается в ведущий элемент стратегического управления внедрением инноваций.

К 80-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В.А. ЧИВИЛИХИНА, ПИСАТЕЛЯ И ПУБЛИЦИСТА (1928–1984)

Н.А. МОИСЕЕВ, академик РАСХН, проф. каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ,
д-р экон. наук

moiseev@mgul.ac.ru

*Писать о лесах – любимое мое занятие,
в некотором смысле даже гражданская обязанность.*

В.А. Чивилихин

Начиная писать эту статью, посвященную человеку, чей труд как писателя был во многом связан с лесом и с его тружениками, я невольно подумал, что последние два десятилетия после его преждевременного ухода в мир иной мы оказались в совершенно другой стране. Не потеряло ли значение то, о чем он писал? Что изменилось за это время? *Что мы приобрели и что не должны бы терять?* По первой части этого вопро-

са наши политики утвердительно говорят, что все мы, наконец-то, приобрели свободу. Какую? Об этом отдельно надо бы писать. Можно лишь сказать, что без свободы, конечно, трудно жить, тем более творить. Хотя некоторые лица, в том числе и высокого ранга, напоминают нам, что при капитализме *«свобода личности определяется наличностью»*. Ну, пусть говорят. Каждый на практике это проверит на себе.



В.А. Чивилихин

Для писателя же и для нас, читающих их труды, главное, что теперь они могут обо всем писать, чтобы не только оповещать нас о том, что творится в мире и душах людей, но и воспитывать, чтобы не дать нам, по крайней мере, опуститься. Главное предназначение всего искусства, в т.ч. и художественной литературы, ведь в конечном итоге сводится к *воспитанию*. И при этом сами писатели являются «инженерами человеческих душ».

Теперь, когда дана свобода мастерам культуры, надо, казалось бы, только радоваться, что между писателями и читателями нет никаких преград.

Но вот тут мы сталкиваемся с новым феноменом. *Страна*, до недавних пор считавшаяся *самой читающей в мире*, вдруг, почти в одночасье (при переходе к капитализму), перестала быть таковой. Многие предпочитают проводить время не с книжкой в руках, а у телевизора. А там нас «угощают» в основном «дрыгалками – развлекаловками» да нескончаемой вереницей киносериалов и реклам с навязчивыми мотивами насилия и секса. И никто, даже государственная власть, не может

и не пытается остановить этот мутный поток нового вида «просвещения» и «воспитания».

Чиновники, «*слуги народа*», тоже перестали читать все, кроме циркуляров, проходящих через их руки. О *власть имущем меньшинстве* и говорить не приходится. Этой власти не до высокого искусства. *Главное* для них *занятие – делать деньги*. А для чего? Для того, чтобы снова делать деньги.

Но теперь и политологи, наконец, начали изучать эту нашу «элиту», чтобы лучше знать, куда она ведет страну с непрерывно убывающим ее населением.

Не забывая этот окружающий нас фон, который, как погоду, не приходится игнорировать, обратимся к нашим лесам и лесным делам. Тут, надо признать, никогда не было спокойно. Теперь тем более. Так как леса, как общенародная собственность, это последнее, что еще не успели «*при(х)ватизировать*». Но борьба за это ведется нешуточная, в том числе и с помощью упорно навязываемых законодательных мер. Чтобы все было «шито-крыто» и чтобы даже «комар носу не подточил».

И вот в связи юбилеем Владимира Алексеевича Чивилихина хочется сказать, что без писателей, доносящих свой глас не только до народа, но и до самых «верхов», труженики леса никогда не обойдутся. В самые критические времена именно они шли впереди, прокладывая нам путь. И это – не преувеличение. Среди известных писателей, чей труд был посвящен защите леса и благородного труда лесоводов, выделяются славные имена Леонида Леонова и Владимира Чивилихина.

Не все, может быть, помнят, что книга Л. Леонова «Русский лес» оказала отрезвляющее влияние не только на общественное мнение, но и на руководителей государства. После этой книги *демагоги* и в науке, и во власти до конца дней своих отмывались. Были сняты *наветы* с наших *классиков*, были восстановлены погрязшие принципы управления лесами и дан толчок кардинальному изменению государственной лесной политики того времени.

Владимир Алексеевич Чивилихин не просто принял эстафету от старшего собрата, он отвоевывал и расширял позиции для научных основ рационального пользования лесами и ведения лесного хозяйства в них.

Напомним кратко биографию писателя.

Родился он 7 марта 1928 г. в г. Мариинске Кемеровской области. Через год родители переехали на станцию Тайга (в той же области), где отец Алексей Иванович работал кондуктором товарных поездов и погиб в 1937 г. Володе было тогда всего девять лет. Осталась без кормильца большая семья: бабушка, мать Аграфена Тихоновна, трое ее несовершеннолетних детей, старшая дочь с двумя малолетними детьми и приемная девочка-сиротка. Жили в ужасающей нужде, кормились за счет собственного труда, огорода и даров леса.

После семилетки Володя поступил в Тайгинский техникум паровозного хозяйства. Работал учеником слесаря, кочегаром, помощником машиниста, а по окончании учебы – техником, мастером, преподавателем в железнодорожном училище в г. Узловая. В 1949 г. Владимир поступил в МГУ им. М.В.Ломоносова на отделение журналистики. Окончил университет с красным дипломом и десять лет работал в газете «Комсомольская правда». В 1961 г. стал членом Союза писателей СССР.

Печататься начал с 1946 г. Его книги, очерки, повести были отмечены премией Ленинского комсомола (1966 г.), Государственными премиями России (1977 г.) и СССР (в 1982 г.). Награжден медалями и орденами.

Главным лейтмотивом его книг является лес во всех уголках нашей страны и труд людей, посвятивших ему свою жизнь. Напомним названия некоторых из них: «О чем шумят русские леса», «Месяц в Кедрограде», «Шумы, тайга, шуми», «Слово о кедре», «Поющие пески», «Земля в беде», «Лесная бухгалтерия», «Шведские остановки» и другие, объединенные позже в книгу «По городам и весям».

Написанию очерков предшествовали многочисленные поездки, изучение проблем леса и жизни людей, их мыслей и забот. В один из отпусков в декабре он поехал в Заполярье, на маленькую станцию Сейда под Воркутой, чтобы побеседовать с охотником, нашедшим Воркутинский уголь. И вот там он столкнулся с проблемой защиты железнодорожных магистралей от снежных заносов и ветров, влияющих на скорость движения поездов. Он приехал туда еще раз через несколько лет,

чтобы воспеть нечеловеческий труд лесников Заполярья, создающих защитные лесополосы в тундре. Из лесных пород любимым деревом для Владимира Алексеевича был кедр, которому он уделял особое внимание в многочисленных поездках, особенно на Алтай. Именно там было создано лесное хозяйство по комплексному использованию богатств кедровой тайги под названием Кедроград. Владимир Чивилихин многие годы поддерживал кедроградцев в их нелегкой борьбе за рациональное хозяйствование в кедровой тайге. Кедр дает не только прекрасную древесину, но и орех, лечебные и пищевые свойства которого невозможно переоценить. С кедровым орехом тесно связано сообщество птиц и животных, питающихся им (среди них и знаменитый собо́ль), а водоохранное и почвозащитное значение кедровой тайги неопределимо. Владимир Чивилихин во многих произведениях писал о кедре. *«Никогда не забуду лесного феномена, встреченного мною в горах Алтая. Кедр-исполин стоял на огромной базальтовой скале, оплел ее толстенными корнями и добывал, высасывал питательные вещества из-под своего пьедестала».* Он лично выращивал кедры в Подмосковье, дарил саженцы друзьям, даже на священной горе Фудзияма в Японии ... посадил несколько семилетних кедров. В очерке «Шведские остановки» он целую главу посвятил капитану из Лулео, который завез в Швецию и посадил орешки кедров, образующие сейчас рощу из 200-летних исполинов.

Владимир Чивилихин изучил опыт облесения движущихся Алешковских песков на юге европейской части страны группой ученых и практиков под руководством будущего академика В.Н. Виноградова (эта работа была удостоена Государственной премии). Так появился очерк «Поющие пески».

В очерке «Земля в беде» Владимир Чивилихин пишет о причинах гибели миллионов гектаров сельскохозяйственных земель, разрушении почв, способах их защиты, о роли степного лесоразведения, в т.ч. и о так называемом Сталинском плане преобразования природы, явившемся исторически первым в мире масштабным планом борьбы с засухой, суховеями и с эрозией почв. «Не боясь преувеличений, можно сказать, что мир *ахнул*, восхищенный

масштабами и сутью плана. *Впервые в истории человечества, в истории взаимоотношений общества и природы государство взяло на себя столь благородную и сложную задачу, что само по себе неотразимо воздействовало на умы, агитировало за социалистическую систему хозяйствования*. К сожалению, впоследствии государство устранилось от решения этой проблемы. Мало того, есть опасность, что при нынешнем беспределе страна может потерять и то, что раньше создавалось. Чивилихин отмечал, что *«труд степного лесовода поистине героичен. Очень нелегко поднять лес на сухой задернутой земле»*.

Немало сил и времени Владимир Чивилихин потратил, защищая озеро Байкал, на берегах которого без научного обоснования строился целлюлозно-бумажный комбинат. В очерке «Светлое око Сибири» Владимир Чивилихин аргументированно, с цифрами и фактами доказывает, какая опасность нависла над уникальным озером планеты.

Многочисленные поездки по нашей и другим странам привели его к выводу: «Пришла пора задуматься нам об исходных принципах нашего природопользования».

В очерке *«О чем шумят русские леса»* Чивилихин пишет: *«Нелегко приступить к этой большой теме». «Мысленно беседуя с учеными и специалистами лесного дела «...» писать нелегко, но и молчать нельзя»* Это очерк о бесконтрольном хозяйничании в лесах лесозаготовителей и растранижении лесных запасов, о мерах, необходимых для осуществления принципа научного лесопользования.

Именно этот очерк был поводом для нашей первой встречи с ним (осень 1965 г.). В нем Владимир Чивилихин откликнулся на мою первую книгу («Расчет и организация пользования лесом»). Меня поразила его глубокая заинтересованность в истинном положении лесных дел в стране. И при последующих встречах, как он выражался, на *«лесных посиделках»*, в кругу героев его публикаций и наших общих коллег по лесной профессии, он вел «первую скрипку» в разговорах о лесах, органически переплетая лесную проблематику с общим положением дел в стране, ее культурой, национальными традициями.

Напомню, что Владимир Алексеевич был активным участником разработки «Основ лесного законодательства СССР», принятых в 1977 г. И тогда, как и в нынешних дебатах о лесном кодексе (2006 г.), кипели страсти. И он умело доказывал, что *«лес – это не просто лесная растительность, как считают некоторые недалекие юристы»*... «Лес – ничем незаменимая, наиболее важная, обширная и сложная саморегулирующаяся экологическая система планеты. Глобальное и даже космическое значение этой системы возрастает с каждым годом». И его позиция при поддержке сторонников тогда победила, чего не скажешь о нынешнем лесном кодексе, где при поддержке «голового» административного ресурса победили *«недалекие юристы»*, представившие в этом документе лес в виде лишь лесной растительности, которую, как редиску, можно вырвать из земли и выбросить, а землю пустить в оборот.

Сегодня лесоводам и всем труженикам леса очень не хватает таких борцов из писательской среды, которые не только знали бы лес и нужды его, не только защищали принципы научного подхода к его использованию, но и имели авторитет, позволяющий публиковать написанное, добиваться принятия решений, постановлений и даже законов в защиту окружающей среды.

В заключение есть необходимость акцентировать внимание на главных героях произведений Владимира Чивилихина и на том, что ими руководило в жизни.

Главными героями были *великие труженики, первопроходцы, одухотворенные высокими, благородными помыслами бескорыстного служения своей стране, своему народу*. В историческом романе-эссе «Память» – это великие путешественники-естествоиспытатели Пржевальский, Миклухо-Маклай, ученые Менделеев, Софья Ковалевская, уральские промышленники из династии Демидовых, в очерках о природе – почвовед-географ Докучаев, наши лесные классики Морозов, Орлов и многие из его современников – лесоводов разных уголков страны, с которыми Владимир Чивилихин не просто общался, а вместе активно действовал, направляя лесные дела в нужное для страны русло.

Сквозным героем в его произведениях был и сам лес, а также вся природа, которая без леса становится крайне уязвимой. И что очень важно, все, чего бы Чивилихин ни касался, основывалось на глубоком изучении истории вопроса, обобщения и предвидения будущего. «Все сложности и противоречия, с которыми сталкивается человек в сфере окружающей среды, неразрывно сцеплены с вопросами социальными, политическими, зависят от них, вызваны ими и не могут быть решены в отрыве от них».

Рассказывая о беседе с главным редактором одной из шведских газет Бьерном Гильбергом, молодым генетиком и филосо-

фом, Владимир Чивилихин выделяет его слова: «*Каждый ученый, если он честен и его заботят людские нужды, придет через свою науку к социальным, политическим проблемам*» (из книги «*По городам и весям*»).

Наш народ должен знать своих героев, иначе он не будет иметь будущего. Лесной общественности надо знать и помнить славные дела и личность писателя Владимира Чивилихина. Проблемы, поднятые в его произведениях, остаются весьма актуальными не только для нашего времени, но и для будущего, представляя духовную основу для воспитания молодого поколения.

ЛЕСНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОТРАСЛЕВАЯ НАУКА И ЕЕ ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМ ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ

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

moiseev@mgul.ac.ru

Хотя лесная экономика на 9 лет старше политэкономии, она до сих пор так и не сформировалась. Правда и политэкономия, или экономическая теория, продолжает находиться в состоянии перманентных «революций». Что же говорить об отраслевых экономиках, которые должны использовать экономическую теорию в качестве фундаментальной основы?

Здравому взгляду и на политэкономии, и на прикладные ответвления обычно мешает забывчивость, что сам предмет экономики как общественной науки относится к эмпирическим наукам, которые отличаются от таких естественных наук, как математика, физика и подобным им тем, что здесь нет раз и навсегда установленных постулатов, аксиом, которые не требуют доказательств. Экономика сводится к обобщению реальной хозяйственной жизни, находящейся в непрерывной динамике развития. Да, здесь могут быть установлены закономерности, приемы, способы их определения и использования, но они не имеют абсолютный, неизменный характер. В процессе развития общественного производства и самого человечества под его влиянием меняются взгляды на экономичес-

кие отношения как в самом обществе, так и на его отношения с природной средой, из которой черпаются ресурсы. А соответственно меняется и подход к оценке хозяйственной деятельности, к требованиям для выбора решений, тем более что многие блага, в которых нуждаются люди, не имеют денежного измерителя. Особенно это относится ко многим ресурсам и услугам (полезностям) леса, причисляемым к «общественным благам», потребности в которых растут опережающими темпами по сравнению с рыночными ресурсами.

В семействе отраслевых экономических наук экономика лесного хозяйства на протяжении последних ста лет оказалась в заброшенном состоянии. Этому в немалой степени способствовали бесконечные реформы управления отраслью, чаще всего не имеющие преемственной связи между собой и обусловленные в основном конъюнктурными политическими соображениями.

Обращаясь к понятию отрасли, следует вначале отметить, что хозяйство в лесу начинается с рубки леса и с пользования другими ресурсами. Если нет лесопользования, то нет и лесного хозяйства. Нельзя

только одну охрану лесов (от пожаров и лесонарушителей) отождествлять с лесным хозяйством. Само лесопользование является составной частью хозяйственной деятельности. Изъятие ресурса в таком хозяйстве недопустимо представлять в отрыве от его возобновления. Применительно к древесному ресурсу рубка и возобновление леса взаимосвязаны между собой и с другими сопутствующими мероприятиями в общей системе воспроизводства этого ресурса. *Лесное хозяйство как отрасль представляет целостную совокупность мероприятий, включая рубку, возобновление, уход, защиту, организацию и управление производством.* При этом в рамках многоцелевого лесопользования не следует противопоставлять древесный ресурс другим, недревесным видам ресурсов и услуг леса. *При любом сочетании ресурсов и услуг леса как целей лесного хозяйства пользование древесным ресурсом является обязательным и неотъемлемым элементом хозяйственной деятельности, ибо от порядка организации и планирования его изъятия и обновления древостоев в определяющей степени зависит структура лесов, их продуктивность и набор того ассортимента ресурсов и услуг леса, которые отражают структуру лесопотребления.* Переход на многоцелевое лесное хозяйство и, как следствие, многоресурсное лесопользование является общим вектором развития для всего лесного сектора экономики как на местном и региональном, так и на национальном и мировом уровнях.

Важно заметить, что в рамках такого широкого понимания лесного хозяйства оно может и должно совмещать две стороны деятельности, одна из которых руководствуется удовлетворением потребности в ресурсах и услугах леса, другая – не просто охраной природы, но и ее улучшением, повышением качества жизни в окружающей среде развивающегося общества. Такая постановка задачи перед отраслью определяется системой целей – политических, социальных, экономических, экологических и культурных. Именно *только через ориентацию на эту систему целей* и обеспечивается выполнение *требования устойчивого пользования и управления лесами.*

Но осуществить реализацию такой постановки системы целей и связанных с ними задач не представляется возможным без учета *главной специфической особенности отрасли и ее экономики – беспрецедентно длительного процесса лесовыращивания,* измеряемого не годами, а многими десятилетиями, для нередких случаев и столетиями (пример экологически устойчивых смешанных, сложных высокоствольных дубрав, кедровых лесов и т.п.).

Эта главная особенность обязывает учитывать требование непрерывного, неистощительного пользования всеми ресурсами и услугами леса (ННПЛ) при планировании и организации лесного хозяйства, без чего немислимо и само управление лесами и всей хозяйственной деятельностью в них. Длительный период лесовыращивания обусловил для лесного хозяйства *первостепенное внимание стратегическому планированию на всех уровнях управления лесами.* И именно для реализации такого планирования на местном, а потом и региональном уровнях сформировалось *лесоустройство как важнейший инструмент лесопользования.* Только некомпетентностью реформаторов можно объяснить акт ликвидации лесопользования с главным функциональным назначением – планированием лесного хозяйства.

Сама же *лесная экономика,* как вторая составляющая лесопользования, наряду с лесопользованием *представляет экономику неистощительного многоцелевого лесопользования и организацию многоцелевого лесного хозяйства, а в целом экономику воспроизводства всего комплекса ресурсов и услуг леса,* включая неистощительное и рациональное использование.

Именно в таком виде представляли наши предшественники, отечественные классики профессора А.Ф. Рудзкий и М.М. Орлов, лесное хозяйство и роль лесопользования и экономики в управлении этой сложной отраслью.

Но при этом не следует отождествлять изложенное выше понятие лесного хозяйства с меняющимися нередко границами общественного разделения труда между теми или иными ведомствами, закрепляемыми на

правительственном уровне соответствующими подзаконными актами. Так, лесозаготовительное производство по линии главного пользования лесом в дореформенный период узаконивалась как отрасль лесозаготовительной промышленности, входящей в состав так называемого лесопромышленного комплекса (ЛПК). Предприятия ее и были в начале реформ приватизированы, образовав доминирующую часть основных лесопользователей в виде арендаторов. Те из них, кто теперь способен взять леса в долгосрочную аренду, будут обязаны вести и лесное хозяйство, хотя многие из них к этому не подготовлены и вряд ли даже представляют, что это за хозяйство. Для многих из них круг обязанностей представляется в лучшем случае предположениями о начальных этапах лесовозобновления.

В советское время на лесозаготовительные предприятия периодически возлагались обязанности ведения лесного хозяйства, хотя последние ограничивались начальными этапами лесовозобновления (содействие естественному возобновлению и в небольшой доле посев или посадка леса), хотя эффективность такого лесовосстановления, как известно, была крайне низкой из-за недостаточных по объему и несвоевременных мер ухода за молодняками на протяжении последующих 10–20 лет. Даже созданные культуры хвойных пород без ухода за ними к этим годам подавлялись самосевом и порослью мягколиственных пород (березы, осины), что и предопределило беспрецедентный масштаб смены ими предшествовавших древостоев хвойных и твердолиственных пород.

Исходя из вышеизложенного следует заключить, что независимо от общественного разделения труда на разных этапах развития *лесного сектора экономики лесное хозяйство в его составе* как отрасль материального производства представляет целостную совокупность мероприятий, обеспечивающих воспроизводство древесного и других видов недревесных ресурсов и услуг леса в виде региональных систем взаимообусловленных мероприятий, включающих определенные способы рубок и адекватные им способы возобновления, ухода за лесом, его охраны и защиты с учетом характера лесов,

их целевого назначения и условий местопрорастания. Каждой *региональной системе лесохозяйственных мероприятий (РСЛХМ)*, образованной на зонально-типологической основе с учетом целевого назначения лесов, свойственны хозяйственные образования в виде, например, хозяйственных секций (х.с), и соответствующих им технико-экономических показателей: вид(ы) продукции (ресурс, услуги), оборот рубки, возможный размер неистощительного пользования, себестоимость, цена воспроизводимого ресурса, рентабельность производства и др.

В рамках ранее изложенной *теории воспроизводства лесных ресурсов* [1] *лес как объект управления представляет основное и незаменимое в лесном хозяйстве средство производства* («лесной капитал»), с помощью которого воспроизводимые *ресурсы и услуги леса* как цели хозяйства являются для этой отрасли *продуктами труда*, которые в зависимости от организации общественного разделения труда могут быть реализованы либо в виде продажи «на корню», либо в виде *заготовленных «лесоматериалов»*, представляемых для продажи потребителю в пунктах их поставки (у дороги, как в Финляндии, или во «двор» конкретного потребителя).

Однако в любом из этих случаев *себестоимость «продукта труда»* будет определяться совокупностью текущих затрат по всей конкретной для каждого случая технологической цепочке, окупаясь в ежегодно реализуемой конечной продукции соответствующего производителя. Но независимо от границ общественного разделения труда и вида реализуемого продукта труда в лесном хозяйстве рыночная цена их будет определяться соотношением спроса и предложения на конкретных рынках сбыта. Однако рыночный обмен или «сбыт» данной продукции может состояться, если будет обеспечен баланс интересов «*владельца лесов*» и «*лесопользователей*», в каком бы виде они не представлялись (предприниматель, занятый лишь заготовкой и сбытом круглых лесоматериалов, или крупная лесная корпорация, в сферу деятельности которой входит не только заготовка, но и обработка и переработка всей древесины).

Известно, что экономический интерес лесопользователя как предпринимателя сводится к получению прибыли, возможной при условии безубыточной деятельности, в рамках которой окупаются издержки производства по всей технологической цепочке, включая затраты по лесному хозяйству.

Что же касается владельца лесов, то он заинтересован получить принадлежащий именно ему «чистый лесной доход» в виде дифференциальной, или «лесной ренты» (P_l), которая представляет «остаточную» стоимость как разницу между рыночной ценой «продукта труда» ($\Pi_{\text{рын.}}$) и себестоимостью его воспроизводства (C_v), включая издержки производства по соответствующей технологической цепочке, в т.ч. и лесного хозяйства

$$P_l = \Pi_{\text{рын.}} - C_v.$$

Если последнюю ограничить заготовкой круглых лесоматериалов (пиловочника, баланса и др. технологического сырья), то в себестоимость войдут затраты на соответствующие РСЛХМ, включая способы рубок (сплошные и несплошные), адекватные им способы возобновления леса, ухода за формирующимися молодняками с профилактическими мерами защиты (от вредителей и болезней) и охраны лесов от пожаров (противопожарные разрывы, минерализованные полосы), а также на содержание соответствующей дорожной сети, без которой невозможно ни лесопользование, ни хозяйство в лесу.

Естественно, что такое хозяйство в лесу будет возможно при условии, если $P_l \geq 0$. Именно только при этом условии, или на основе такого рентного подхода, могут быть определены экономически доступные участки леса, передаваемые в долгосрочную аренду или в кратковременное пользование на основе «купли-продажи» отводимых в рубку древостоев.

Рыночная цена ресурса как продукта труда в лесном хозяйстве должна включать и «плату на его воспроизводство», которую арендатор по обязательствам арендного договора должен и будет включать в себестоимость производимой лесопродукции, также как и отчисляемый в бюджет владельцу лесов «лесную ренту», как сверхприбыль, ему не принадлежащую и зависящую от известных

рентообразующих факторов, в том числе от качества ресурса и его местоположения относительно рынков сбыта. В случае передачи работ по лесному хозяйству субподрядчику арендатор все равно должен те же затраты по соответствующим нормативам финансировать из своих источников.

Однако и арендаторы, и другого рода лесопользователи обязаны будут нести издержки на лесное хозяйство только в масштабе простого воспроизводства используемого ресурса.

Затраты же на расширенное воспроизводство интенсивным (повышение продуктивности уже освоенных лесов) или экстенсивным путем (освоение транспортно недоступных резервных лесов, лесоразведение) относятся уже не к текущим, а к инвестиционным. При государственной собственности на леса их финансирование может предусматриваться из той части государственного бюджета, которая аккумулируется за счет поступающей лесной ренты. Комплекс мероприятий по расширенному воспроизводству лесных ресурсов (КМРВ) для того или иного лесного участка или лесничества, в состав которого он входит, должен обосновываться в виде отдельного инвестиционного проекта с составлением соответствующей сметы капитальных вложений. В состав такого КМРВ могут входить мероприятия по реконструкции лесов, осушению избыточно увлажненных лесных земель, лесоразведению на безлесных участках земель лесного фонда, в том числе создание быстрорастущих древесных плантаций для предприятий ЛПК, строительство лесных дорог. Выполнение отдельных мероприятий может осуществляться и на основе частногосударственного партнерства, условия которого должны быть закреплены в инвестиционных соглашениях, которые явятся основой для долгосрочных арендных договоров.

В общей совокупности РСЛХМ и КМРВ должны быть составными частями программ развития лесопользования и лесного хозяйства, которые должны быть обоснованы в предусматриваемом новом «Лесным кодексом» «Лесном плане субъекта РФ» и в составе его по лесничествам, а с учетом их и

в «проектах освоения лесов» на арендуемых лесных участках.

Выше изложена лишь принципиальная схема построения и осуществления механизма устойчивого управления и пользования лесами. Но она учитывает лесные отношения лишь двух субъектов: владельца лесов и лесопользователей. В действительности участников лесных отношений может быть больше и их не удастся игнорировать, так как с течением времени они, в лице общественности, будут все более активно вмешиваться в процесс управления лесами, в т.ч. при планировании и осуществлении хозяйственной деятельности. Без этого немыслима демократизация процесса управления лесами как общая тенденция для стран, вступивших на путь демократического развития. Новый «лесной кодекс» и его подзаконные акты не раскрывают всех проблем, которые возникнут в процессе реализации. Ограничимся кратким рассмотрением отдельных из них.

Новый лесной кодекс предусматривает возможность различных видов лесопользования на арендуемых лесных участках (статья 25), но при этом ни в нормативно технологическом, ни в правовом отношении не предлагается конкретного механизма их совмещения и реализации. Мы даже пока не акцентируем внимание на том бесспорном положении, что и «эксплуатационные леса» наряду с «защитными» выполняют многосторонние защитные и средообразующие функции, которые не относятся к «видам» лесопользования, но должны учитываться. При этом надо иметь в виду, что все ресурсы и услуги леса органически взаимосвязаны, а потому не могут рассматриваться изолированно, автономно при планировании и организации их использования, тем более если они будут принадлежать разным лесопользователям. Каждый из ресурсов и услуг выдвигает свои требования к использованию и воспроизводству, а также к структуре (в т.ч. составу) лесов и лесного фонда данного лесного участка. Все эти требования должны быть согласованы между собою и учтены при определении способов рубок, мер возобновления, ухода и других специфических сопутствующих мероприятий, в зависимости от структуры целей (ресурсов и услуг)

при формировании так называемых интегрированных региональных систем лесохозяйственных мероприятий (ИРСЛХМ). Учет широкого круга требований все более настойчиво будет ставиться обществом для сохранения и расширения биоразнообразия, что будет безусловным общим требованием при введении лесной сертификации, которая должна быть независимой от органов управления лесами и лесопользователей. Наивный взгляд, что такую «сертификацию» можно «составить» на компромиссной основе между двумя только субъектами лесных отношений («продавцом» и «покупателем») разлетится «вдребезги» от последующих столкновений с общественностью. Подобные уроки имели место в США. Что, например, стоило исчезновение одной только «серой совы», беспокойство за которую вызвало такое широкое протестное движение общественности, что вынудило конгресс и Федеральную лесную службу США объявить мораторий на лесозаготовки и планы строительства лесных дорог для обширных лесных территорий.

Составление лесных программ по многоцелевому лесопользованию – это сложная проблема, над решением которой федеральные органы исполнительной и законодательной власти даже не задумывались, полагая, что это дело арендаторов. Такое заблуждение будет очень дорого стоить обеим сторонам – «продавцу» и «покупателям».

Выход возможен только на пути формирования лесных планов, направленных на оптимальное сочетание разных видов лесопользования с учетом структуры целей лесопользования, с выработкой адекватных им интегрированных систем лесохозяйственных мероприятий, обеспечивающих для каждого конкретного лесного участка получение максимально возможной суммарной (по всем ресурсам и услугам) лесной ренты для владельца лесов и приемлемую для лесопользователей рентабельность их хозяйственной деятельности.

Составление таких планов нельзя доверять арендаторам и организациям, не имеющим опыта и знаний, которые должны подтверждаться лицензией. Такую работу можно доверить только государственным

службам лесоустройства при условии повышения уровня их проектной работы и квалификации соответствующих специалистов. Только на основе таких сбалансированных планов и в строгом соответствии с ними возможно составление так называемых «проектов освоения лесов» соответствующими арендаторами.

Не каждому арендатору можно доверить не только составление «проектов освоения лесов», но и осуществление их. Еще при обсуждении проекта нового лесного кодекса лесные специалисты предлагали ввести квалификационный отбор кандидатов, допускаемых к конкурсу или аукциону, введение лицензий на деятельность, которую заявляет кандидат в арендаторы, а также реальное наличие ресурсов и подготовленных кадров для ее осуществления.

И при этих условиях *не следует переоценивать институт арендных отношений*, к которым в мировой практике сложилось весьма скептическое отношение. В абсолютном большинстве промышленно развитых стран они не используются. Как анахронизм они применяются в слаборазвитых странах, в бывших колониях. В Канаде, опыт которой мы пробуем использовать, нет того упрощенного представления об аренде, который заложен составителями в новый «лесной кодекс». В этой стране используется широкий набор вариантов договорных (контрактных) отношений применительно к конкретным условиям каждой провинции. В данном случае мы не можем вдаваться в подробности, которые описаны в нашей литературе, в т.ч. и самими канадскими специалистами.

В США используется контрактная система организации лесопользования и лесного хозяйства. Но в подготовке контрактов главенствующую роль играют государственные органы управления лесами, которые занимаются и подбором контрактеров, и повышением уровня их знаний, а также созданием условий для деятельности.

Возвращаясь к нашей действительности, можно лишь констатировать, что при исходном качестве нового «лесного кодекса» институт долгосрочной аренды может быть ограничен в основном крупными лесными кор-

порациями, способными за счет полного комплексного использования древесного сырья осуществлять не только заготовку, но и глубокую переработку, строить лесные дороги и нести затраты на лесное хозяйство, охрану и защиту лесов. Но такие корпорации представлены в ограниченном количестве субъектов РФ, да и там их мощности ограничены.

Для автономно действовавших представителей мелкого и среднего лесного бизнеса, до сих пор представлявших доминирующую часть лесопользователей, альтернативой может быть либо форсированная организация их кооперации между собой и с крупным лесным бизнесом там, где они территориально совмещены, либо переход на краткосрочное пользование на основе «купли-продажи» лесосек, что вряд ли будет иметь достаточный для их функционирования масштаб ввиду истощения пиловочного ресурса и весьма ограниченной представленности транспортно доступных рентабельных хвойных древостоев.

Чтобы по изложенным выше причинам не допустить резкого спада объема лесохозяйственного производства, следует с особым вниманием отнестись к сохранению переданных субъектам РФ реформируемых лесхозов, не допустив обычно сопровождающий такой процесс разбазаривания их материально-технической базы и потери квалифицированных кадров. При преобразовании их в государственные предприятия, при соответствующей на начальном этапе государственной поддержке, эти лесхозы на контрактной основе с территориальными органами управления лесами могут организовать рациональное лесное хозяйство в малолесных, среднелесистых и тех многолесных районах, где отсутствуют или слабо представлены крупные лесные корпорации. Эти лесхозы могли бы организовать поставку соответствующих спросу видов продукции, в т.ч. круглых лесоматериалов, конкретным потребителям по договорам (например древесного сырья заводам ДСП, балансов ЦБК). Сами же такие лесхозы могли бы объединиться в рамках области (края) в соответствующие ассоциации и скоординировать свою деятельность с региональными органами управления лесами и с соответствующими потребителями их продукции.

Однако остаются проблемы экономического и правового характера, которые требуют решения. Среди них на первом плане стоят вопросы материально-технического обеспечения и источников финансирования лесохозяйственной деятельности, особенно его инвестиционной составляющей.

Известно, что более половины (около 60 %) лесопользователей, представляющих лесозаготовительную промышленность, в последние годы были убыточными. В основной массе – это хозяйствующие субъекты мелкого и среднего бизнеса, не располагающие возможностью обновлять основные производственные фонды, организовывать переработку низкокачественной древесины и древесных отходов, строить лесные дороги для поддержания производственных мощностей и тем более нести затраты на лесное хозяйство.

Не в лучшем положении могут оказаться и реформированные теперь лесхозы, вынужденные с учетом нового лесного кодекса переходить на общие с другими лесопользователями условия хозяйствования. До реформы, будучи органами управления лесами, они были освобождены от платы за древесину, заготавливаемую в порядке рубок промежуточного пользования лесом, и от налогов на этот вид деятельности, которая теперь признается коммерческой, притом получали хотя и скромную, но все же некоторую подпитку из бюджетов всех уровней на ряд лесохозяйственных мероприятий и даже на приобретение отдельных видов техники. Теперь же они лишаются перечисленных преимуществ. Усугубляет их положение и то обстоятельство, что их материально-техническая база в основной массе физически изношена и морально устарела. Так, автотракторный парк, используемый на заготовке древесины и лесовосстановлении, на 75 % полностью амортизирован и требует замены. Наземная техника, используемая для противопожарных мероприятий и строительства так называемых лесохозяйственных дорог, укомплектована лишь на четверть от потребности в ней, но и имеющаяся наполовину уже изношена и требует замены. Не в лучшем положении находится и техника для авиалесоохраны, которая также передана теперь отдельным субъектам РФ.

Такое неудовлетворительное состояние технической базы объясняется тем, что в затратах на конкретные мероприятия в лесном хозяйстве амортизация не учитывалась и, следовательно, не использовалась по назначению для своевременного обновления основных средств производства. Изношенная техника в сложившейся многолетней практике списывалась, а взамен ее за счет бюджетных средств приобреталась новая. Но финансирование капитальных вложений за последние 20 лет в лесном хозяйстве неуклонно сокращалось. Например, по сравнению с 1985 г. к 1993 г. они сократились в 2,7 раза, а к 1997 г., предшествовавшему дефолту, в 5 тыс. раз, в т.ч. на приобретение техники в 3,7 тыс. раз и на этом низком уровне сохранились на протяжении последнего десятилетия. До определенного времени бывшие лесхозы еще пытались приобретать отдельные виды тяговой и транспортной техники за счет дохода от внебюджетной деятельности. Но и эта «лазейка» была перекрыта с момента приравнивания внебюджетных средств к бюджетным. При такой исходной базе лесхозы могут разделить судьбу мелкого и среднего бизнеса лесного сектора, несмотря на различие их форм в правовом отношении.

Но и для частного сектора новый лесной кодекс не дает удовлетворительного решения экономических отношений в предлагаемом экономическом механизме организации пользования и управления лесами. При этом по-прежнему актуальными остаются вопросы структуры платежей за используемые ресурсы леса, распределения их по финансовым потокам, источники финансирования текущих затрат и инвестиций на мероприятия в лесном хозяйстве. Все эти вопросы давно уже стоят на повестке дня, но по разным причинам составители кодекса и подзаконных актов к нему от ответа на них уходили.

Несмотря на сменившие друг друга три поколения лесного законодательства за последние полтора десятка лет, экономическая природа платежей остается в доперестроечном состоянии, оставаясь по методу определения затратной и административно устанавливаемой, не соответствующая требовани-

ям рыночной экономики. Об этом уже не раз писали и мы, и другие авторы, а потому здесь нет необходимости повторяться. Так же, как и в зарубежных странах, и в России до 30-х гг. прошлого столетия она должна определяться с учетом спроса и предложения на ресурсы и услуги леса и известных рентообразующих факторов. В принципе названные требования должны бы учитываться на аукционах. Но использованию этой формы мешает отсутствие должной конкуренции и распространенная практика «сговора». При этом кодексом без аукциона предусматривается заключение инвестиционных соглашений, которые и будут основными формами долгосрочной аренды для наиболее конкурентноспособных крупных лесных корпораций. Присутствие же таких корпораций монополизирует сам лесной рынок. Выход возможен путем определения так называемых «стартовых» цен на основе нормативно учитываемых рентообразующих факторов: (1) породно-размернокачественных различий древесины и других ресурсов леса; (2) расстояния от мест поставок на рынок сбыта и учета характера последнего; (3) условий эксплуатации и ведения лесного хозяйства; (4) платежеспособности потребителей, особенно «внешних» по сравнению с «внутренними».

Следует отметить, что ни одна из этих групп факторов должным образом до сих пор не учитывалась, ограничиваясь в основном лишь «имитацией». Так, например, по первой группе факторов игнорировалась сортность древесины, которая является решающей для ценообразования в числе признаков этой группы. Для контрастного примера отметим, что цена резонансовой древесины ели более чем на порядок выше цены обыкновенного пиловочника.

По второй группе факторов следует учитывать не только расстояния вывозки древесины, но и характер самого рынка. Отсутствие условий для переработки, а следовательно и сбыта мелкотоварной и низкокачественной древесины, приводит к тому, что экономическая доступность использования высокотоварной древесины определится лишь долей ее представленности в эксплуатационных запасах.

Третья группа объединяет широкий набор факторов, полнота которых может быть учтена лишь при системной организации в неразрывном единстве эксплуатации лесов и ведения лесного хозяйства, а именно, в виде региональных мероприятий на зонально-типологической основе с учетом целевого назначения лесов, включая способы рубок, возобновления, ухода, охраны, защиты лесов, видов транспортных средств, сезонности, концентрации сырья и т.п. Вне таких систем разрозненный учет условий для изолированно взятых отдельных мероприятий, чем в основном и ограничиваются в существующих рекомендациях, не даст ожидаемого результата.

Что касается четвертой группы факторов, касающейся платежеспособности потребителей на соответствующих внутренних и внешних рынках, то, как правило, учет их игнорировался в практике определения платежей за ресурсы леса. Хотя даже руководство МЭРТ доходило до высказываний о необходимости учета «индикативных» цен на внешних рынках сбыта основных видов лесопродукции. Между тем в дореволюционной России определение попенной платы начиналось с изучения спроса и предложения на рынках ближних и отдаленных, и цен на древесину разного качества, а также условий, определяющих весь круг затрат на заготовку и доставку на рынки сбыта. Именно с этого начинаются учебники М.М. Орлова и его предшественника, учителя А.Ф. Рудзкого по устройству лесов и планированию хозяйства в них [2, 3].

При изложенном выше подходе возможно определить ближе к реальной действительности стартовые рыночные цены на древесину, пригодные для использования на аукционах, а при отсутствии их – для инвестиционных соглашений. Но такие стартовые цены не следует отождествлять с применяемыми до сих пор «минимальными ценами», учитывая их другое содержание и назначение, к чему еще вернемся.

Для субъектов лесных отношений важны не только структура платежей, но и распределение по финансовым потокам. При передаче арендаторам функций хозяйс-

твенного управления или, проще выражаясь, функции ведения лесного хозяйства, обеспечивающего воспроизводство используемых ресурсов, для гарантии выполнения они, безусловно, должны располагать всеми необходимыми средствами. Арендатор не должен ждать этих средств от кого бы то ни было; он сам должен их зарабатывать и получать при реализации производимой продукции в виде уже заложенных в себестоимость издержек производства, которые представляют затраты по всей технологической цепочке в рамках обоснованных и согласованных (или утвержденных) с органами управления лесами РСЛХМ. Эти средства должны быть у него, и он не должен отчислять их в бюджеты любых уровней. При нормальном положении вещей *эта плата – на простое воспроизводство используемого ресурса – и есть единственная гарантия организации устойчивого, т.е. неистощительного пользования лесами.* Только при этом условии орган управления лесами вправе возлагать на арендатора бремя несения затрат на лесное хозяйство и контролировать выполнение этого требования. При этом не имеет значения, будет ли все эти работы по лесному хозяйству арендатор выполнять сам или привлекать подрядчиков, в т.ч., к примеру, и лесхозы; по договорам с ними он сам должен рассчитываться, не возлагая надежд на какие-то дотации.

Вот эти издержки и представляют *плату на простое воспроизводство используемого ресурса.* В Канаде эту плату назвали «нижним порогом». Мы этот нижний порог назвали минимальной платой, но только извратили ее содержание и назначение.

Аналогичное отношение должно быть и к лесхозам, если они берутся за рубки главного пользования там, где нет арендаторов. Естественно также, что *те и другие могут осуществлять безубыточную хозяйственную деятельность только в лесах с экономически доступными ресурсами,* с учетом способов рубок, отвечающих целевому назначению лесов.

Плата на воспроизводство используемого ресурса определяется нормативным путем с учетом именно РСЛХМ по соответствующим лесорастительным районам на зонально-типологической основе, которые

должны быть обоснованы в «лесных планах» субъектов РФ в рамках соответствующих лесничеств [4]. Эта плата не должна зависеть от конъюнктуры рынка и финансового состояния арендатора; в этой части для арендатора должно быть непреложным правило: «не можешь – не берись», *«взялся за гуж – не говори, что не дюж».*

От конъюнктуры рынка зависит только другая составляющая платы за ресурс – лесная рента в виде чистого дохода, принадлежащая государству как владельцу лесов. Она должна отчисляться в бюджеты разных уровней по законодательному соглашению. *Именно только рента,* аккумулирующаяся в консолидированном бюджете, *может рассматриваться как источник для инвестиций в лесном хозяйстве.* Однако надо иметь в виду, что с продолжающимся истощением в освоенных лесах рентабельных ресурсов эта рентосоставляющая часть лесного дохода будет продолжать снижаться; а при освоении резервных лесов именно за счет нее инвесторы будут добиваться от государства компенсации затрат на инфраструктурное освоение, используя часто декларируемое, но пока не используемое частногосударственное партнерство.

Но каким бы ни был накопительный фонд за счет чистого дохода от использования лесов, следует хотя бы на концептуальном уровне представлять приоритетные направления его использования, перечислив вначале *«нужды лесного хозяйства».*

Во-первых, это деградированный лесной фонд на месте давно освоенных лесов, представленный низкотоварными древостоями мягколиственных пород и порослевыми дубравами на месте когда-то произраставших высокопродуктивных хвойных лесов и корабельных дубрав. *Это следствие многолетней односторонней лесоэксплуатации и экстенсивного лесного хозяйства, а во многих случаях и отсутствия его.* По существу, на территории транспортно освоенных лесов был «съеден» тот самый *рентабельный «лесной капитал»,* который является основным средством производства в лесном хозяйстве и который рано или поздно придется воссоздавать.

Во-вторых, в результате непродуманных реформ лесное хозяйство по существу лишилось материально-технической базы, которая недееспособна в рыночных условиях и не может быть конкурентноспособной. Без государственной поддержки она обречена на окончательный развал.

В-третьих, абсолютно преобладающие, около трех четвертей от общей лесной площади страны, экономически недоступные и резервные леса, требующие охраны и защиты, лежат тяжелым бременем на государстве без надежных источников финансового обеспечения управления ими.

В-четвертых, положение усугубляется и тем, что лесное машиностроение вследствие непродуманных реформ развалено, а научная и экспериментальная база отраслевых институтов как основа инновационного развития тоже разрушена.

Решение перечисленных выше проблем немислимо в узковедомственных рамках и требует рассмотрения с учетом их значимости для всего лесного сектора и других отраслей, обеспечивающих их развитие («лесной кластер»).

Так, замена низкотоварных древостоев на территории освоенных лесов хозяйственно ценными, и в первую очередь в «эпицентре» внутреннего лесопотребления (Центральный, Южный, Приволжский и Уральский федеральные округа, где недоиспользуемый ежегодный прирост составляет 265 млн м), возможна только при условии организации в промышленных масштабах различных производств по глубокой переработке того древесного сырья, которое до сих пор не находит сбыта. Именно в рамках общих программ освоения этих ресурсов при обосновании инвестиционных проектов согласовываются источники и порядок финансирования затрат, приходящихся на лесное хозяйство.

Что касается источников инвестиций для обновления материально-технической базы лесного хозяйства, то этот вопрос касается не только органов управления лесами, но и арендаторов. Мы уже не говорим здесь о необходимости выработки общей научно-технической инвестиционной политики по всей сквозной технологической цепочке, ко-

торая в стране сейчас отсутствует. Пока эта проблема решается фрагментарно, каждым из участников лесных отношений обособленно. Так, крупные лесные корпорации для своих леспромхозов за счет собственных средств закупают отдельные виды зарубежной и отечественной техники, пока в основном для операций заготовки, транспортировки древесины и доставки к своим предприятиям по обработке и переработке. До техники для лесовосстановления и других лесохозяйственных мероприятий у этих крупных арендаторов руки еще не доходят.

Что же касается лесхозов, преобразуемых каждым из субъектов РФ в одно из трех используемых новообразований – государственные унитарные предприятия (ГУП), автономные государственные учреждения (АГУ) и государственные учреждения (ГУ) – то, будучи их учредителями, субъекты РФ должны оказать им государственную поддержку для обновления передаваемого государственного имущества в виде изрядно изношенной и морально устаревшей материально-технической базы. Источником инвестиций для такой поддержки могут быть отчисления в бюджет субъектов РФ той части лесного дохода, которая относится к лесной или дифференциальной ренте, о чем выше уже писали.

Для России, масштабы неиспользуемых лесов которой многократно больше, чем в Канаде, тем более требуется в кооперации с другими субъектами лесных отношений заблаговременная разработка прогнозов и на основе их долгосрочных программ не только охрана и защита лесов, но и организация разных видов туризма, и в допустимых размерах использование соответствующих недревесных ресурсов и услуг леса, разработка необходимых нормативов и правил допуска в леса индивидуальных и групповых пользователей этими ресурсами и услугами, определение условий и размера платы за них. Но для упорядочения и введения в экологически безопасное и экономически окупаемое русло разных видов лесопользования требуется организация дееспособных местных органов управления лесами, которые должны совместно и под координирующим началом уполномоченных органов управления лесами соот-

ветствующих субъектов РФ выработать план действий на местном уровне и уже только в рамках его так называемых регламентов.

Возможными источниками для организации эффективного управления резервными и другими неиспользуемыми лесами могут и должны быть *экологические фонды разных уровней* (международные, национальные и региональные) с учетом всемирной заинтересованности в сохранении биоразнообразия в нетронутых эксплуатацией лесах России; *поступления* от юридических лиц, организующих *разные виды туризма* (международного, национального и регионального) и *рекреационных услуг*, масштабы которых будут расширяться в связи с растущим спросом на них; *обязательная платность за все виды используемых ресурсов, если масштабы их принимают характер бизнеса; штрафные экономические санкции за различные виды лесонарушений*, которые законодательно должны быть установлены значимыми не только для компенсации размера самого ущерба, но и предотвращения последующих посягательств. *Но и само государство вынуждено будет* из федерального бюджета *выделять дотации на охрану этих лесов*, что будет стимулировать и Правительство принимать меры по расширению использования резервных лесов, облегчая таким путем бремя затрат на охрану недостаточно используемого национального достояния.

В проводимых реформах допущен грубый просчет с реформированием централизованной службы «авиалесоохраны», содержание которой передано отдельным субъектам РФ. Вряд ли они смогут своевременно обновить и доукомплектовать средства авиапатрулирования, в должном объеме и быстро реагировать и тем более скооперироваться между собою для принятия достаточных мер для ликвидации очагов, способных перерасти в крупные лесные пожары. Уроки лесных пожаров, возникших в США, Греции и в других странах летом 2007 г., наглядно демонстрировали необходимость централизации управления этими службами, имеющими дело с самыми грозными силами природы.

Наконец, четвертая группа проблем, связанная с необходимостью воссоздания

лесного машиностроения и разрушенной научно-технической базы, обеспечивающей инновационный путь развития лесного сектора экономики, должна быть особым объектом внимания федерального правительства. Можно полагать, что Совет лесного комплекса не просто обратит внимание на эти проблемы, но и примет необходимые для их решения меры, которые будут подготовлены соответствующими рабочими группами. Но прежде чем их решать, требуется выработка взвешенной, до сих пор отсутствующей государственной политики, определяемой не монопольно теми или иными федеральными ведомствами, а на корпоративной основе с участием всех заинтересованных субъектов лесных отношений и научным сообществом в общественных интересах.

Для решения многих названных проблем требуется адекватный экономический механизм, который при многокомпонентном характере должен строиться на основе рентного подхода. Общим для него должно быть требование, что объектом лесопользования должны быть экономически доступные ресурсы и услуги, обеспечивающие безубыточную деятельность как владельцев лесов, так и самих лесопользователей.

Что касается ренты, то она должна отчисляться в бюджеты соответствующих уровней по законодательному соглашению с учетом возложенных полномочий на разных уровнях управления. В связи с передачей многих полномочий по управлению лесами на уровень субъектов РФ должен быть распределен и аккумулируемый в консолидированном бюджете чистый лесной доход, что требует предварительно обоснованных расчетов.

При таком рентном подходе изменится и характер самих субвенций. Ныне они сводятся в основном к финансированию текущих затрат, которые в рамках простого воспроизводства должны покрываться за счет текущей деятельности лесопользователей. Все остальные затраты, не относящиеся к этой деятельности, относятся к масштабам расширенного воспроизводства, которые должны финансироваться за счет инвестиций.

Именно чистый лесной доход, аккумулируемый в консолидированном бюджете,

должен быть источником инвестиций, адрес использования которых должен быть обоснован в федеральных и региональных лесных программах. Именно за счет этих источников может рассматриваться участие государства в строительстве определенных видов лесных дорог для расширения доступности лесных ресурсов, других видов инфраструктурных объектов (например, по охране лесов от пожаров и защиты от вредителей), меры по повышению продуктивности лесов (реконструкция, осушение и т.п.), лесоразведению; по подготовке кадров, финансированию научных исследований; выполнению международных обязательств (по содержанию заповедников, лесов ООПТ, не приносящих чистого дохода).

Предлагаемый *переход на рентный подход* потребует перестройки не только образа мышления ответственных работников органов управления лесами по всей федеральной вертикали, но и перестройки всей работы по планированию и отчетности, а также корректировки не только лесного, но и бюджетного кодексов, которые вышеперечисленные проблемы не решают. *Для реализации такого подхода потребуются и адекватная ему институциональная инфраструктура.*

Ни один из федеральных органов, тем более на региональном уровне, не имеет служб для отслеживания цен на ресурсы и услуги леса, а также на основные виды лесопродукции на внутренних и внешних рынках, не говоря уже о тех, которые должны бы заниматься определением «стартовых цен», «экономически доступных ресурсов», обоснованным прогнозированием и планированием на разных уровнях управления лесами. Общей бедой для лесных отраслей стало отсутствие надежной нормативной базы для планирования и проектирования соответствующих мероприятий, в том числе для инвестиционных проектов.

Все эти вопросы для перехода к рентному подходу неоднократно на протяжении последнего десятилетия ставились перед федеральной службой и руководством МПР РФ; создавались межведомственные рабочие комиссии с участием ученых, представителей органов управления ряда ведомств и бизнеса;

результаты работы таких комиссий рассматривались даже на коллегиях, одобрялись, но выполнение рекомендаций откладывалось на неопределенное будущее. *Главным тормозом был образ мышления руководителей МЭРТ, финансов и налоговой службы, привыкших оперировать налогами и индифферентно относиться к рентным платежам.*

Ныне платежи за ресурсы леса признаны неналоговыми платежами, но они не стали и рентными платежами. Они остаются по-прежнему затратными по содержанию и административными по методу определения. Такого рода платежи никакого отношения к рыночной экономике не имеют.

Переход к рентным платежам в условиях рыночной экономики и для лесного сектора России неминуем, и чем раньше и осознанней он будет совершен, тем быстрее будут упорядочены экономические отношения как между субъектами органов управления по федеральной вертикали, так и между ними и лесопользователями. А без такого перехода требование устойчивого управления лесами останется только на уровне деклараций.

Выше было предпринята попытка анализа и обобщения основных проблем лесной экономики, главным образом в области использования и воспроизводства лесных ресурсов, без охвата проблем, относящихся сугубо к ЛПК. Разумеется, положения автора могут быть не бесспорны, но постановка их может быть предметом для последующего обсуждения.

Библиографический список

1. Моисеев, Н.А. Воспроизводство лесных ресурсов (вопросы экономики, планирования и организации) / Н.А. Моисеев. – М.: «Лесная пром-сть», 1980. – 263 стр.
2. Рудзкий, А.Ф. Руководство к устройству русских лесов. 2-е изд. / А.Ф. Рудзкий. – СПб.: изд. А.Ф. Девриена, 1893. – 462 с.
3. Орлов, М.М. Лесоустройство. Тома I, II, III. / М.М. Орлов. – Л.: изд. журнала «Лесное хозяйство и лесная промышленность», 1928. – стр.: I т. – 428, II т. – 326, III т. – 348 с.
4. 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.

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СОЗДАНИЮ ОАО «ЛЕСТЕХ – АЛЬЯНС»

С.В. СТЕПАНОВ, проф. каф. финансов МГУЛ, д-р экон. наук

stepanof@mgul.ac.ru

Лесная промышленность РФ нуждается в полной переоснастке и переоборудовании, внедрении новых технологий по лесозаготовительным работам и глубокой переработке древесины, изготовлению высококачественной конкурентоспособной продукции.

Износ основных фондов в лесном секторе достиг критических 60–80 %. При наличии производственных площадей у лесхозов и леспромхозов потребность в оборудовании (особенно лесозаготовительном) исчисляется тысячами единиц. В результате лес России становится неконкурентоспособным, т.к. качество заготовки и переработки упало. Крайне мало глубокой переработки древесины, огромны отходы и потери.

Для реализации главной цели – восстановления и развития лесного сектора – пред-

назначен механизм привлечения арендуемой импортруемой лесозаготовительной техники в рамках ОАО «ЛесТех – Альянс».

«ЛесТех – Альянс» представляет собой промышленно-коммерческую группу, которая перекрывает составом и подразделениями элементы технологического и экономического циклов от получения высококлассной лесопродукции и ее реализации, передачи в лизинг лесозаготовительной техники, ее ремонта и обучения специалистов, до самостоятельного финансово-кредитного обеспечения.

Для формирования ОАО «ЛТ-А» по программе деятельности и насыщения рынка лесозаготовительной техники требуется до 30 заказчиков в год.

ЦНИИМЭ дает следующий прогноз по рынку лесозаготовительной техники.

Т а б л и ц а 1

Объем реализации лесозаготовительных машин

Типы машин и производители	1990	1998	1999	2000	2001
Объемы лесозаготовок (по вывозке, без рубок ухода и прочих), млн.м ³	303,8	78,2	90,1	94,8	97,1
1. Валочно-пакетирующие машины	1933	27	60	51	60
2. Валочные, валочно-трелевочные машины	1699	–	–	–	5
3. Чокерные трелевщики	44894	1289	2524	2374	2400
4. Трелевочные машины с пачковым захватом	2716	7	77	90	90
5. Трелевочные машины с манипулятором и коником	3213	9	60	105	135
6. Сучкорезные машины	6135	8	116	99	100
7. Челюстные погрузчики и лесоштабелеры	13111	73	282	393	420
Трактора на гусеничной базе	73701	1413	2449	3112	3210
9. Импортные машины – харвестеры, форвардеры, скиддеры	Н.д.	21	80	130	140
Трактора на колесной базе	Н.д.	33	115	180	190
ИТОГО	73701	1446	2564	3292	3540

Т а б л и ц а 2

Оценка спроса лесозаготовительной техники

Наименование машин (группы машин)	Действующий парк, шт.	Парк, ожидающий замены –отложенный спрос, шт.	Объем реализации в 2002 г. – реальный спрос, шт.	Стоимость отложенного спроса, млн руб.	Стоимость реального спроса, в 2004 г. млн руб.
Машины на базе тракторов	14 000	8 400	1 210	12 600	1 890
Валочно-пакетирующие машины	1 100	880	60	2 464	172
Импортная техника	500	–	50	–	414
				15 064	2 476

Т а б л и ц а 3

Процент механизации в соответствии с «Основными направлениями ...»

Показатели, %	2005	2010	2015
Планируемый процент механизации	35–40	50–60	70–75

Т а б л и ц а 4

Парк машин нового поколения по технологиям лесозаготовок

Машины	2005	2010	2015
Хлыстовая заготовка			
Валочно-пакетирующие машины экскаваторной компоновки	160	680	800
Валочные, валочно-трелевочные машины	100	425	500
Трелевочные машины	800	1700	2200
Сучкорезные машины, процессоры	570	1880	2100
Погрузчики	600	2100	2200
Сортаментная заготовка			
Харвестеры	75	375	1125
Форвардеры	100	560	1690

Т а б л и ц а 5

Объем лесозаготовительных продаж лесозаготовительных машин

Машины	2005	2010	2015
Хлыстовая заготовка			
Валочно-пакетирующие машины экскаваторной компоновки	6	130	170
Валочные, валочно-трелевочные машины	4	35	70
Трелевочные машины	12	145	300
Сучкорезные машины, процессоры	6	115	150
Погрузчики	10	200	240
Сортаментная заготовка			
Харвестеры	8	120	200
Форвардеры	16	240	390

Величина спроса на лесозаготовительные машины (табл. 2) определяется следующими основными факторами: платежеспособным спросом; общим объемом заготовки древесины; уровнем механизации лесосечных работ. Кроме того, на рынке действует ряд других факторов, таких как природно-климатические условия, применяемые технологии, имеющийся в наличии у предприятия

парк машин, подготовленность кадров и т.д. Необходимо также учитывать задачи лесопромышленного комплекса, определенные «Основными направлениями развития лесной промышленности России», одобренных распоряжением Правительства РФ от 1 ноября 2002 г. № 1540-р (табл. 3).

Наиболее существенным в данном документе является уровень механизации лесозаготовительных работ, который определяет потенциальную потребность в лесных машинах. В соответствии с планируемым процентом механизации определен парк машин (табл. 4).

При определении объемов годового выпуска машин, кроме указанных выше основных факторов, оценочно учитывалось:

- возможное развитие лизинговых схем продажи машин;
- прогнозируемые показатели ресурса машин, сложившаяся практика ремонта и восстановления машин;
- потенциальные возможности заводоизготовителей по созданию и освоению серийного производства машин нового поколения;
- развитие сервисных и учебных центров.

Данные табл. 5 свидетельствуют о реальности продаж лесозаготовительных машин нового поколения.

Пиломатериалы и технические изделия из древесины, получаемые в качестве частичной оплаты за лизинг оборудования, производимые в рамках ОАО «ЛТ-А», будут конкурентоспособными на ближайшие 10 лет при соблюдении следующих параметров:

- цена;
- сертификация пиломатериалов и тщательная сортировка;
- упаковка и маркировка;
- качество обработки

В целях насыщения рынка лесозаготовительного оборудования, обучения специалистов и углубленной переработки древесины создается ОАО «ЛесТех – Альянс» («ЛТ-А»).

ОАО «ЛТ-А» является лизингодателем, производителем лесопроductии и ее продавцом, обучающим и сервисным центром, а также служит связующим звеном между лесозаготовителями и рынком.

В целях обеспечения эффективности лизинга лесозаготовительной техники, продаж производственной лесопродукции и снижения риска ОАО «ЛТ-А» привлекает иностранные фирмы для поставок оборудования и технологий, конкурентоспособных на мировом рынке, тесно сотрудничает с администрацией краев и областей, с управлениями лесного хозяйства, МГУЛ, Рослесмашем, АЛ-ТОР, машиностроительными и лесопромышленными предприятиями.

Для эксплуатации и ремонта арендуемой зарубежной техники на территории МГУЛ и производственных площадях лесмашзаводов требуется подготовка и переобучение обслуживающего персонала на базе организации учебно-производственного центра (УПЦ).

Создание УПЦ должно послужить основой для переоборудования предприятий лесного сектора на фундаментальной основе и освоения потребительского рынка по потребностям в лесозаготовительном оборудовании, самых современных технологий на основе лизинговых поставок с гарантией предоставления рынка сбыта готовой продукции через «ЛесТехТорг».

Проект настоящей экономической программы включает решение ряда вопросов:

- обновление лесозаготовительной техники и оборудования предприятий современными передовыми технологиями. Данный вопрос можно решить посредством выделения центров прибыли: «ЛесТех Лизинг» УПЦ и центров сервиса на предприятиях Рослесмаша;

- создание стабильного рынка сбыта;

- экспорт: продукция лесопереработки;

- импорт: лесозаготовительная техника, современные технологии.

- подготовка специалистов по эксплуатации и ремонту арендуемой лесозаготовительной техники.

Настоящий проект состоит из двух разделов: определение потенциальных клиентов ОАО «ЛТ-А» и обработка схем взаимодействия; выделение из состава ОАО «ЛТ-А» самостоятельных центров прибыли: «ЛесТех Лизинг», «УПЦ», «ЛесТехТорг», «Леспереработка».

Организационный период 2008 г. включает мероприятия и работы: регистрация ОАО «ЛТ-А»; определение круга лизингополучателей; выделение «ЛестехТорга» как центра прибыли в системе ОАО «ЛТ-А»; согласование и подписание контрактов между лизингополучателями и ОАО «ЛТ-А»; определение основных товаров.

Организационный период 2008–2009гг.: выделение «УПЦ» в качестве центра прибыли ОАО «ЛТ-А»; создание сервис-центров на базе заводов Рослесмаша; выделение «Лесопереработки» как центра прибыли ОАО «ЛТ-А»; расширение сферы деятельности по территориям и областям Центрального федерального округа и Сибири.

Настоящий проект ОАО «ЛТ-А» требует финансовых ресурсов в виде инвестирования (финансовый инвестор) или кредитования. Потребность финансов планируется и делится на два этапа, которые состоят из фаз и графиков поступления денег (финансового плана).

Для удовлетворения расчетной потребности финансовых ресурсов необходимо запланировать поставку комплексов (лесозаготовительных и лесоперерабатывающих) как основы оборотных средств последующих лизинговых, комплексных поставок и поставок готовой продукции.

Лизинговые поставки лесозаготовительной техники относятся к статье затрат получения кредитных ресурсов в виде оборудования и заносятся на баланс лизингополучателя как основные фонды до взаиморасчетов по лизинговым поставкам и банковским процентам со страховкой.

Т а б л и ц а 6

Потребность финансов одному комплексу лесозаготовительной техники (лизинг) «Timberjack»

Наименование	Общее кол-во, шт.	Общая цена, тыс. \$ США
Техника для подготовительных работ	1	24
Валочно-пакетирующая машина	1	80–100
Трелевка	2	100
Лесовозы	5	125
Всего	–	

Поставка лесной продукции: товарооборот, себестоимость и доход с одного лесозаготовительного комплекса «Timberjack»

Наименование	Кол-во, тыс.м ³	Цена за 1м ³ , \$ США	Товарооборот, тыс. \$ США	Себестоимость, тыс. \$ США	Доход без вычета налогов, тыс.\$ США
Доска обрезная хвойных пород	9	210	1 890	1035	85
Доска обрезная строганая хвойных пород	15	230	3 450	1875	1 575
Наборно-реечные щиты из хвойных пород	4	420	1 680	540	1 140
Клееный брус из хвойных пород	4	310	1 240	540	700
Строительные и столярные изделия из хвойных пород	4	310	1 240	540	700
Всего	36	–	9 500	4 530	4 970

Основные фонды предприятия идут под залог лизингодателю. Процентная ставка банка со страховкой составляет 10 % годовых, срок погашения кредитной задолженности 5 лет, с учетом возможной пролонгации на 180 дней (время доставки, строительно-монтажных, пуско-наладочных работ и др.), при обоснованности реальных причин срыва графика гашения кредитной задолженности.

Планируемый объем производства на данной в лизинг лесозаготовительной технике с заготовкой и вывозкой хлыстов 60 000 м³/год (табл. № 7 по поставкам лесной продукции взята как расчетная основа экономических показателей программы; цены за 1 м³ взяты с расчетом доставки товара покупателю со среднерасчетной цены хвойных пород (сосна, ель, пихта, лиственница); объем переработки пиловочника (сырья) 60 000 м³; выход готовой продукции с 1 м³ сырья 0,6 м³).

Расчетная потребность финансовых ресурсов.

1. Потребность финансовых ресурсов покрывается за счет:

- полученной прибыли от продаж готовой лесопроductии лизингополучателей;
- лизинговых поставок лесодобывающей и лесоперерабатывающей техники и оборудования;

– банковских кредитов и инвестиций.

2. Срок оплаты кредита по лизинговым поставкам лесной техники – 4–5 лет.

3. Процентная ставка кредита по лизинговым поставкам со страховкой – % годовых.

4. Доставка, обучение персонала, строительные и пуско-наладочные работы – 180 дней.

5. Условия договора по оказанию услуг. Леспромхозы и лесопильные предприятия, отгрузившие пиловочник и пиломатериалы согласно условиям контракта, получают лесозаготовительную технику и оборудование в лизинг в течение 12 месяцев.

Доходная часть бюджета ОАО «ЛТ – А» будет формироваться за счет:

1. Поступлений от лизинга оборудования.
2. Комиссионного вознаграждения от вышеперечисленных услуг.
3. Процента от участия в прибыли.
4. Дивидендов по акциям.

Расходы ОАО «ЛТ-А» будут состоять из административных расходов (регистрация ОАО «ЛТ-А»; компьютерное оборудование; создание Web-site; аренда офиса).

Операционных расходов (зарплата персонала, реклама, командировки, разное).

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В.М. АБДУЛХАМИДОВ, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

В XXI в. традиционные формы ценовой конкуренции на мировых рынках большинства товаров и услуг отходят на второй план. Высшим приоритетом предприятий и учреждений стало достижение международных стандартов качества продукции, диктуемых мировыми лидерами той или иной отрасли.

Во-первых, внедрение инновационных технологий выдвигает повышенные требования к свойствам и характеристикам продукции (надежность, долговечность, безотказность, эстетичность, экономичность в эксплуатации и др.). Улучшение качества готовой продукции, в свою очередь, требует повышения качества сырья, материалов, комплектующих изделий, внедрения новых прогрессивных технологий и методов организации производства и труда. Поэтому задача повышения качества продукции приобретает комплексный характер и затрагивает все отрасли экономики.

Во-вторых, происходит дальнейшее углубление общественного разделения и кооперации труда, что приводит к усложнению внутриотраслевых, межотраслевых и межгосударственных производственных связей. Качество товаров начинает зависеть от работы десятков предприятий различных отраслей. Высокое качество изделия требует равной и безусловной ответственности каждого рабочего, ИТР, независимо от того, на какой ступени производства он находится.

В-третьих, для количественного роста производства существуют естественные, порой даже жесткие границы. В качественном развитии производства таких границ не существует, так как в результате научно-технического прогресса создаются новые товары, позволяющие обеспечить рост потребления при неизменном или даже снижающемся объеме производства в физическом измерении.

В-четвертых, по мере роста международных торгово-экономических связей усиливается конкурентная борьба на мировых рынках товаров и услуг, что предопределяет

необходимость постоянного повышения качества продукции. Успешно работают те предприятия, качество продукции которых выше.

В-пятых, повышение качества продукции позволяет решать не только технические и экономические, но и социальные и экологические задачи.

Повышение качества товаров и услуг стало одной из центральных социально-экономических задач практически для всех стран мира, о чем свидетельствуют многочисленные публикации по теоретическим и практическим вопросам данной проблемы. В США, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии созданы национальные советы по управлению качеством товаров и услуг, образованы ассоциации по осуществлению контроля качества продукции в промышленности и других отраслях экономики.

Для эффективного управления качеством принципиальное значение имеет концентрация на процессах. Как процесс можно рассматривать практически любую организационную деятельность. В ходе процесса некий «вход» (сырье, материал, полуфабрикат, информация и т.д.) преобразуется в некий «выход» (продукт) с конечной целью удовлетворить потребности клиента. Качество конечной продукции или услуги зависит от качества каждого отдельного процесса и их взаимосвязанности. При этом нужны не отдельные разрозненные и эпизодические усилия, а совокупность мер постоянного воздействия на процесс создания продукта с целью поддержания соответствующего уровня качества.

Концентрация на процессах позволяет обеспечить прозрачность и управляемость производственной деятельности предприятия и работ по обслуживанию клиентов. В обеспечении качества продукции и услуг участвуют все подразделения и все сотрудники фирмы. Каждый работник должен четко знать, какой вклад в процесс обеспечения качества он вносит, выполняя должностные обязанности.

В лесном секторе экономики России целостная система менеджмента качества еще находится на стадии становления, что находит отражение в динамике качества лесных ресурсов, а также в низкой эффективности лесопромышленного комплекса.

В наследие от директивно-плановой экономики в лесном секторе России сохранился приоритет количественных показателей над качественными. В структуре производства и экспорта лесных и целлюлозно-бумажных товаров преобладают круглые лесоматериалы, низкокачественные пиломатериалы, древесные плиты, бумага. Высококачественные изделия деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности ввозятся из Финляндии, Швеции, Германии и других развитых стран.

Применительно к сфере воспроизводства древесных ресурсов правомерно говорить лишь об отдельных элементах системы управления качеством. Во-первых, формирование рынка лесных товаров и лесных ресурсов внутри страны и выход многих лесопромышленных фирм и лесхозов на мировой рынок создает предпосылки для интеграции лесного хозяйства в систему рыночных отношений. Во-вторых, органы государственного управления лесами планируют отдельные параметры лесных культур и молодняков ценных пород и осуществляют контроль за их выполнением.

Однако отсутствие целостной системы управления качеством древесных ресурсов сводит к минимуму эффективность функционирования отдельных элементов. Монополизация внутреннего рынка лесных товаров создает далеко идущие негативные экономические и социальные последствия. Низкий уровень конкуренции является одной из основных причин крайне недостаточных объемов инвестиций, необходимых для реструктуризации и модернизации лесного сектора экономики.

Действующая система управления качеством древесных ресурсов в должной мере не учитывает ни породу леса, ни законы рыночной экономики. В отличие от большинства товаров, включая изделия из древесины, качество древесных ресурсов – понятие динамичное. Основные качественные характеристики древесных ресурсов подвержены изменениям в течение длительного периода

поспевания древесины. Следовательно, достижение целевых качественных характеристик этих ресурсов на начальных этапах роста и развития леса вовсе не гарантирует получения конечного результата – заданного объема крупномерной высококачественной древесины. Например, лесные культуры могут частично или полностью погибнуть в результате плохо проведенных рубок ухода за молодняком, а также под влиянием негативных антропогенных и естественных факторов.

Основные качественные параметры древесных ресурсов формируют на стадии искусственного или естественного лесовозобновления и рубок ухода за молодняками. Российскими лесоводами разработаны оптимальные параметры лесных культур, а также число приемов и интенсивность проведения рубок ухода, обеспечивающие получение высококачественной древесины.

Однако вследствие нехватки финансов и сохранившейся до сих пор практики лесокультурного производства времен директивно-плановой экономики эти рекомендации лесоводов не выполняются. В ту пору определение количества посадочных мест и расстояния между рядами сеянцев (саженцев) было подчинено задачам повышения уровня механизации лесокультурных мероприятий. Отказ от шаблона прошлого осложняется недостаточным финансированием лесного хозяйства, а также отсутствием у лесхозов стимулов в приумножении ресурсов высококачественной древесины. Управление качеством лесных культур в целом не изменилось. Основными показателями результативности производства остаются приживаемость, сомкнутость лесных культур как необходимое условие перевода их в лесокультурную площадь. Контроль качества древесных ресурсов по-прежнему носит дискретный характер. Не разработана целостная система планирования и оценки качества древесных ресурсов, при которой качественные параметры одного этапа лесовыращивания служат входом для последующего этапа. Перевод культур в лесопокрытую площадь без должного лесоводственного ухода даже не гарантирует достижение оптимального состава лесных насаждений, не говоря о высоком качестве древесины.

С позиций управления качеством древесных ресурсов наиболее существенными недостатками действующего экономического механизма управления лесами и лесным хозяйством являются: затратный характер экономики, отсутствие конкурентной среды, низкая эффективность подсистемы контроля и оценки результатов лесохозяйственной деятельности, несовершенство финансовых инструментов, отсутствие стимулов у работников лесного хозяйства и исполнителей мероприятий по воспроизводству лесных ресурсов в повышении качества древесных ресурсов.

Анализ динамики лесного фонда показывает, что за последние 50 лет породно-качественный состав лесов заметно ухудшился. По состоянию на 1 января 1961 г. доля хвойных в общем объеме спелых насаждений составила 88 %, лиственных – 12 %, тогда как на 1 января 2007 г. – 77 % и 23 % соответственно. В твердолиственном хозяйстве намечается негативная тенденция сокращения площади дубрав в европейско-уральской части России. За 1961–2007 гг. их площадь уменьшилась на 20 %. В то же время в целом по стране в результате некачественного воспроизводства лесных ресурсов в ближайшие десятилетия ожидается значительное увеличение запасов древесины спелых мягколиственных пород, пользующихся весьма ограниченным спросом на внутренних рынках.

Анализ динамики лесного фонда, объемов и способов рубок главного пользования, а также объемов и качества мероприятий по воспроизводству лесных ресурсов позволяет сделать вывод о том, что в обозримой перспективе следует ожидать сохранения долговременной тенденции к снижению размера и ухудшению качественной структуры устойчивого лесопользования применительно к ценным древесным породам.

В результате действия вышеназванных и других отрицательных факторов эффективность ЛПК остается низкой. Россия производит в 6–10 раз меньше добавленной стоимости в расчете на 1 м³ потребленного древесного сырья в сравнении с Германией, Швецией, Финляндией, США, Австрией.

Доля России в мировом экспорте лесоматериалов с высокой добавленной сто-

имостью существенно ниже в сравнении с США, Канадой, Финляндией, Германией и Францией. Причем доля России в мировых объемах экспорта фанеры, бумаги и картона в стоимостном выражении в 1,5–2 раза ниже, чем в физическом измерении. Средняя экспортная цена в 2006 г. составила 123,6 долл., что значительно ниже в сравнении с США – 257 долл., Швецией – 200 долл., Финляндией – 191 долл. Основной причиной такого положения является низкая доля высококачественных изделий в экспорте пиломатериалов.

Средние экспортные цены на бумагу и картон, выработанные из качественного сырья, ниже мировых в 1,7 раза. Это следствие большой доли относительно дешевой продукции – бумаги газетной и картона крафт-лайнера при полном отсутствии высокосортных видов бумаги для печати и упаковки.

Свидетельством низкой эффективности российского экспорта лесобумажных товаров является валютная выручка в расчете на 1 м³ заготовленной древесины. Для России этот показатель составляет 45,6 долл., что ниже в сравнении с Канадой в 2,9 раза, Латвией – 3,1 раза, Швецией – 3,6 раз, Финляндией – в 5 раз.

Следовательно, конкурентоспособность российского лесопромышленного комплекса обеспечивается главным образом за счет более низких в сравнении с основными конкурентами цен на изделия из древесины.

В условиях глобализации экономики и обострения экологических проблем управление качеством товаров и услуг вышло за рамки производственной сферы. В настоящее время в странах Европы, США, Канады, Японии создан комплекс стандартов, охватывающих производственные, экологические и социальные аспекты управления качеством [2].

Согласно международным стандартам ISO 9000 : 2000 и ISO 9000 : 2001, качество – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Качество характеризует соответствие товара (услуги) требованиям потребителей. Свойства товара, характеризующие их пригодность к выполнению определенных требований, называются показателями (признаками, характеристиками) качества.

Чтобы оценить качество товара (услуги), необходимо сравнить показатели качества и нормативные (базовые).

Стандарты серии ISO 9000 – это стандарты по формированию системы менеджмента качества, применимые к любой области экономики и распространяющиеся на предприятия с любыми видами деятельности. Стандарты семейства ISO 9000 разработаны Международной организацией по стандартизации (ISO – International Organization for Standardization) и обобщили мировой опыт по разработке систем качества. Именно поэтому ISO 9000 может гарантировать потребителю высокое качество товаров, работ и услуг.

Сертификат ISO 9000 обеспечит при вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) защиту компании от иностранных конкурентов и равноправное партнерство на территории Российской Федерации.

Выделяя средства на получение сертификата ISO 9000, руководство компании не тратит, а вкладывает деньги в ближайшую перспективу, а значит, гарантирует своим клиентам, партнерам и сотрудникам надежный рост и стабильность развития.

Стандарты серии ISO 14000 представляют собой набор основных требований к системе экологического менеджмента, позволяющих осуществить гармоничный подход к управлению охраной окружающей среды. Стандарты серии ISO 14000 полностью совместимы со стандартами по качеству серии и, так же как и ISO 9000, применимы к любым видам деятельности и любым секторам экономики.

Система экологического менеджмента, по стандартам серии ISO 14000, является составляющей общей системы управления, которая включает организационную структуру, ответственность, планирование, методы, процессы, ресурсы и процедуры, необходимые для ее разработки, внедрения, реализации, анализа и поддержания в работоспособном состоянии.

Система экологического менеджмента по стандартам ISO 14001–96 позволит предприятиям:

- оптимизировать все системы управления и предупреждения воздействий на окружающую среду;

- значительно снизить риск возникновения экологических катастроф;

- безболезненно осуществлять режим экономии энергии и природных ресурсов;

- активно участвовать в решении вопросов, связанных с воздействием производства на окружающую среду;

- предупредить возможное возникновение нештатных ситуаций, напрямую связанных с экологией;

- сэкономить материалы, сырье и энергию;

- улучшить экологическую ситуацию.

Сертификат ISO 14000 – это официальный документ, подтверждающий наличие и строгое соответствие системы экологического менеджмента стандарту ISO 14001–96, что гарантирует потребителю непрерывное совершенствование основных процессов охраны окружающей среды и экологии.

Стандарт OHSAS 18001–1999 «Система менеджмента здоровья и безопасности» представляет собой требования к системе управления охраной труда компании как составной части общей системы менеджмента. Основная задача системы – управление профессиональными рисками безопасности и здоровья. Стандарт OHSAS 18001 применяется на предприятиях с любыми видами деятельности, независимо от отрасли промышленности или сектора экономики.

Сертификат OHSAS 18001 – официальный документ, подтверждающий, что система менеджмента здоровья и безопасности в организации соответствует требованиям стандарта OHSAS 18001:1999), и это позволяет управлять профессиональными рисками и повышать эффективность управления.

Гармонизация вышеназванных международных стандартов является одной из необходимых предпосылок интеграции России в мировую экономику на равноправной основе.

В увязке с системой управления качеством изделий из древесины необходимо разработать систему управления качеством в сфере воспроизводства лесных ресурсов. Последняя должна включать следующие основные элементы: прогнозные оценки спроса на древесные ресурсы на внутренних и внешних рынках, количественные и качес-

твенные показатели состояния древесных ресурсов на уровне отдельного древостоя и объекта управления в целом на всех стадиях роста и развития древостоев, расчетный размер устойчивого пользования древесными ресурсами в динамике за оборот рубки, стандарты и нормативы качества древесных ресурсов (качества лесоматериалов на корню, качества лесных культур, целевые параметры качества молодых, средневозрастных и приспевающих насаждений, требования к качеству лесокультурных и лесохозяйственных работ, лесоводственные требования к способам и технологии рубок главного пользования), нормативные затраты на обеспечение устойчивого пользования ресурсами высококачественной древесины, современные информационные технологии автоматизации сбора и обработки информации, расчета размера устойчивого лесопользования и обоснования системы мероприятий по сохранению

и приумножению ресурсов высококачественной древесины.

Планы повышения качества должны быть обеспечены необходимыми материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, а планируемые показатели и мероприятия по повышению качества необходимо тщательно обосновывать расчетами экономической эффективности.

Вышеназванные и другие институциональные, экономические и организационные меры должны быть объединены в единую государственную программу и скоординированы по уровням управления и срокам проведения.

Библиографический список

1. Моисеев, Н.А. Экономика лесного хозяйства / Н.А. Моисеев. – М.: МГУЛ, 2006. – 384с.
2. Wang, S. One hundred faces of sustainable forest management // PForest policy and Economics. – Volume 6(2004). – P. 205–213.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА МАЛЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ ФОРМ

И.А. АЛЕКСЕЕВ, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

Маркетинговое исследование рынка малых архитектурных форм (МАФ) проводилось на базе сегментирования данного рынка по признаку получаемого дохода на каждого члена семьи. Из пяти выделенных сегментов наибольшая группа опрошенных респондентов составляет 39,5 % (из 300 человек). Были опрошены респонденты Москвы и семи районов Московской области.

Данный сегмент представлен людьми, имеющими доход на одного члена семьи от 15,1 до 30 тыс. руб. в месяц. Большинство из них имеют молодые семьи и являются активными покупателями на рынке МАФ (садовые скамейки, качели, беседки, декоративные вазы и т.д.). Представители данного сегмента рынка МАФ стремятся получить непосредственный опыт. Поэтому данный сегмент в исследовании обозначен как «опытные» потребители, в отличие от «выживающих», «терпящих», «подражающих» и «преуспе-

вающих» потребителей данного рынка. Респонденты данного сегмента преимущественно женского пола (62 %) возрастом от 24 до 28 лет (30 %) и от 36 до 48 лет (25 %). Свыше половины всех опрошенных (56 %) имеют высшее образование и примерно по 20 % респондентов – среднее специальное и незаконченное высшее. В основном опрошенные являются работниками по найму (58 %). Больше половины (59 %) проживает в Московской области, при этом 84 % респондентов живут в квартирах. В этом сегменте респонденты преимущественно женаты/замужем (70 %) и имеют одного ребенка (30 %).

На вопрос «Как часто Вы делаете крупные покупки?» большинство ответили «раз в год» (46 %). При этом размер крупной покупки 5 100–15 000 руб. (49 %).

Большая часть ответивших имеет земельный участок (70 %), и его размер в основном 6,1–12 соток (55 %).

Распределение выборки респондентов

По желанию благоустроить свой земельный участок с помощью МАФ
65 % респондентов хотели бы благоустроить свой земельный участок с помощью изделий МАФ 26 % – пока не решили 9 % – не хотят благоустраивать свой земельный участок с помощью изделий МАФ
По цене на изделия МАФ
35 % респондентов готовы приобрести изделия малых архитектурных форм по цене от 1600 до 3000 руб. 30 % – от 510 до 1500 руб. 22 % – свыше 3100 руб. 13 % – 510 руб.
По приобретению изделия МАФ в течение года
50 % еще не определились, будут ли они приобретать изделия малых архитектурных форм в течение года 27 % не собираются совершить покупку МАФ в течение года 23 % собираются совершить покупку МАФ в течение года
По приобретению или самостоятельному изготовлению изделий МАФ
53 % предпочитают какие-то изделия малых архитектурных форм сделать своими руками, какие-то купить 39 % предпочитают покупать изделия МАФ 8 % предпочитают делать своими руками, а не покупать
По наибольшей значимости качеств изделий МАФ
28 % опрошенных при выборе изделий самым значимым фактором назвали цену 25 % – качество 25 % – дизайн 9 % – прочность 6 % – фирму-производителя 7 % – другое
По финансовым затратам на приобретение беседки
34 % респондентов готовы потратить на приобретение беседки от 2 000 до 4 000 руб. 23 % – от 5 000 до 9 000 руб. 10 % – от 10 000 до 15 000 руб. 9 % – от 16 000 до 25 000 руб. 1 % – от 26 000 до 50 000 руб. 1 % свыше 100 000 руб. 22 % респондентов не определились с ответом
По сбору информации о предстоящей покупке
28 % опрошенных иногда собирают информацию о товаре, который собираются приобрести 27 % – всегда 19 % – часто 16 % – очень часто 10 % никогда не собирают информацию об интересующем их товаре
По посещению специализированных выставок изделий МАФ
73 % не посещают специализированные выставки, связанные с изделиями малых архитектурных форм 18 % ничего не слышали о таких выставках 9 % посещают выставки
По источнику информации о товаре
39 % респондентов ориентируются на советы знакомых 31 % – реклама в СМИ 21 % – из личного опыта 4 % – из рекламы на улице 5 % выбрали другое

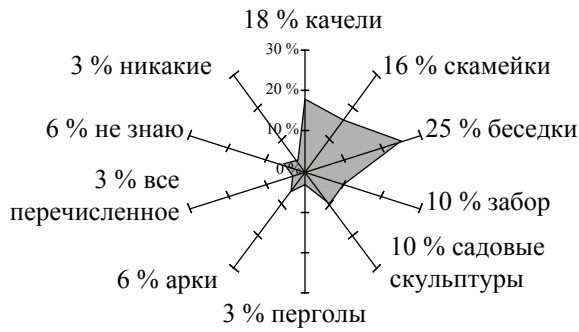


Рис. 1. Потребительские предпочтения респондентов в отношении изделий МАФ

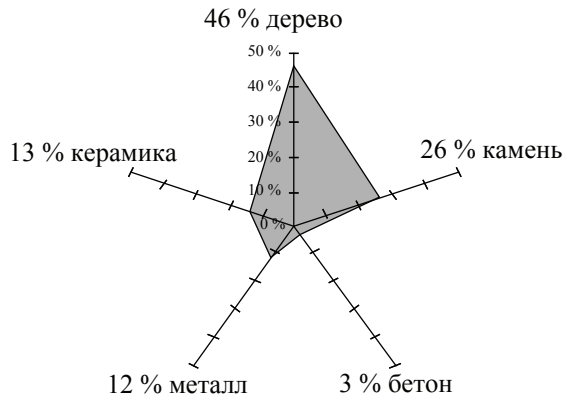


Рис. 2. Потребительские предпочтения респондентов в отношении выбора материалов для изготовления изделий МАФ

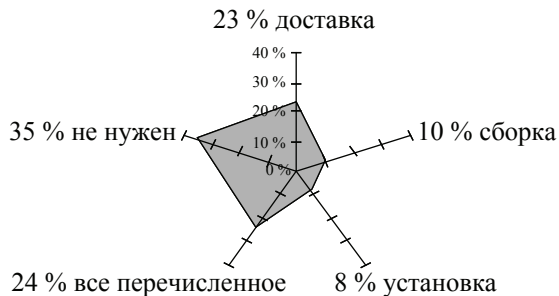


Рис. 3. Потребительские предпочтения респондентов в отношении дополнительного сервиса

При анализе желания потребителей изделий МАФ приобрести товар в кредит или оплачивать покупку сразу было выявлено, что более половины опрошенных (62 %) предпочитают выплатить всю сумму сразу и 38 % респондентов – взять кредит на эти покупки.

Сформулируем наиболее проявившиеся отличительные особенности сегмента «опытные»:

- больше половины опрошенных (65 %) хотят благоустроить свой земельный участок с помощью МАФ;

- на приобретение МАФ респонденты готовы потратить от 1600 до 3000 руб. (35 %), от 510 до 1500 руб. (30 %);

- в течение года 50 % опрошенных еще не определились, будут ли они приобретать изделия МАФ. 27 % – не собираются покупать данную продукцию;

- респонденты предпочитают приобретать беседки (25 %), скамейки (16 %), качели (18 %), декоративный забор (10 %), садовые скульптуры (10 %);

- большой процент (53 %) опрошенных предпочитают купить или сделать своими руками изделия;

- респонденты предпочитают МАФ, изготовленные из дерева (46 %), камня (26 %), керамики (13 %);

- для 28 % опрошенных при выборе изделий малых архитектурных форм самым значимым фактором является цена;

- 52 % респондентов предпочитают покупать изделия МАФ отдельными предметами;

- 35 % опрошенных не нуждаются в дополнительном сервисе, 23 % необходима доставка, 10 % сборка;

- на приобретение садовой мебели респонденты готовы потратить: 29 % – от 5000 до 9000 руб.; 20 % – от 10000 до 15000 руб.;

- на приобретение беседки 34 % респондентов готовы потратить от 2000 до 4000 руб.; 23 % – от 5000 до 9000 руб.;

- при покупке МАФ 62 % предпочитают выплатить всю сумму сразу;

- информацию о товаре МАФ 28 % респондентов собирают иногда; 27 % – всегда;

- для 39 % респондентов источником информации об изделиях МАФ служат советы знакомых, для 31 % – реклама в СМИ;

- более 70 % респондентов не посещают специализированных выставок и 47 % не слышали о рекламе МАФ

Данные, полученные при изучении потребительского поведения самого большого сегмента рынка МАФ, помогут производителям данной продукции точнее выстраивать маркетинговую стратегию.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

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

caf-edo@mgul.ac.ru

Целлюлозно-бумажная промышленность (ЦБП) является одной из стратегически социально значимых отраслей для экономики России и наиболее сложной отраслью лесного комплекса, связанной с механической обработкой и химической переработкой древесины.

В отрасли производится целлюлоза, бумага, картон и изделия из них. Целлюлозно-бумажная промышленность отличается высокой материалоемкостью (для получения 1 т целлюлозы необходимо в среднем 5–6 м³ древесины); большой водоемкостью (на 1 т продукции расходуется в среднем 350 м³ воды) и значительной энергоемкостью (1 т продукции требует в среднем 2000 кВт/ч). Предприятия ЦБП ориентированы на лесные ресурсы вблизи крупных водных источников.

На сегодняшний день производственная деятельность осуществляется на 165 целлюлозно-бумажных и 15 лесохимических предприятиях, построенных еще в 70-х гг. XX в. Только десять из них производят около 70 % российской целлюлозы и 80 % бумаги, например Братский и Усть-Илимский лесопромышленные комплексы в Иркутской области, Котласский ЦБК, входящие в лесопромышленный холдинг «Илим Палп», Архангельский ЦБК, в Карелии – Сегежский ЦБК и «Кондопога», в Пермской области – «Соликамскбумпром», нижегородская «Волга», «Нойзидлер Сыктывкар» и «Светогорск».

Первое место по выработке бумаги принадлежит Северному экономическому району – Республике Карелия (Кондопожский и Сегежский ЦБК). В Архангельской области размещается Соломбальский ЦБК. Особенно крупные ЦБК расположены в Котласе, Новодвинске и Сыктывкаре.

Второе место занимает Уральский экономический район – в основном Пермская область: Краснокамске, Соликамске, Перми. В Свердловской области ЦБК расположены в Туринске и Новой Ляле.

На третьем месте Волго-Вятский район – Нижегородская область (Правдинский, Балахнинский ЦБК), Республика Марий Эл (Марийский ЦБК).

В Северо-Западном экономическом районе – Ленинградская область (гг. Сясьск и Светогорск), в Восточной Сибири (Братский, Усть-Илимский, Красноярский, Селенгинский, Байкальский ЦБК).

На Дальнем Востоке производство сконцентрировано в городах Корсаков, Холмск, Углегорск, Амурск. Но при таком количестве целлюлозно-бумажных предприятий в стране отрасль в целом переживает кризис и отличается низкой инвестиционной привлекательностью по ряду причин.

Внутренние факторы:

- устаревшее, изношенное оборудование обуславливает применение энерго- и ресурсоемких технологий, что в свою очередь является причиной низкой производительности труда (в настоящее время 5 % основного оборудования российской ЦБП отвечает требованиям экономической эффективности и экологической безопасности);

- перманентный рост производственных издержек из-за повышения цен на энергоносители, сырье, транспортировку.

Внешние факторы:

- «войны за собственность»;
- слабое лесное и инвестиционное законодательство.

После существенного падения производственных показателей в начале и середине 90-х гг. предприятия ЦБП приложили немалые усилия, чтобы вернуться на утраченные позиции. Все крупные и большинство средних комбинатов провели обновление и модернизацию производственной базы, отладили традиционные технологии и частично внедрили новые. Большая часть мероприятий, связанных с модернизацией мощностей, осуществляется за счет внутренних резервов отрасли. По данным Российской ассоциации

предприятий ЦБП (РАО «Бумпром»), 86 % инвестиций в лесопромышленный комплекс (ЛПК) составляют собственные средства предприятий и лишь 14 % – привлеченные.

Отечественная ЦБП не выпускает многие освоенные за рубежом высокоэффективные виды продукции, а именно, высококачественную бумагу для художественной печати, художественную бумагу, узок ассортимента бумаги для упаковки пищевых продуктов. Большой перечень целлюлозно-бумажной продукции российского производства значительно уступает зарубежным аналогам – бумага для офисной и копировально-множительной техники; бумага мелованная; бумага типографская и книжно-журнальная для офсетной печати; картон для плоских слоев гофрированного картона с белым покровным слоем.

По экспортным оценкам потребление бумаги и картона на душу населения снизилось с 35–36 кг до 13–14 кг. В Сибирском регионе этот показатель составляет до 10 кг. Для сравнения, в Японии этот показатель – в пределах 200–322 кг, в Китае – 30 кг, в Южной Корее – 150 кг.

Техническое состояние отрасли и ее удельный вес в народном хозяйстве оставляет желать лучшего. Производственные мощности ЦБП используются на 35–50 %. Износ активной части основных фондов составляет 60–70 %. Технологическое оборудование на предприятиях не обновлялось последние 15–20 лет. Около 80 % варочных установок непрерывного действия находятся в эксплуатации свыше 25 лет, а половина варочных котлов периодического действия – свыше 45 лет; 40 % установленного парка бумаго- и картоноделательных машин эксплуатируется свыше 20 лет. И только 10 % основного технологического оборудования соответствует современному уровню. Главной «бедой» ЦБП России является изношенность основных фондов. Единственное предприятие в Сибири по выпуску газетной, писчей и печатной бумаги – Красноярский ЦБК, но его оборудование и технология морально и физически устарели.

Существуют значительные проблемы отрасли в Хабаровском и Приморском крае,

на Сахалине, имеющих неиспользованные запасы древесины. Там в основном производится вывозка деловой древесины на экспорт. Балансовая древесина и ее отходы остаются в лесосеках, загрязняя окружающую среду. Потери древесины при этом составляют миллионы кубических метров. Ранее действовавшие предприятия: Амурский ЦКК и заводы на о. Сахалин практически остановлены.

Основные целлюлозно-бумажные предприятия Азиатской части России расположены в Восточной Сибири. Это – Братский и Усть-Илимский лесопромышленные комплексы, Байкальский ЦБК (Иркутская область), Селенгинский ЦКК (Республика Бурятия), Красноярский ЦБК (Красноярский край). Основная проблема – неотложное совершенствование производственной структуры действующих предприятий для рационального и комплексного освоения оставшегося эксплуатационного фонда лесов. Для этого на существующих предприятиях необходимо создание цехов (линий) по использованию низкосортной и лиственной древесины. Одновременно требуется усиление работы по воспроизводству лесов.

Регионы Сибири и Дальнего Востока обладают огромными запасами возобновляемых лесных ресурсов, используемых в настоящее время недостаточно полно и эффективно. ЦБП Сибири имеет серьезные проблемы – недостаток финансовых ресурсов и оборотных средств; устаревшие технологии и оборудование, большой износ основных фондов (70 % и более); ограниченный ассортимент продукции; слабая информационная обеспеченность;

В странах с развитой лесной и целлюлозно-бумажной промышленностью (Финляндия, Швеция, Канада, США) отдача на единицу древесины в 4–6 раз выше, чем в России, за счет глубокой комплексной и химической переработки. Развитие предприятий лесного комплекса Сибири и Дальнего Востока имеет важное народно-хозяйственное значение для возрождения экономики и улучшения социальной сферы России и, в первую очередь, самих регионов.

В целом технический уровень предприятий ЦБП не соответствует современным

требованиям, качество продукции по ряду показателей уступает аналогичной продукции, выпускаемой в зарубежных странах с развитой промышленностью. Для технического перевооружения и развития существующих предприятий ЦБП требуются капитальные вложения. Реальным путем решения этих вопросов в настоящих условиях является привлечение инвестиций.

Для страны, экспортирующей 84 % производимой товарной целлюлозы и 50 % бумаги и картона, главным критерием развития являются темпы роста внутреннего потребления.

Реализация концепции позволит в 1,7 раза увеличить объемы химической переработки древесины, в том числе в 2,8 раза объемы переработки лиственной древесины, в 1,6 раза увеличить производительность труда при некотором снижении численности работающих.

Целлюлозно-бумажная промышленность относится к весьма капиталоемким отраслям промышленности и недостаточно привлекательным в инвестиционном отношении. Недоразвитая базовая инфраструктура в лесоизбыточных регионах страны (магистральные, транспортные пути, связь, энергетика) ложится непосильным грузом на инвесторов, принимающих участие в строительстве новых предприятий, и без участия государства такие проблемы трудно разрешимы. Продавать целлюлозно-бумажную продукцию внутри страны выгоднее: российские цены не ниже, а в некоторых случаях выше, чем на иностранных рынках, а транспортные издержки неизмеримо скромнее. Кроме того, реализовать продукцию внутри страны проще.

Отрасль могла бы развиваться за счет расширения действующих мощностей или строительства новых комбинатов. В течение последних трех лет инвестиции в российскую ЦБП за счет всех источников финансирования составляли ежегодно 300–350 млн долл. За счет создания новых мощностей предусматривается замещение импорта на 65–70 %. В Сибири к таким предприятиям относится Асиновский ЦБК в Томской области с производством целлюлозы и тароупаковочных

видов бумаги – 440 тыс. тонн. Особо большая сеть новых предприятий ЦБП ранее предусматривалась в Красноярском крае и Иркутской области. Район г. Лесосибирска (Красноярский край) на протяжении последних десятилетий оставался одним из приоритетных для размещения крупного лесопромышленного комплекса – Енисейского ЦБК. Мощность его планировалась до 800 тыс. т/год целлюлозно-бумажной продукции. Но строить производство с нуля за счет собственных средств ЦБК нереально ввиду высокой стоимости и длительных сроков окупаемости проектов.

Как показывает практика, стабильно и устойчиво предприятия развиваются, прежде всего, в рамках крупных лесопромышленных холдингов и корпораций (ОАО «Группа Илим», ООО «Лесопромышленная компания Континенталь Менеджмент», ГК «Титан», «Нейзидлер Сыктывкар», «Северо-Западная лесопромышленная компания» и т.д.).

Необходимые меры для привлечения инвестиций в целлюлозно-бумажную промышленность:

- отмена таможенных пошлин на ввоз импортного оборудования;
- введение льготного налогообложения прибыли и НДС для расширяемых и модернизруемых предприятий;
- государственное субсидирование процентных платежей по инвестиционным кредитам.

Если не будут изысканы возможности для рывка вперед, то в скором времени российские предприятия начнут «сдавать» экспортные рынки.

Библиографический список

1. Бандиков, М.А. Высокотехнологичный сектор промышленности России / М.А. Бандиков, И.Э. Фролов // Состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. Серия: Экономическая наука современной России. – М.: Наука, 2007. – 584 с.
2. «Эксперт Северо-Запад» – № 11(216). – 21.03.05 г.
3. Материалы интернет-ресурса Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).
4. Материалы интернет-ресурса Российской ассоциации целлюлозно-бумажной промышленности, www.bumprom.
5. Материалы интернет-ресурса портала лесопромышленника, www.drevesina.ru.

ПОВЫШЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

А.Е. БАРАБАНОВ, *асп. каф. финансов МГУЛ*

caf-fin@mgul.ac.ru

Россия, обладая крупнейшими в мире запасами возобновляемых и самых продуктивных лесосырьевых ресурсов, может и должна стать лидером среди развитых лесопромышленных стран. Леса России позволяют обеспечивать не только текущие и перспективные потребности страны в древесине и продуктах ее переработки, но и значительно расширять возможности экспорта в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Сегодня российский леспром является, пожалуй, одним из самых уязвимых звеньев экономики с точки зрения глобальной конкуренции. В отличие от нефтегазовых и металлургических корпораций отечественные компании лесной промышленности не являются крупными игроками на мировом рынке и, следовательно, не имеют значимого влияния на ценовую конъюнктуру. На внутреннем рынке их позиции защищены куда хуже, чем в машиностроении, энергетике, у предприятий пищевой промышленности. Именно поэтому сохранение конкурентоспособности сейчас становится задачей фактического выживания. Не справившиеся с этим компании уже в недалеком будущем будут обречены на потерю бизнеса.

Конкурентоспособность компаний российского леспрома до последнего времени обеспечивалась заделом, созданным еще в СССР. Сейчас этот ресурс близок к истощению. Инфраструктура лесозаготовок, основы которой заложены до начала 90-х гг., уже не отвечает современным потребностям. Производственные мощности построенных еще в советское время ЦБК практически полностью исчерпаны. Используемые технологии внедрены почти полвека назад и по технико-экономическим показателям в 2–4 раза уступают техпроцессам, 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 лесопромышленных предприятий 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 леспрома. Рост себестоимости производства заставляет производителей снижать прибыльность. Фактически это обрекает лесную промышленность на консервацию сложившегося технологического отставания, лишая предприятия источников финансирования модернизации.

В дальнейшем ситуация лишь усугубится. После вступления России в ВТО (а это, судя по всему, вопрос ближайших лет) цены на энергоресурсы и сырье неизбежно возрастут. Это лишит лесопромышленные компании последних преимуществ в конкурентной борьбе с западными компаниями.

Если российские предприятия не смогут повысить эффективность лесозаготовки 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.

Тем не менее, возможности избежать такого поворота дел пока существуют. Для этого крупнейшим компаниям отрасли необходимо мобилизовать максимум ресурсов, а правительству – выработать комплекс мер, направленных на привлечение инвестиций в отрасль. Например, использовать средства пенсионных накоплений для развития отрасли.

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. В настоящее время российским предприятиям лесной отрасли как раз и не хватает поддержки государства в создании консолидированных структур, способных привлечь стороннего инвестора. Государство должно помочь лесной промышленности в создании репутации привлекательного с точки зрения инвестиционных вложений объекта.

К потенциальным конкурентным преимуществам российского лесопромышленного комплекса традиционно принято относить богатейшую сырьевую базу отрасли, дешевизну энергетических, трудовых и 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.

Наиболее проблемным сектором является лесозаготовительная промышленность. Здесь нужно говорить не о росте производства, а в лучшем случае о прекращении спада.

По данным Министерства природных ресурсов РФ по состоянию на 1 января 1998 г. (последний опубликованный единовременный учет государственного лесного фонда), общая площадь лесного фонда РФ составляла 1172,3 млн га, а запасы древесины на корню – более 82 млрд м³. На долю России приходится более пятой части мировых запасов лесных ресурсов (для США и Канады эта величина составляет около одной десятой для каждой). Россия находится в числе лидеров не только по абсолютным запасам древесины, но и по удельным показателям обеспеченности лесными ресурсами. В то же время эффективность использования лесных ресурсов сегодня крайне низка. Фактически заготавливается менее четверти от реально возможного объема древесины.

Одной из причин этого является слабый уровень развития инфраструктуры для лесозаготовок. Такое положение ведет к вынужденной сезонности производства. Фактически активные лесозаготовки на многих территориях ведутся не более 5 месяцев в году.

Не менее важной проблемой является доставка древесного сырья или продуктов первичной переработки древесины до потребителя. Причем вырубки далеко не всегда проводятся в соответствии с установленными правилами, а значительная их часть и просто ведется нелегальным образом. По некоторым данным, доля незаконных рубок составляет до 20 % от объема легально заготовленной древесины.

Собственно, все эти проблемы – лишь следствие одного очевидного факта. Государству, позиционирующему себя единственным хозяином российского леса, более не под силу выполнять эти функции. Конечно, речь не идет о том, чтобы исключить правительство из процесса регулирования лесного комплекса. Однако лесное богатство России пропадет даром, если лесопользователи будут продолжать относиться к лесным ресурсам только как к источнику «быстрых» денег.

Главным конкурентным преимуществом предприятий российского ЛПК является возможность поддержания сравнительно низких цен на готовую продукцию (относительно мирового уровня) за счет использования дешевых энергоресурсов и сырья. Только это и дает возможность отечественным производителям занимать хотя и небольшой, но устойчивый сегмент мирового рынка. Однако уже в скором времени компании ЛПК могут лишиться ценовой конкурентоспособности.

Услуги естественных монополий, транспортные тарифы и цены на сырье в последние годы дорожают намного быстрее, чем продукция предприятий ЛПК.

В случае дальнейшего повышения цен на основные виды сырья и энергоресурсов (а это неизбежно, учитывая скорое вхождение России в ВТО) отечественные производители потеряют ценовую конкурентоспособность и будут вытеснены с мирового рынка. Ведь современные технологии производства целлюлозы, бумаги, картона, используемые зару-

бежными конкурентами, в разы экономичнее техпроцессов российских компаний.

На первый взгляд, наиболее эффективным решением проблемы было бы строительство новых крупных предприятий по производству целлюлозно-бумажной продукции. По мнению сторонников такого подхода, это позволило бы вывести российский ЛПК на принципиально новый технологический уровень и одновременно расширить мощности. Однако затраты, необходимые для реализации такого сценария, представляются абсолютно нереалистичными как в настоящее время, так и в обозримом будущем.

Значительно важнее сконцентрировать средства для технического перевооружения уже существующих предприятий. Как раз это направление сейчас является ключевым в инвестиционных стратегиях большинства крупных компаний. В настоящее время удалось реализовать первые, наименее капиталоемкие этапы модернизации. Тем не менее, это уже позволило снизить расход ресурсов.

Решение любой проблемы, ограничивающей на сегодняшний день конкурентоспособность российского ЛПК, невозможно без привлечения масштабных инвестиций. По оценке отраслевых экспертов, для проведения модернизации действующих производств и строительства мощностей по выпуску новой продукции необходимо в течение ближайших десяти лет вкладывать в отрасль от 1,3 до 2,4 млрд долл.

На наш взгляд, оптимальным сценарием для консолидации лесной промышленности является модель, реализованная в черной металлургии. Там центрами объединения компаний стали крупнейшие металлургические предприятия. Постепенно в орбиту их влияния входили сырьевые предприятия. Завершающим этапом консолидации металлургического комплекса стало развитие на базе ведущих комбинатов производств продукции с высокой добавленной стоимостью и выход в смежные отрасли.

Капитализация предприятия – это рыночная стоимость всех акций предприятия, которая зависит от интегральной оценки его активов (материальных и нематериальных), прибыльности, востребованности продукции

на рынке, состояния производственного оборудования, наличия ноу-хау, квалификации персонала и множества других характеристик, не поддающихся точному количественному определению.

Предприятие имеет балансовую и рыночную стоимость. За рубежом рыночная стоимость превышает балансовую, у нас все наоборот. При оценке предприятия учитывается, сколько ему осталось «жить», прикидывается годовая прибыль, происходит дисконтирование на степени риска... Вот и неутешительный результат, связанный в первую очередь с крайне высокой степенью изношенности основных фондов и низкой рентабельностью производств.

На макроуровне причин побольше и выглядят они посложнее: низкие темпы и качество проводимых рыночных реформ, неразвитость институтов фондового рынка, недостаточная защита прав собственности, закрытость информации о структуре владельцев, отсутствие должного внимания к вопросам нематериальных активов, непрозрачность большинства лидеров рынка, специфические менеджмент и отчетность.

Защита прав собственности определяет финансовое и технологическое развитие экономики. А ключевой элемент этой защиты – соблюдение действующего законодательства. Еще один пример того, как недостаточная защита прав собственности снижает капитализацию активов во много раз. Крупнейшие предприятия владеют огромным количеством коммерческой недвижимости. Но она лежит мертвым грузом, так как не секьюритизирована.

Получается, что для крупного бизнеса и лесной промышленности главным сдерживающим фактором увеличения капитализации является защита прав собственности, а для среднего и мелкого бизнеса – административные барьеры и регулирование. Вопрос минимизации вмешательства государства в их деятельность стоит очень остро.

Теперь фондовый рынок. С точки зрения увеличения капитализации предприятий во взаимосвязи с развитием рынка ценных бумаг одной из главных проблем является то, что очень небольшая доля имеющихся акций обращается на свободном рынке. Дело в том,

что подавляющее большинство субъектов хозяйственной деятельности в нашей стране являются акционерными обществами, причем львиная доля из них – закрытые акционерные общества, что не предполагает обращения акций на фондовом рынке.

В абсолютном большинстве случаев капитализации предприятий не способствует специфика корпоративного менеджмента. Чаще всего менеджеров волнуют вопросы производства, а также правильного (с учетом их личного интереса) направления денежных потоков, но никак не рыночная стоимость возглавляемых ими предприятий.

Нематериальные активы в настоящее время также являются важнейшим фактором конкуренции и повышения стоимости предприятий. Известно, что показатель соотношения рыночной и балансовой стоимости 500 крупнейших компаний по версии журнала Fortune – 8 к 1. Основными же маркетинговыми источниками повышения капитализации российских лесопромышленных предприятий стоит признать правильный выбор целевых рынков (по емкости, по прибыльности, по компетенциям компании), создание отличительных преимуществ (по продукту, сервису, торговым маркам), построение систем лояльности потребителей.

Сложившаяся ситуация с уплатой налогов предприятиями, когда основные усилия направляются на их минимизацию через искусственное занижение прибыли, прямо противоречит решению задачи повышения капитализации экономики. Нет большого доверия и к отчетности российских компаний.

Количественная и качественная неразвитость отечественного финансового рынка также негативно влияет на капитализацию предприятий. Например, в США в качестве залога по кредиту можно использовать не только недвижимость и акции предприятий, но и производные ценные бумаги, медицинскую страховку. У нас это невозможно в силу зачаточного состояния рынка деривативов.

Как видно, проблему повышения капитализации лесопромышленных предприятий можно решить разными способами, в том числе и с использованием инструментов фондового рынка. Однако для этого необхо-

димо решить ряд вопросов, связанных непосредственно с отечественным фондовым рынком и его сегодняшним состоянием.

Для сохранения фондового рынка России ФСФР предлагает несколько мер, в числе которых скорейшее создание центрального депозитария, разрешение крупным акционерным обществам выпуска не требующих государственной регистрации «коротких» облигаций и вывод на российские биржи бумаг иностранных эмитентов. Необходимо создать единый коллегиальный орган, который будет регулировать весь финансовый рынок.

ФСФР предлагает ввести требование об обязательном раскрытии профучастниками, осуществляющими функции организатора или андеррайтера облигационного выпуска, информации о стоимости их услуг. Кроме того, контролирующий орган считает необходимым обязать организаторов и андеррайтеров информировать рынок об обязательствах, которые были взяты ими в отношении размещаемых ценных бумаг и условий их размещения.

Также ФСФР предлагает ввести регулирование предельного уровня оплаты услуг организаторов торговли и расчетных депозитариев бирж, оказываемых эмитентам и инвесторам в процессе подготовки и проведения первичного размещения эмиссионных ценных бумаг. Все это должно облегчить выход лесопромышленных компаний на фондовый рынок, увеличить капитализацию.

Кроме того, для выхода на западный уровень информационной прозрачности контролирующая служба предлагает ужесточить штрафы за нераскрытие информации.

По мнению президента НП «Фондовая биржа РТС», российский фондовый рынок как часть финансового рынка не выполняет макроэкономических функций, таких как трансформация сбережений в инвестиции, ценообразование по акциям российских компаний. Ограниченное количество качественных инвестиционных инструментов, концентрация биржевых оборотов на так называемых голубых фишках, низкий уровень количества акций в свободном обращении – так выглядит текущая ситуация на фондовом рынке России. Это приводит к ряду серьезных проблем: ограничению возможности

для инвестиций в лесопромышленный сектор экономики России, в том числе и по инвестированию пенсионных накоплений, созданию условий для манипулирования ценами при низкой ликвидности инструментов и непрозрачному ценообразованию. В конечном счете это отражается на темпах экономического развития не только лесной отрасли, но и страны в целом.

Однако даже прохождение процедуры листинга, раскрытие информации в установленном объеме, соблюдение норм кодекса корпоративного поведения, большая доля акций в свободном обращении не гарантируют развития ликвидности по ценной бумаге. В настоящее время в котировальные списки РТС включено около 50 ценных бумаг, однако при этом 98 % объема торгов приходится лишь на 10 «голубых фишек». В настоящее время РТС ставит своей задачей развитие ликвидности по акциям так называемого второго и третьего эшелона – компаний, которые играют важную роль в экономике России, однако их акции не представлены на фондовом рынке.

Мы считаем своевременной инициативу ФСФР по обязательности отчета всех сделок, заключенных через профессионального участника на бирже. Отсутствие этого требования приводит к ограничению активности инвесторов по бумагам с непрозрачным ценообразованием.

Как известно, ФСФР России негативно относится к деятельности инвестиционных банков, выпускающих депозитарные расписки на акции российских компаний, к которым имеется свободный доступ для всех инвесторов в российских торговых системах. ФСФР России рассматривает эту практику как наносящую ущерб развитию российского фондового рынка.

Безусловно, депозитарные расписки применяются как универсальный инструмент, позволяющий зарубежным фондам держать ценные бумаги российских компаний в условиях, когда существуют некоторые ограничения на покупку этих акций напрямую.

В свою очередь, многие российские компании заинтересованы в выпуске расписок для привлечения средств: это приносит больше денег, чем обращение ценных бумаг

на отечественном рынке. Поэтому эта практика проводилась, проводится и будет проводиться. Однако ФСФР планирует несколько ее изменить, сделать этот процесс более регулируемым и прогнозируемым с точки зрения обеспечения рисков ценообразования.

Уход рынка в западные инструменты на западные рынки через ADR приводит к тому, что деньги работают не в российской экономике, а на западных площадках. Соответственно ФСФР заинтересована в том, чтобы как можно больше торговали российскими инструментами и их производными на территории России. Это позволит увеличить емкость российского рынка.

То, что власти хотят уменьшить долю ADR на российские акции, в большей степени отражает интересы российских участников, а не иностранцев. Это не что иное, как попытка уменьшить риски участников российского рынка от воздействия крупных иностранных покупок, которые могут в значительной степени влиять на ценообразование.

Еще одна инициатива ФСФР касается образования единого расчетного центра, который позволит проводить клиринг между торговыми площадками (РТС, ММВБ, Санкт-Петербургская биржа и др.). Это увеличит ликвидность российских инструментов: имея ценные бумаги на одной торговой площадке, с помощью системы клиринга можно торговать и на другой, в результате упрощается система арбитража, что актуально при существующих ныне проблемах между РТС и ММВБ. Единый расчетный центр снимет часть инфраструктурных рисков, повысит ликвидность инструментов.

Вопросы развития фондового рынка весьма актуальны в настоящее время, и решение их необходимо прежде всего для создания инструмента по инвестированию промышленных отраслей отечественной экономики, среди которых лесная промышленность наиболее остро нуждается в финансовых вложениях. Однако для того, чтобы сделать фондовый рынок реально действующим механизмом, в экономике России необходима еще большая консолидация усилий государства и профессионалов рынка, а также конкретная программа действий.

ВЫБОР ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ СОЗДАНИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ

Т.Л. БЕЗРУКОВА, *кафедра экономики и финансов ВГЛТА,*
С.С. МОРКОВИНА, *кафедра экономики и финансов ВГЛТА,*
Е.А. ПАНЯВИНА, *кафедра экономики и финансов ВГЛТА*

www.vglta.vrn.ru

Малый бизнес – социально значимый сектор экономики, оказывающий влияние на состояние народного хозяйства, развитие товарных рынков, социальную стабильность общества. Как явствует из самого определения, малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституирующих сущность этого понятия. Основным критериальным показателем, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ понятие «малый бизнес», «предпринимательство» описывается как деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» следует, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (ПБЮЛ). В условиях изменения институциональной среды экономики малый бизнес выступает ее основой, обеспечивая конкурентные преимущества экономики рыночного типа.

Малый бизнес в России развивается быстрыми темпами. Начиная с 2001 г. количество малых предприятий в Воронежской области увеличилось в 1,5 раза (табл. 1). На протяжении анализируемых лет объемные показатели деятельности малых предприятий имеют тенденцию к росту. Наиболее существенно увеличились объемы производства

товаров и услуг и, как следствие, возросли уплаченные налоги и сборы.

Анализируя показатели деятельности малых предприятий Воронежской области, можно констатировать, что малое предпринимательство – это один из динамично развивающихся секторов экономики, способствующий формированию сбалансированной структуры рынка и конкурентной среды, а также налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, обеспечивающий занятость населения и насыщающий рынок разнообразными товарами и услугами.

Известно, что малый бизнес в силу специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия осуществляют деятельность исходя из объема и структуры локального спроса, потребностей и возможностей местного рынка. Основными отраслями деятельности являются торговля и общественное питание, на долю которых приходится до 49,5 % от общего количества малых предприятий Воронежской области. При этом удельный вес предприятий, осуществляющих производственную деятельность, на конец 2006 г. составил 12,9 %.

Малое предпринимательство со сравнительно небольшой историей сумело укрепиться на российском рынке в силу преимуществ: наличия свободы принятия решений при управлении экономическими ресурсами, обширной новаторской деятельности, определяемой понятием инновационное предпринимательство, наличия значительных мотиваций в управлении персоналом и предпринимательской деятельностью. При этом неопределенность в достижении конечного результата или так называемый предпринимательский риск, связанный с ответственностью предпринимателя за эффективное использование ресурсов, только усиливает вышеперечисленные достоинства.

Основные экономические показатели состояния малого предпринимательства в Воронежской области

Показатели по годам	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Количество малых предприятий	10985	13986	14585	14958	14961	15186
Численность работников, чел.	1106894	174757	150665	120286	124378	119409
Выпуск товаров и услуг, млн р.	4955,1	9991,0	18384,4	15067,9	17024,6	17642,1
Уплачено налогов, млн р.	488,6	463,9	285,6	700,6	1068,3	1250,2
Количество индивидуальных предпринимателей, чел.	58604	63474	65732	68763	43824	45300

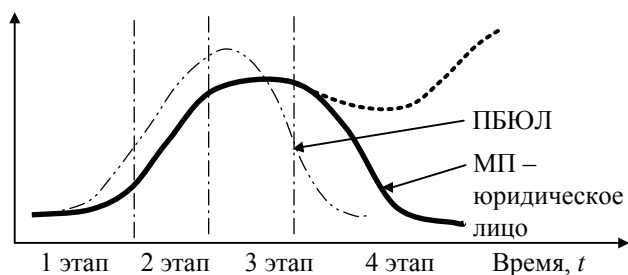


Рисунок. Жизненный цикл малого предприятия

Величина предпринимательского риска определяется размером ответственности предприятия (уставной капитал или имущество предпринимателя) и зависит от наличия управленческих способностей у предпринимателя или руководителя и, следовательно, ответственность за риск только стимулирует эффективность управления.

В соответствии с законодательством РФ на территории России могут функционировать малые предприятия с образованием юридического лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, которые осуществляют деятельность, направленную на получение дохода на свой риск и под имущественную ответственность, свою или юридического лица.

Несмотря на значительные различия в организационно-правовых формах малых предприятий юридических лиц и ПБЮЛ, им присущи общие черты:

- предприятие владеет небольшой долей рынка, обеспечивая годовой объем производства и реализации продукции, достаточный для обеспечения расширенного воспроизводства;
- управление предприятием осуществляет его владелец, привлекая незначительный объем трудовых ресурсов;
- предприятие является независимым, осуществляя деятельность на свой риск, и са-

мостоятельно планирует и распределяет финансовые результаты.

Главным достоинством малых предприятий является наличие гибких подходов к организации деятельности, а отсутствие значительного управленческого аппарата сокращает период принятия управленческих решений, повышая эффективность реагирования на изменение рыночной конъюнктуры. Еще одной особенностью является сильная чувствительность к изменениям внешней среды, что обеспечивает функционирование значительного количества предприятий малых форм хозяйствования во всех отраслях народного хозяйства, включая деревообрабатывающую промышленность.

Существование экономических систем подчиняется законам развития, при этом жизненный цикл малого предприятия имеет свои особенности. Известно, что в процессе функционирования предприятие проходит несколько этапов от момента создания до прекращения деятельности, объединяемых понятием жизненного цикла экономической системы. Рассматривая жизненный цикл малого предприятия (рисунок), отметим, что на первом этапе происходит создание предприятия.

Для этого этапа характерно осуществление поиска необходимых производственных и финансовых ресурсов, формирование круга партнеров и взаимоотношение с внешней средой (поставщики сырья и материалов, финансовые институты, законодательная и налоговая системы). В отношении деревообрабатывающих предприятий это в первую очередь связано с формированием длительных и устойчивых связей с поставщиками сырья, выбор системы организации производства, обоснования технологии и т.п.

Субъективная сравнительная оценка малого бизнеса

Факторы предпринимательской среды	ПБЮЛ		МП – юридические лица	
	Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
Органы государственного управления, изменения в законодательстве	Не требуется устав и уставной капитал	Ответственность имуществом предпринимателя	Ответственность уставным капиталом	Уставной капитал не менее 10 тыс. руб.
Контролирующие органы	Минимальные штрафы на физическое лицо (100 МРОТ)	Судебные иски рассматриваются в судах общей юрисдикции, работа в тени провоцирует взяточничество, коррупция	Судебные иски рассматриваются в арбитражном суде, сроки их рассмотрения значительно сокращены	Значительные штрафы на предприятие и руководителя (более 100 МРОТ)
Бухучет и налоговое администрирование	Отсутствие бухучета, строгой отчетности. Специальные налоговые режимы, низкий уровень налоговой нагрузки	Отсутствует методическая база организации учетной работы, единые правила налогообложения. Не работает система предоставления налоговых льгот.	Ведется бухгалтерский учет, возможен управленческий и финансовый учет. Специальные налоговые режимы	Множественная отчетность, потребность в узких специалистах, наличие дополнительных налогов и сборов, учет НДС.
Финансовые институты и привлечение капитала	Кредитуются при наличии двух поручителей либо залога. Контроль со стороны банков минимальный.	Высокие процентные ставки, сложность в оформлении залога. Ограниченный объем кредитов.	При наличии кредитной истории простота использования и привлечения заемных средств	Необходим период работы не менее 1 года, сложность в получении первоначального кредита.
Поставщики, покупатели, конкуренция	Возможность работы в «тени»	Высокий уровень риска утраты платежеспособности, ограниченный пакет документов на продукцию		

Для малых предприятий деревообрабатывающей промышленности этап создания бизнеса является ответственным, так как на этом этапе руководитель, предприниматель определяет объем и структуру необходимых и достаточных для осуществления деятельности финансовых ресурсов. Принятие грамотных управленческих решений должно обеспечивать выживание деревообрабатывающего предприятия в условиях сезонного спада на продукцию и минимизировать затраты на создание сезонных запасов сырья. Этот этап очень важен, так как именно здесь формируются основы ритмичного и устойчивого функционирования предприятия. Стратегическим решением на этом этапе является выбор и обоснование организационно-правовой формы. Выделен ряд факторов, влияющих на создание малого бизнеса и определяющих предпочтение при выборе его организационно-

но-правовой формы (табл. 2). Главным достоинством организационно-правовой формы ПБЮЛ на этапе создания является относительная простота открытия и отсутствие уставного капитала. Таким образом, если предприниматель не имеет значительного опыта в сфере управления предприятием, ведения бухучета и юриспруденции, вполне возможно для него учреждение малого предприятия организационно правовой формы ПБЮЛ.

Вторым этапом является этап экспоненциального роста. На этом этапе происходит становление производственного процесса, формирование сбытовой и ценовой стратегий. Этот этап характеризуется значительным размером производственных затрат, а также издержек на продвижение продукции, завоевание рынка. Поэтому основная задача на этом этапе – обеспечение устойчивого функционирования и получение минимальной прибыли.

Состояние обрабатывающих производств ЦЧР в 2006 г.

Показатель	Воронежская	Белгородская	Курская	Липецкая	Тамбовская
Общий оборот предприятий, млн руб.:	178 156,6	207 322,5	110 156,9	211 677,3	55 288,2
– % к соответствующему периоду предыдущего года	116,8	141,5	130,6	113,6	122,1
Обрабатывающие производства, млн руб.	57 002,8	71 629,5	23 241,3	131 966,4	14 963,2
– % к соответствующему периоду предыдущего года	125,1	130,3	119,8	103,9	107,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева, млн руб.	1 597,2	239,6	224,8	32,8	427,3
– % к соответствующему периоду предыдущего года	в 3,6 р.	132,4	в 1,5 р.	115,2	128,0
Удельный вес убыточных предприятий, %	38,9	31,9	41,1	39,1	48,1
Сальдированный финансовый результат, млн руб. по обрабатывающим производствам	1 709,6	7 106,5	500,8	37 726,5	–17,1
– % к соответствующему периоду предыдущего года	131,9	132,1	в 2,0 р.	84,8	×

Второй этап жизненного цикла деревообрабатывающих предприятий малого бизнеса не менее специфичен, сказывается значительная материалоемкость продукции и высокий уровень конкуренции предприятий в отрасли. Стратегической задачей, решаемой деревообрабатывающими предприятиями на этом этапе, является поиск и завоевание рыночной ниши, а в дальнейшем статическое удержание последней. В узком понимании на этом этапе осуществляется борьба за покупателя – заказчика продукции, формирование особых конкурентных преимуществ. Роль руководителя (предпринимателя), так как именно он выступает и новатором и менеджером одновременно, обеспечивая принятие решений инновационного характера.

На рисунке этот этап соответствует наибольшему углу наклона кривой жизненного цикла и отражает ускорение в развитии деятельности малого предприятия. Характерно, что кривые жизненного цикла предприятия в форме юридического лица и ПБЮЛ не совпадают. С чем связано такое различие? Гибкость и маневренность ПБЮЛ позволяет лавируя на конкурентном рынке, достигнуть максимальной точки роста в более короткие сроки, чем иные организационно-правовые формы хозяйствования.

Третий этап функционирования малых предприятий характеризуется относительным постоянством в производстве и сбы-

те. Именно на этом этапе происходит возврат авансированного капитала и генерируется предпринимательская прибыль. Третий этап жизненного цикла для предприятий деревообработки является типичным. Главная решаемая задача – обеспечение эффективности, рост рентабельности производства. На этом этапе малыми предприятиями могут быть реализованы задачи иного характера – достижение превосходства в области производства, власти, влияния, творчестве, науке и т.д. Здесь могут иметь начало существенные изменения в организационной структуре предприятия, так как повышается качество продукции, расширяется рынок сбыта, масштабы деятельности малых предприятий и, следовательно, формируется необходимость в процессе преобразования в более крупное предприятие. Примером таких слияний в деревообработке может служить объединение малых предприятий в ассоциации, индивидуальных предпринимателей в предприятия, товарищества в рамках договора объединения, что способствует повышению устойчивости их функционирования.

Четвертый этап – спад, уход с рынка, ликвидация субъекта предпринимательской деятельности, либо его реорганизация (пунктирная линия на рисунке). Этот этап характеризуется оттоком финансовых средств, высвобождением средств производства, переходом в новое качество. Появление четверто-

го этапа для малых предприятий предопределено, что подтверждает значительный объем банкротств. Свыше 50 % малых предприятий закрываются после двух-трех лет деятельности, а успешными становится незначительное количество, при этом форма организации претерпевает изменение в виде укрупнения, объединения. Для предприятий Центрально-Черноземного региона характерно наличие значительного количества убыточных предприятий, в том числе и малых форм хозяйствования (табл. 3), большинство из которых в короткой перспективе имеют тенденцию к закрытию.

Таким образом, прекращение деятельности малого предприятия – это неотъемлемая часть экономического механизма функционирования малого бизнеса, позволяющая избавиться от неэффективных предприятий. Для индивидуальных предпринимателей продолжительность жизненного цикла ограничивается не только неэффективным функционированием, но и физическими возможностями предпринимателя, т.е. естественным периодом времени максимальной трудоспособности, что в среднем составляет 20–25 лет.

Рассматривая этапы жизненного цикла малых предприятий, отметим наличие существенных, на наш взгляд, отличий при формировании его для малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица.

Жизненные циклы малого предприятия организационно-правовой формы юридическое лицо и предприниматель без образования юридического лица имеют отличительные особенности. Продолжительность жизненного цикла различна. У малых предприятий, созданных как ПБЮЛ, временной интервал значительно короче. Это связано в первую очередь с тем, что для предприятий, работающих как юридическое лицо, выход одного учредителя не приводит к полной ликвидации предприятия, в то время как уход физического лица ПБЮЛ предполагает прекращение деятельности последнего.

Жизненный цикл предприятия ПБЮЛ отличаются более сжатые во времени этапы становления и спада, более значительные в краткосрочном временном интервале объемы

достигнутых финансовых результатов. При создании малого предприятия предприниматель должен решить, какую форму хозяйствования ему выбрать. Оценка экономической целесообразности создания малых предприятий, выбор и обоснование его формы определяется двойко: с одной стороны, с учетом анализа перспектив получения прибыли на конкурентном рынке, с другой – минимизации затрат на создание и функционирование организационно-правовой формы. Если первое условие определяется видом деятельности, конкурентным окружением и менеджментом, то второе является следствием сложившегося налогового законодательства в сфере малого предпринимательства.

Рассматривая преимущества различных организационно-правовых форм, отметим, что, несмотря на низкий уровень налоговой нагрузки, системы контрольных и штрафных санкций, ПБЮЛ как организационно-правовая форма имеет низкую привлекательность в силу невысокого экономического имиджа среди кредиторов и крупных компаний. В то же время ПБЮЛ как форму хозяйствования отличает большая мобильность, способность к скорейшим трансформациям, гибкость, что в первую очередь обеспечивает их жизнеспособность в условиях рынка. Безусловно, проблем у ПБЮЛ не меньше, а может и больше, чем у других организационно-правовых форм хозяйствования, однако на начальных этапах становления бизнеса (когда зачастую приходится преодолевать много проб и ошибок) ПБЮЛ может обеспечить значительную конкурентоспособность выбранному бизнесу, а вооружившись современными методами управления (бенчмаркинг, аутсорсинг и т.п.), даже конкурировать с крупными производителями (например в рамках инноваций). Однако перспективы развития и функционирования ПБЮЛ в длительном временном интервале вызывают сомнения, скорее всего экономически оправданным будет являться преобразование ПБЮЛ в другие организационно-хозяйственные формы, что позволит не только сохранить производство при незначительных структурных перестройках, но и выйти на новый качественный уровень.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛЕСОПРОДУКЦИИ НА ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

Т.Ю. БОЛОТОВА, доц. каф. экономики и организации на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ,
канд. экон. наук,
В.В. САХАНОВ, ООО «ВА-ИНВЕСТ»

caf-edo@mgul.ac.ru

Информационные технологии начали активно внедряться в сферу производства, логистики и реализации лесобумажной продукции. Крупные лесопромышленные компании, ориентированные на выпуск конкурентоспособной продукции на внешнем и внутреннем рынках, все в большей мере ориентируются на использование в системах управления предприятиями современных информационных продуктов.

По мере выхода лесопромышленного комплекса РФ из затяжного экономического и структурного кризиса 90-х гг. пришло понимание, что из-за недостаточного использования информационных технологий, особенно в области планирования и логистики, лесопромышленные предприятия начинают терять рыночные позиции. В сфере экономических отношений, возникающих на все более глобализированном рынке лесных материалов, есть серьезные проблемы, которые отечественным предприятиям необходимо решать, пока ситуация не стала кризисной.

Составляющие возможного кризиса для отечественных лесопромышленных предприятий: низкая конкурентоспособность продукции, техническая и технологическая отсталость производства, высокий уровень издержек производства и реализации продукции, несовершенная структура производства и экспорта лесобумажной продукции, резкое отставание от зарубежного уровня по производительности труда. Если российские лесопромышленные компании не применят бизнес-логику мировой лесной промышленности, то они могут стать конкурентно неспособными.

Это означает, что в мировой торговле лесоматериалами Россия займет место поставщика сырья и продукции низкой степени переработки, то есть то место, которое в настоящее время она и занимает. В 2007 г. было постав-

лено на экспорт 49,4 млн м³ необработанной древесины, доля которой в валютной выручке составила 31,7 %. Быстрыми темпами растет экспорт пиломатериалов, являющихся продуктом первичной переработки древесины, который составил в 2007 г. 17,5 млн м³ и на долю которого пришлось 25,6 % валютной выручки. На долю продукции с высокой добавленной стоимостью (мебели, бумаги и картона и изделий из них) – всего лишь 19,8 %.

В структуре мировой торговли лесоматериалами на долю Российской Федерации в 2006 г. приходилось около 2 %. При этом доля экспорта круглых лесоматериалов составляла 33,8 % от мировых объемов, а пиломатериалов – 9,9 %. Такое положение устраивает многих импортеров, но вряд ли оно соответствует национальным интересам страны, запасы леса которой составляют 25 % от мировых.

Принимаемые в последнее время Правительством РФ меры по постепенному повышению вывозных таможенных пошлин на необработанную древесину не дадут должного результата без разработки государственной стратегии развития лесного комплекса, объединяющей усилия государства и ведущих лесопромышленных компаний в вопросах повышения конкурентоспособности российских лесопромышленных предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

В данной стратегии информационные технологии должны стать той «нервной системой», которая объединит все части управленческого механизма на уровне федерации, регионов и бизнес-структур.

Отдельно реализуемые информационные технологии способны дать ощутимый экономический эффект за счет уменьшения складских запасов готовой продукции, увеличения производительности труда, снижения себестоимости продукции, сокращения сроков поставки продукции и других факторов.

Синергетического эффекта от применения информационных технологий следует ждать, если лесопромышленные компании не будут воспринимать их как сугубо «компьютерный» проект для решения бизнес-задач предприятий, а сориентируются в определенной мере и на общенациональные интересы, стоящие перед лесопромышленным комплексом:

– создание условий для устойчивого обеспечения конкурентоспособными лесными ресурсами потребностей внутреннего рынка страны и экспорта при обеспечении устойчивого управления лесами, соблюдение требований непрерывного, рационального и неистощительного пользования лесным фондом, повышение доходов от использования лесных ресурсов, сохранение их ресурсного, рекреационного, экологического потенциала и биологического разнообразия;

– развитие лесопромышленного производства с учетом полного удовлетворения потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции российского производства за счет внедрения современных импортозамещающих технологий;

– поэтапную интеграцию РФ в мировой рынок лесобумажной продукции;

– рациональное и наиболее полное использование лесного потенциала страны за счет роста объемов производства продукции, опережающего развития мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесины, повышения конкурентоспособности лесопромышленного производства, оптимизации его структуры, вовлечения в производство низкокачественной и лиственной древесины.

Зарубежный опыт показывает, что в решении подобных многоцелевых задач необходимо широко использовать информационные технологии, которые в последние пять лет применяются в ряде отраслей экономики РФ, в том числе в лесном комплексе.

В то же время широкий круг вопросов как методологического, так и прикладного характера, связанных с использованием информационных технологий в системах управления производством, логистикой и реализацией лесобумажной продукции, не получил концептуального решения, что требует дополнительных исследований.

ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Ф.В. БУЛДАКОВ, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук*

phb@bk.ru

Биоэнергетика – это сектор энергетики, где сырьем для производства тепла (топливом) служит биотопливо. Биотопливом может быть биомасса (отходы ЛПК), прессованное биотопливо (гранулы, брикеты, древесная пыль), торф, биогаз, биоэтанол, отходы с/х производства (солома, шелуха, зерна, навоз).

Биоэнергетика – молодой вид деятельности. Особый интерес к ней возник после сильного повышения цен на нефть и газ. По разным оценкам, разведанных запасов этих видов топлива хватит на 15–40 лет. Этот расчет сделан на сегодняшний уровень потребления, а он, как известно, растет в арифметической прогрессии, главным образом за

счет США и стран с бурно растущими экономиками, такими как Индия и Китай. Нужно ли России, великой энергетической державе, заниматься вопросами биоэнергетики? Вопрос скорее риторический, так как продавать нефть и газ по мировым ценам крайне выгодно для государства, но есть и внутреннее потребление этих продуктов по внутренним ценам. Запасы ограничены и больше их не становится. Таким образом, любой энергетический потенциал в современном мире является стратегическим. Необходимо учесть, что биоэнергетические ресурсы возобновляемы. Почему же в России биоэнергетика скорей диковинка? Ответ так же прост, как и вопрос

– нет четкой программы поддержки развития биоэнергетики государством. Сфера новая, и только бизнес и энтузиасты будут поднимать ее десятки лет. Этого времени, по аналитике специалистов, может просто не быть. С одной стороны, назревает энергетический кризис в мире, с другой стороны, возможна не менее страшная проблема, связанная с экологическими последствиями человеческой деятельности. Речь идет об изменении климатических условий на земле и связанными с этим катастрофическими последствиями. И все это не громкие слова, а реальность обозримого будущего. Без преувеличения можно сказать, что поддержка и контроль над биоэнергетикой – вопрос политический.

Проанализируем, как относятся к данной проблематике наши партнеры. Евросоюз создал специализированную организацию ОРЕТ по поощрению энергосберегаемых технологий. Она управляет при содействии ЕС структурной программой для исследования и развития как в области энергетики, так и в областях окружающей среды. Больше чем 100 организаций из 48 стран в Европе и в других странах участвуют в этой работе. Цель состоит в том, чтобы продвинуть новые технологии в энергетике различными средствами. Еще в 70-х гг. XX в. Швеция начала государственно-бюджетную программу исследования в области энергетики, в том числе и для поисков альтернативных источников энергии. Эта программа стала второй по размеру отраслевой программой исследования и развития в Швеции. Главным направлением стали исследования по использованию биомассы. Но на этом государство не остановилось и ввело с начала 1990-х налогообложение на углекислый газ, что сделало биотопливо конкурентоспособным с ископаемым топливом. Далее правительство приняло программу по стимулированию биоэнергетики. К примеру, используя пеллеты для получения тепла, вы не платите налога на энергию. А это серьезное подспорье, т.к. с 1 сентября 1998 г. этот налог в Швеции составляет 17,20 EUR/CO₂ т. А так-же правительство производит доплаты около 4,2 EUR/МВт ч (*Technical Research Centre of Finland, Juvaskyla* 2002) за использование пеллет в качестве топлива. Это не считая поддержки

проведения различных конференций и симпозиумов и выделения грантов специализирующимся научным учреждениям. Швеция как лидер по внедрению биоэнергетики в Европе активно помогает России. В 2003 г. Шведское энергетическое управление положило начало российско-шведскому научно-исследовательскому проекту «Исследования и высшее образование в области создания устойчивой системы, получения биотоплива и производства энергии», направленному на развитие биоэнергетики на северо-западе России. Европейские банки выдают целевые льготные кредиты на внедрение технологий и оборудования, связанных с биоэнергетикой. А некоторое время назад, по данным РБК, свой вклад в экологическую безопасность внес крупнейший американский розничный банк *Bank of America Corp.*, заявивший о планах в течение ближайшего десятилетия израсходовать 18 млрд долл. на коммерческие кредиты и инвестиции в экологически чистые проекты.

Ради справедливости нужно признать, что небольшой сдвиг есть и в России. Например, с 1 июля 2007 г. ставки ввозных таможенных пошлин со знаком сноски «1с» с 1 июля 2007 г. действуют на постоянной основе. Это означает, что оборудование для гранулирования и брикетирования не будет облагаться пошлинами не в течение короткого времени (нескольких лет), как было ранее, а постоянно, что увеличит ввоз этого оборудования на территорию РФ. В некоторых регионах начинают осознавать перспективность биоэнергетики. Так, в июле 2003 г. правительством Ленинградской области была принята Концепция развития баланса топливно-энергетических ресурсов для муниципальных котельных Ленинградской области до 2020 г., в которой отводится роль и биотопливу. По мнению директора Национального Биоэнергетического Союза О. Ракитовой, изложенному в интервью журналу «АгроПресс», необходима разработка целевой федеральной программы в области биоэнергетики. На сегодня было сделано несколько попыток, но ни одна не увенчалась успехом. И основная цель – издание закона в области биоэнергетики и биотоплива. На сегодня у государства есть возможность финансовой поддержки таких важных направлений.

Но совершенно не обязательно сразу вливать крупные суммы в эту сферу. Есть все предпосылки считать эффективной деятельность в рамках партнерства государства и бизнеса. В первую очередь нужно убрать бюрократические препоны при реализации биоэнергетических проектов. Можно стимулировать биоэнергетику по примеру западноевропейских стран: утвердить налоговые льготы для производителей или потребителей биотоплива, предложить гранды научным учреждениям, осуществлять, как в Германии, единоразовые выплаты за приобретение котельного оборудования, использующего биотопливо и т.д. Но самое главное – осуществлять информационную поддержку и вести разъяснительную работу о реализации биоэнергетических проектов. Государство должно не только поддерживать эту область деятельности, но и контролировать ее. Недавно на мировом рынке произошел сильный скачок цен на пшеницу. Одним из факторов, приведших к этому, называют бесконтрольный посев в Бразилии культур, используемых для получения биотоплива, в ущерб пшенице.

Чрезмерное увлечение биологическими видами топлива может существенно

подорвать экологический баланс на планете. В конце апреля голландское правительство инициировало слушания, на которых рассматривалось негативное воздействие заводов по производству биотоплива на окружающую среду.

«Сейчас экологи сталкиваются со странной для простого обывателя ситуацией, когда для получения самого чистого и эффективного автомобильного топлива используются самые грязные химические технологии. Например, при выработке биоэтанола из древесины используется серная кислота и как побочный продукт получается сульфированный лигнин, а его по экологическим причинам нельзя ни сжечь, ни захоронить. И в масштабах промышленного производства можно накопить слишком много ядовитых отходов» – сообщает в РБК Daily заведующий лабораторией органического синтеза Института органической химии им. Зелинского РАН Е. Мортиков. Все это говорит о том, что в любом, даже самом хорошем деле, есть параметры, которые кто-то должен регулировать, чтобы эффект не стал обратным. В нашем случае им просто обязано стать государство.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНЫХ ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ

Ф.В. БУЛДАКОВ, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук*

phb@bk.ru

Древесные топливные гранулы (пеллеты, ДТГ) – это небольшие цилиндрические прессованные изделия из древесины диаметром 4–12 мм, длиной 20–50 мм, влажностью 6–12 %, переработанные из высушенных остатков деревообрабатывающего и лесопильного производства: опилки, стружка, древесная мука, щепа, древесная пыль и т.д. Гранулы используются в котлах для получения тепловой и электрической энергии путем сжигания.

Изготовление древесных гранул началось в 1970-х гг. в США, которые до сих пор занимают лидирующие позиции в производстве этого биотоплива. На втором месте Шве-

ция, на третьем – Австрия, которую догоняет Финляндия. В России есть лишь приблизительные данные о производстве древесных гранул. Ссылаясь на данные шведского журнала Bioenergy International (№ 11 2004 г.), можно сказать, что в стране произведено всего 30 000 т пеллет, а в первой половине 2005 г. только в Северо-Западном федеральном округе было выпущено 50 000 т, что говорит о росте производства. Однако по сравнению с той же Швецией, которая в 2004 г. произвела 1 240 000 т гранул, этот объем незначителен и говорит фактически об отсутствии нормального рынка топливных древесных гранул в России.

В связи с постоянным увеличением цен на углеводородное топливо, которое, по оценкам специалистов, будет лишь продолжаться, стоимость ДТГ также неуклонно растет.

Общеизвестно, что в России огромные запасы лесных ресурсов. Объем заготовок древесины растет и составляет более 180 млн м³, а вырубается только 22 % от расчетного ресурса спелой древесины («Биоэнергетика» № 1/2006 г.). Учитывая, что в переработку поступает 20 % заготовленной древесины и введение новых таможенных пошлин должно существенно повысить этот показатель, можно с уверенностью сказать, что у биоэнергетики, к которой и относится изготовление ДТГ, есть хорошие перспективы развития. Становление рынка древесных топливных гранул в стране неизбежно.

Проведем краткий обзор основных факторов, отношение к которым играет серьезную роль в успешной реализации проекта. В бизнес-плане необходимо уделить особое внимание разделам анализа сырьевой базы и сбыта. Получение кредита в России не является простой задачей, если организация не имеет возможности предоставить залог. Процентная ставка, в том числе и скрытая, является для производства высокой. Окупаемость долгая. Выбор места имеет ключевое значение. Для принятия решения необходимо провести изыскания по ряду направлений. Наличие сырья в данном месте. Проблема заключается не только в том, что производство желательнее разместить в «лесном» регионе. Важны такие составляющие, как удаленность от лесозаготовок, конкурентная среда, отношение местных органов власти, наличие коммуникаций и возможность их подключения, трудовые ресурсы, в т.ч. высококвалифицированные с высшим инженерным образованием, удаление от основных трасс и магистралей, железнодорожных веток и портов, правильный подбор оборудования. В этом бизнесе несущественных деталей и проблем нет, но важна проблема правильного анализа сырьевых ресурсов. В любом производстве существуют константные затраты, которые обязывают предприятие выпускать определенное количество продукции, чтобы не вый-

ти за точку безубыточности. В них входят такие элементы, как фонд заработной платы, стоимость привлеченных денежных ресурсов, стоимость коммунальных услуг, аренда земли, недвижимости и имущества или налог на собственность и т.д. Необходимо рассчитать минимальный выпуск продукции. Важен подбор оборудования. Предложений на сегодняшний день достаточно и от зарубежных и от отечественных производителей. Однако информацию, которую они предоставляют, не всегда можно считать корректной. Декларируемый объем выпуска продукции отличается от реального на 25–50 %. Формально производитель может обосновать свои расчеты, т.к. на производительность влияет и матрица с заданными параметрами по диаметру, длине изделия и количеству отверстий для получения гранул, прессуемых за один раз, и синхронность работы всей линии, и расторопность персонала. Как правило, предоставляемая информация о таких «расходниках», как ролики и матрицы, также идеализирована. На практике с той фракцией, с которой работает отечественный производитель ДТГ, выдержать такие показатели износа вряд ли возможно.

Гранулятор, непосредственно выпускающий гранулы, является важной составляющей производства, но участок подготовки сырья является не менее важной составляющей, и проблемы с ним приводят к тому, что прессовать попросту нечего или фракция сырья приводит к недееспособности самого гранулятора.

При сбыте продукции необходимо обратить внимание на прописанные в контракте требования к качеству ДТГ. Рынок биотоплива в Европе, особенно до резкого повышения цен на углеводы, был нестабилен. И если крупная электростанция, потребляющая большой объем гранул, приостанавливала закупки, то цена сильно корректировалась, особенно у посредников.

Мы затронули лишь часть проблем, с которыми сталкиваются российские предприниматели в этом очень непростом, но и не менее перспективном и актуальном деле. Резюмируя вышесказанное, можно только отметить, что необходимо тщательно разобраться в проблематике.

ИННОВАЦИИ В ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ВНЕДРЕНИЯ

Ф.В. БУЛДАКОВ, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук*

phb@bk.ru

На протяжении истории человечество стремилось добиться максимального результата ценой минимальных усилий. Именно это подтолкнуло цивилизацию к появлению термина инновация и к изучению понятия эффективность. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. В современном мире с обостряющейся конкурентной борьбой и глобализацией все большее значение имеет вопрос эффективно-го внедрения новых технологий.

Научно-технические революции привели к созданию новых технологий, способных производить продукцию самого высокого качества в количестве, необходимом для народного хозяйства. Нужно только эффективно их внедрять.

Научно-технический прогресс открывает все более широкие возможности не только для создания новых источников сырья, но и для рационального, экономного расходования материальных ресурсов. Сбережение ресурсов становится решающим источником удовлетворения потребностей страны в сырье, материалах, топливе, энергии.

Какие технологии можно назвать инновационными в деревообрабатывающем комплексе? Любая деревообработка начинается с лесозаготовки. Всем лесозаготовителям знакомы форвардер и харвестер. Именно с появлением этой инновационной техники стала экономически обоснована сортиментная лесозаготовка, то есть валка, обрезка сучьев и раскряжевка, которая производится прямо на месте бензопилой или харвестером. Сортиментная лесозаготовка помогает избежать дополнительных издержек при транспортировке лишних грузов. Нужно сказать и об экологичности этой технологии. Для нормального воспроизводства лесного фонда нужны питательные вещества, находящиеся в

ветках и верхушках деревьев, которые остаются после работы харвестера. Технические параметры данной техники позволяют оказывать минимальное давление на почву. В связи с тем, что бревно распиливается на месте, существует возможность доставлять сортименты определенных размеров прямо на склад. Форвардер занимается трелевкой уже обработанных сортиментов из леса на площадку, где осуществляется погрузка лесоматериала. Хорошо спланированная и тщательно осуществленная трелевка леса оказывает незначительное влияние на окружающую среду и оптимизирует затраты. Лесозаготовка сортиментов является гибкой и эффективной системой, которая подходит для различных способов переработки и восстановления леса и устраивает конечных потребителей сортиментов.

Примером инновационных технологий при глубокой переработке древесины является производство погонажных изделий методом экструзии (жидкое дерево). Материалы с древесным наполнителем в последнее время имеют большой успех в США и занимают большую часть рынка. Большие возможности эксплуатационных свойств и дизайнерских решений обеспечивают все более широкое распространение этого продукта в Европе.

Внедрение новейших научных разработок в производство – это важная и сложная задача. Но не менее серьезна проблема оценки эффективности этих нововведений, что была и будет в центре внимания экономистов и руководителей предприятий. Под экономической эффективностью инноваций с позиций предприятия, или коммерческой эффективностью, понимается отношение полученного эффекта от использования научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли и др.) к затратам на получение продукции. Обычно в качестве эффекта выступает поток реальных денег.

Экономическая эффективность инноваций проявляется в изменении таких показателей, как рост производительности труда, снижение материалоемкости, энергоемкости, увеличение производства продукции. То есть эффективность инноваций определяется их способностью сберечь определенное количество трудовых, материальных, финансовых ресурсов и времени на единицу продукции. Оценка эффективности должна быть проведена под каждый конкретный проект и обоснована выбранным методом оценки.

Многообразие характеристик методик эффективности инноваций в разных прикладных сферах можно привести на примере производство пеллет.

А) Приоритетность. Характеризует новизну, потенциальную практическую полезность и конкурентоспособность, а также экономическую безопасность использования новшества.

Изготовление древесных гранул началось в 1970-х гг. в США, которые до сих пор занимают лидирующие позиции в производстве этого биотоплива. На втором месте Швеция, на третьем – Австрия, которую догоняет Финляндия. В России точных данных о производстве древесных гранул пока нет.

Создание завода или сети заводов по производству древесных гранул и организация инфраструктуры по их использованию в качестве топлива дает возможность:

- получить в больших объемах дешевое высокоэффективное топливо из имеющихся отходов деревообработки и лесопиления;
- решить проблему теплоснабжения для многих жителей региона;
- решить проблему утилизации отходов деревообработки и лесопиления;
- создать дополнительные рабочие места;
- снизить количество зольных отходов и вредных выбросов в атмосферу за счет перевода тепловых установок с минеральных топлив на гранулы;
- получить дополнительные доходы в бюджет региона за счет экономии на завозе угля и мазута.

Б) Универсальность. Соответствует потенциальной возможности новшества быть использованным в различных предпринимательских сферах.

Производство пеллет охватывает сразу несколько направлений в народном хозяйстве. Так, оборудование по производству гранул и сами гранулы используются в деревоперерабатывающем (утилизация отходов и получение из отходов ликвидную продукцию), энергетическом (топливо для тепловых, электростанций и для котельных с разной мощностью) и сельскохозяйственном комплексах (использование свободных земель, утилизация отходов и получение из них продукции), а также задействовано машиностроение (производство оборудования для изготовления пеллет и их сжигания).

В) Коммерциализация. Определяется величиной инвестиционного спроса на новшество, его потенциальной прибыльностью с учетом возможных рисков.

Ориентировочные расчеты по потенциальной прибыльности производства топливных древесных гранул на примере малого завода в трехсменную работу с производительностью 4600 т/год (производитель оборудования Sweden Power Chippers AB, данные из расчета поставщика оборудования ООО «Поли-НОМ» по ценам 2007 г.)

Производительность по готовой продукции $G - 600$ (14,40) кг/ч (т/сут.);

Расход сырья $G_{нач} - 1080$ кг/ч (25,92 т/сут.);

Влажность сырья $w_0 - 50$ %;

Теплотворная способность сырья $Q - 2000$ ккал/кг;

Влажность сырья после сушки $w_1 - 10$ %;

Влажность готовой продукции $w_{кон} - 8$ %;

Теплотворная способность готовой продукции $Q - 4100$ ккал/кг;

Массовый расход испаряемой влаги $G_{воды} - 480$ кг/ч;

Мощность теплогенератора $N_{тр} - 1000$ кВт;

Расход топлива для теплогенератора (опил 50 % влажности) $G_T - 538$ кг/ч (12,92 т/сут.);

Установленная мощность электродвигателей $N = 241$ кВт;

Расход электроэнергии $W = 205$ кВт×час/час;

Цена электроэнергии $p_э = 2,15$ руб./кВт×час;

Стоимость инвестиций в проект $p_0 = 12\,685\,195,01$ тыс. руб.;

Цена конечного продукта (оптовая отпускная цена производителя) $p_{п} = 4082,5$ руб./т;

Стоимость сырья $p_с = 100$ руб./т;

Площадь производственного цеха $S_{ц} = 500$ м²;

Стоимость аренды 1 м² $c = 250$ руб./мес.;

Количество рабочих дней в месяц $n = 28$ дн./мес.;

Количество персонала – 12 чел.;

Средняя заработная плата (с учетом налогов) $Зп_{ср} = 20\,000$ руб.

Определение дохода в месяц:

$$D_{мес} = (C_{сух} - C_э - Зп - A - C_т - X) \times 0,95 = 785\,147,72 \text{ руб.}$$

где $C_{сух}$ – стоимость произведенной продукции;

$C_э$ – стоимость электроэнергии;

$Зп$ – заработная плата;

A – аренда производственного цеха площадью 500 м²;

$C_т$ – стоимость сырья;

X – прочие расходы.

Результаты расчета.

Стоимость 1 т произведенной продукции 4 083 руб.

Стоимость инвестиционного проекта – 12 685 195,01 руб.

Объем производства в год – 14,4 т/сут. × 28 дн. × 12 мес. × 0,95 = 4 596 т/год.

Годовой доход от реализации продукции – 18 765 129,60 руб./год.

Прибыль от продаж – 9 421 772,58 руб./год.

Срок окупаемости проекта – 1,3 года.

При использовании оборудования с очень большой производительностью рентабельность производства довольно высока.

Крайне интересной является продажа как оборудования для изготовления пеллет, так и оборудования для сжигания их для по-

лучения энергии. Рентабельность производства такого оборудования превышает 60 %. Кроме того, организация услуг по поставкам фасованных гранул для отопления в частный сектор дает возможность увеличить конечную стоимость продукта на 25–40 %.

Г) Безопасность. Связана с экологическими последствиями использования новшества (в первую очередь с уровнем ресурсоемкости), а также гарантиями безопасности людей и надежности техники в производстве.

Биомасса, из которой производятся гранулы, нейтральна по отношению к климату: выбросы CO₂, образующиеся при сжигании биомассы, не участвуют в создании парникового эффекта, как ископаемое топливо. Отходы после сжигания топливных древесных гранул составляют золу, которая используется без добавок как удобрение. Пеллеты возможно производить из сухостоя, который необходимо вырубать для нормального воспроизводства леса. На сегодняшний день в России вырубается лишь 20 % от всего необходимого объема сухостоя, что является серьезной экологической проблемой, которую поможет решить появления рынка топливных древесных гранул.

Д) Технологичность. Характеризуется способностью новшества включаться в технологическую систему с улучшением ее характеристик.

В настоящее время топливные гранулы из древесины приобретают огромную популярность во всем мире. Это объясняется следующими факторами.

1. По теплофизическим характеристикам гранулы сравнимы с углем, но имеют значительно меньший процент зольности и выбросов вредных газов в атмосферу.

2. Работа на гранулах позволяет автоматизировать подачу топлива в топку тепловых и электрогенерирующих установок.

3. В отличие от угля и мазута гранулы не смерзаются при низких температурах, что облегчает их транспортировку, погрузку и выгрузку. Это их свойство очень актуально для северных регионов.

4. Переоборудование топочных устройств с работы на угле или жидком топ-

ливе на работу на гранулах не требует значительных затрат и не создает технических трудностей.

5. Гранулы, в отличие от традиционного топлива, являются возобновляемым видом топлива. Цена гранул в пересчете на теплотворную способность есть и будет ниже уровня цен минерального топлива.

6. Зола от сжигания древесных гранул может использоваться в качестве удобрения и не требует специальной переработки.

7. Гранулы не оказывают вредного воздействия на окружающую среду при транспортировке, хранении, а также в случае форс-мажорных ситуаций.

8. Использование гранул в качестве топлива в бытовых автоматизированных котлах просто, удобно, экологично.

Приведенные факторы наглядно показывают преимущества использования гранул как альтернативы минеральному топливу.

Е) Социальность. Связана с социальным эффектом от использования новшества.

«...Имеется известное противоречие между социальной эффективностью некоторых производственных затрат и ее конкретной экономической эффективностью для данного производственного коллектива» – пишет Э.В. Атлас. Производственные затраты не всегда находят отображение в стоимости произведенной предприятиями продукции. Существуют и такие необходимые затраты с точки зрения общества, которые в конкретных материальных ценностях не реализуются. К ним относятся, например, расходы на проведение мероприятий по предотвращению загрязнений почвы, сбросов загрязненных сточных вод и вредных выбросов в атмосферу, по строительству очистных сооружений и т.д. Для предприятий такого рода производственные затраты непосредственно не дают экономического эффекта в виде готовой продукции. В то же время они повышают себестоимость производства и тем самым уменьшают прибыль и рентабельность. Однако следует признать, что эти затраты необходимы и высокоэффективны для общества в целом.

Внедрение такого нового продукта, как топливные древесные гранулы, это тот

случай, когда интересы конкретного коллектива совпадают с интересами всего общества.

Увеличение цен на углеводородное сырье и все более увеличивающийся экспорт этих видов ресурсов за рубеж приводят к повышению цен на газ и бензин внутри страны, что вызывает озабоченность общества. Россия богата топливными ресурсами и непонятно, почему топливо у нас стоит почти так же, как в странах, которые импортируют его. При больших объемах производства пеллет в регионах, богатых лесом, эта проблема может значительно потерять актуальность, т.к. дальнейшая либерализация рынка углеводородного сырья будет меньше затрагивать интересы людей и организаций, переориентированных на биотопливо.

Вторым важным фактором является увеличение налоговых отчислений от нового продукта и появление новых рабочих мест. Заводам по производству гранул нужны и высококвалифицированные кадры, инженеры, проектанты, технологи, и малоквалифицированные сотрудники, например сортировщики, кочегары, что очень актуально для неурбанизированной части населения России.

Третьим благоприятным фактором для социума является имиджевая составляющая. В мире инновационные технологии внедряются для получения максимального экономического эффекта и одновременно для снижения промышленного воздействия на окружающую среду. Присоединение России к странам, использующим самые современные технологии и одновременно заботящимся о будущих поколениях, приведет к росту самоуважения и авторитету в мире.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что без внедрения в лесопромышленный комплекс инновационных технологий наша промышленность может стать неконкурентоспособной, а, следовательно, нас будут считать сырьевым придатком и разделят между собой ту добавочную стоимость, которая может и должна оставаться в стране. Чтобы этого не произошло, необходима комплексная государственная поддержка инновационной деятельности в сочетании с инициативой бизнеса.

УРОВЕНЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЛЕСНЫХ ТОВАРОВ

Г.П. БУТКО, проф. УГЛТУ, д-р экон. наук,
Л.Л. КАЛУЖНИН, асп. УГЛТУ,
П.В. ПОРОТНИКОВ, асп. УГЛТУ

prec-nir@usfeu.ru

В Уральском регионе объем заготовок древесины, производство пиломатериалов и основных видов деревообработки составляет 20 % от общероссийских. Среди десяти крупнейших регионов РФ по данному показателю Уральский регион уступает лишь Восточно-Сибирскому, Волго-Вятскому и Северному.

Оценивая лесные товары на внешнем рынке с позиции спроса, можно сделать вывод об их низкой конкурентоспособности. В последние годы практически разрушена система специализации и кооперации большинства деревообрабатывающих предприятий.

При определении стратегии развития бизнеса руководство любого предприятия должно четко понимать, из каких источников планируется финансирование каждого этапа. При этом на первый план выходит проблема выбора наиболее приемлемого инвестора, с одной стороны, заинтересованного в инвестировании предприятия, с другой – отвечающего интересам его руководства.

Следовательно, выбор инвестора является одним из приоритетных и обязательных этапов в определении финансовой стратегии любого регионального предприятия, от чего зависит успешность и эффективность реализуемого в его рамках бизнеса.

Особую значимость приобретает рассмотрение целей стратегических инвесторов. Они принципиально отличаются от целей других инвесторов. Это может быть рост объема продаж продукции, сокращение издержек. Потребность в инвестиционном капитале для развития региональных предприятий диктует необходимость привлечения любых инвесторов. Нужно помнить, что инвесторов привлекают совершенно конкретные предприятия, бизнесы, сферы деятельности. Поэтому важно понимать, какие условия нужно создать для привлечения того или иного инвестора.

Принимая решение, инвестор в первую очередь оценивает уровень инвестиционной привлекательности региона или инвестиционного климата:

- благоприятный налоговый режим в регионе;
- развитое законодательство;
- условия для справедливой конкуренции;
- эффективная судебная система;
- минимальные административные барьеры;
- качественная инфраструктура для функционирования и развития бизнеса.

В условиях всеобщей глобализации процессы изменения в экономике постоянно ускоряются, а непредсказуемость возрастает. Соответственно возрастают риски инвесторов, в большей степени тех, которые инвестируют компании на ранних стадиях развития бизнеса. Отсюда следует, что гораздо больший интерес для инвесторов представляют не те компании, которые обладают в настоящий момент значительными активами, а те, которые способны быстро и качественно создавать и развивать новые активы. Лидерства в конкурентной борьбе добиваются компании с высоким уровнем динамических способностей – современных конкурентных преимуществ: высококонкурентные бизнес-процессы компании; специфические навыки персонала, научно-исследовательская (инновационная) деятельность; способность быстро и эффективно привлекать капитал для развития.

При принятии решения об инвестировании в конкретное региональное предприятие необходимо, кроме общего уровня инвестиционной привлекательности региона, знать степень персонифицированной инвестиционной привлекательности данного предприятия.

Есть и другая сторона вопроса, заключающаяся в том, что каждый инвестор преследует совершенно конкретные собственные цели. Так, например, целью прямых финансовых инвесторов является рост стоимости бизнеса компании, так как они зарабатывают прибыль посредством продажи бизнеса (акций) по возросшей в результате эффективной работы компании стоимости.

Как правило, стратегический инвестор, в отличие финансового, может вынести центр создания стоимости (а значит, и прибыли) за пределы приобретаемой компании. В настоящее время наиболее распространенными в российской практике способами участия в бизнесе стратегических инвесторов выступают слияние и поглощение – причем, чаще имеет место последнее.

Данное обстоятельство не означает, что стратегических инвесторов нельзя допускать в лесной сектор Уральского региона. Опыт функционирования хозяйствующих субъектов по глубокой переработке древесины Лобвинского лесопромышленного комплекса (ОАО «Лобва») подтверждает значимость приоритетного направления. Финские стратегические инвесторы создали в регионе на 55 % собственное предприятие или инвестируют в создание нового совместного предприятия.

Финансовый капитал очень мобилен. Он может быстро переместиться на фондовый рынок страны, где можно приобрести акции перспективных компаний или выгодных облигаций, а при ухудшении ситуации столь же оперативно покинуть его. Так случилось в России после финансового кризиса в августе 1998 г., когда иностранные инвесторы стали быстро выводить свой капитал, вложенный в государственные долговые обязательства.

Для Уральского региона приток иностранных портфельных инвестиций необходим, так как увеличивает ликвидность вложений. Поэтому многие субъекты хозяйствования лесного сектора экономики Урала, активно финансирующие инновационную деятельность, сталкиваются с повышенными финансовыми рисками, которые не только аккумулируют финансовые последствия всех вышеперечисленных рисков, но и связаны с тем, что затраты на инновации приводят к

снижению текущей рентабельности, уменьшению выплачиваемых дивидендов и, как следствие, снижению рыночной стоимости.

Кроме того, затраты, обусловленные инновационной деятельностью, чреватые всей совокупностью регулярных рисков, усиливаются вследствие длительного инновационного процесса.

В настоящее время разработку и осуществление инноваций осуществляет только 5 % промышленных предприятий (для сравнения в США около 30 %). В то же время в расчете на один рубль затрат инновационно активные предприятия обеспечивают объемы выпуска продукции в 7 раз больше, чем при производстве по традиционным технологиям.

Следует иметь в виду, что уровень неопределенности и величина рисков увеличиваются с повышением степени радикальности, т.е. собственно инновационности разработки, что, естественно, снижает управляемость и планируемость процесса.

Не менее важным фактором является и то, что инновации в ведущей отрасли лесного сектора Уральского региона носят модификационный характер. Это относится прежде всего к лесопилению. И, наконец, отметим внутренне присущее инновации свойство, которое обусловлено ее прикладным характером. Успешная инновация существенным образом влияет на положение предприятия, его организацию и иерархию, структуру отрасли и отраслевого рынка и на экономику в целом. Иначе это свойство можно определить как способность инициировать структурные изменения. Причем их характер тем фундаментальнее неопределеннее и, следовательно, тем менее предсказуем, чем радикальнее инновация.

Практическая апробация повышения степени инновационного обеспечения в лесопилении на примере Северного Урала подтверждает пропорциональность с ростом эффективности самой системы, поскольку никакое управление не позволит системе превзойти величину максимального уровня эффективности. Пределы, до которых целесообразно усложнять систему инновационного обеспечения, определяются методом «эффект инновационного обеспечения–затраты».

Метод основан на том, что с экономической точки зрения улучшение существующей системы инновационного обеспечения целесообразно до тех пор, пока эффект от улучшения превышает затраты на совершенствование. Пределом является тот момент, когда на единицу дополнительных затрат получаем единицу прироста эффекта (рисунок).

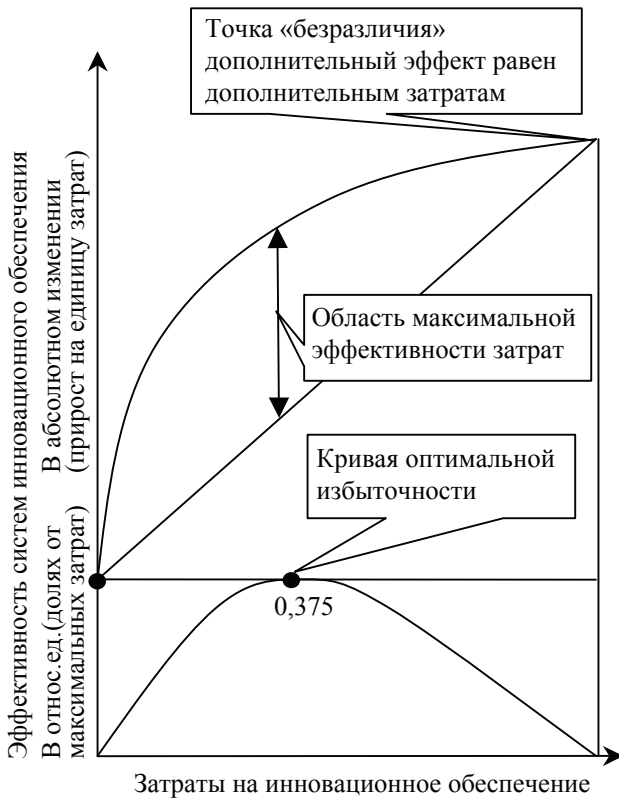


Рисунок. Диаграмма «эффект инновационного обеспечения–затраты»

Искомая диагональная прямая в верхней части диаграммы есть кривая безразличия, в каждой точке эффект соответствует затратам. Добавляя к значениям величины ординат на кривой безразличия значения функции из нижней части диаграммы, получаем значения величины искомой функции «эффект инновационного обеспечения–затраты». Максимум прироста эффекта на единицу затрат соответствует точке оптимума устойчивости инвестирования в лесной сектор Уральского региона в размере – 0,375 от максимальной величины затрат.

Эффективность функционирования инновационного обеспечения исследуемых объектов зависит от оптимального соотношения между величинами, обеспечивающими

передачу информации по уровням управленческой иерархии, и величиной диапазона контроля на каждом уровне. При прочих равных условиях первая находится в обратной зависимости от числа уровней инновационного обеспечения, что требует максимального сокращения их количества и перехода к возможно более «плоским» структурам.

Важная проблема инновационного обеспечения требует многоуровневых структур. Эти соотношения определяются сложностью и разнообразием решаемых задач, числом и разнообразием объективно необходимых для их решения функций, а, следовательно, и сложностью задач инновационного обеспечения в рамках лесного сектора Уральского региона.

На основе апробации предложенных моделей можно утверждать, что для обеспечения устойчивости функционирования в постоянно изменяющихся экономических условиях необходимо непрерывно отслеживать состояние рынка лесных товаров, оценивать свое положение на этом рынке. Появление небольших негосударственных лесных фирм сделало эту проблему еще более актуальной, что привело к жесткой конкуренции и потребовало разработки и внедрения в практику стратегического управления организационно-экономических, финансовых и управленческих инноваций.

Положения, декларированные законами, требуют привязки к конкретному подразделению в отрасли с учетом его специфики, а динамика ситуативного состояния в целом в определенный период времени нуждается в поиске новых способов организации глубокой переработки древесины и поиска инвесторов в усложняющейся ситуации. Одним из таких, на наш взгляд, кардинальных способов может и должно стать широкое применение инноваций в организационно-экономическом управлении субъектами хозяйствования.

Таким образом, выбор инвестора является одним из приоритетных и обязательных этапов в определении финансовой стратегии любого регионального лесопромышленного предприятия, от чего зависит успешность и эффективность реализуемого в его рамках бизнеса.

ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Г.А. ВАСИЛЬЕВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ,
Т.И. КОЖЕВНИКОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ,
канд. экон. наук

caf-buhuch@mgul.ac.ru

Банкротство – это неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств. В соответствии с действующим российским законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления (утраты) платежеспособности. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является наличие одного из условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода $< 2,0$;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода $< 0,1$.

Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тек.лик.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами

$$K_{\text{осс}} = \frac{[(\text{Собственный капитал}) - (\text{Внеоборотные активы})]}{\text{Оборотные активы}}$$

Если коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами ниже нормативных, но наметилась тенденция роста показателей, то рассчитываем коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам

$$K_{\text{в.п.}} = \frac{(K_{\text{тек.лик.}}^{\text{к.г.}} + (6 / T)(K_{\text{тек.лик.}}^{\text{к.г.}} - K_{\text{тек.лик.}}^{\text{н.г.}}))}{K_{\text{тек.лик.}}^{\text{норм}}}$$

где $K_{\text{тек.лик.}}^{\text{н.г.}}$ и $K_{\text{тек.лик.}}^{\text{к.г.}}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности соответственно в начале и конце отчетного периода;

$K_{\text{тек.лик.}}^{\text{норм}}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T – отчетный период в месяцах.

Если коэффициент восстановления платежеспособности > 1 , то у предприятия

есть возможность восстановить платежеспособность; если < 1 , то у предприятия нет реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшие шесть месяцев.

Если фактическое значение $K_{\text{тек.лик.}}$ и $K_{\text{осс}}$ равны или выше нормативных значений на конец периода, но наметилась тенденция их снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам

$$K_{\text{у.п.}} = \frac{(K_{\text{тек.лик.}}^{\text{к.г.}} + (3 / T)(K_{\text{тек.лик.}}^{\text{к.г.}} - K_{\text{тек.лик.}}^{\text{н.г.}}))}{K_{\text{тек.лик.}}^{\text{норм}}}$$

Если $K_{\text{у.п.}} > 1$, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

При неудовлетворительной структуре баланса ($K_{\text{тек.лик.}}$ и $K_{\text{осс}}$ ниже нормативных), но при наличии реальной возможности восстановить платежеспособность в установленные сроки может быть принято решение об отсрочке признания предприятия неплатежеспособным в течение шести месяцев.

При отсутствии оснований признания структуры баланса неудовлетворительной ($K_{\text{тек.лик.}}$ и $K_{\text{осс}}$ выше нормативных), но при $K_{\text{у.п.}} < 1$ решение о признании предприятия неплатежеспособным не принимается, но ввиду реальной угрозы утраты платежеспособности оно ставится на учет в специальных подразделениях Мингосимущества по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Если предприятие признается неплатежеспособным, а структура его баланса – неудовлетворительной, то прежде чем передать экспертное заключение в арбитражный суд, запрашивается дополнительная информация и проводится углубленный анализ производственно-финансовой деятельности предприятия с целью выбора варианта решения:

1) проведение реорганизационных мероприятий для восстановления платежеспособности предприятий;

Показатели для оценки вероятности банкротства предприятий

Наименование показателей	Расчет	Значение показателей		
		Группа 1 (нормальные финансовые положения)	Группа 2 (среднее неустой- чивое финансовое положение)	Группа 3 (кризисное финансовое положение)
1. Коэффициент Бивера	<i>(Чистая прибыль + Амортизация ф № 5) / Заемный капитал</i>	Более 0,35	От 0,17 до 0,3	От 0,16 до -0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	<i>Оборотные активы/Текущие обязательства</i>	$2 \leq K_{\text{тек.лик.}} \leq 3,2$ и более	$1 \leq K_{\text{тек.лик.}} \leq 2$	≤ 1
3. Экономическая рентабельность	<i>Чистая прибыль / Баланс × 100 %</i>	6ч8 и более	5ч2	От 1 до -22
4. Финансовый леверидж (рычаг), %	<i>Заемный капитал / Баланс × 100 %</i>	Менее 35	40ч60	80 и более
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	<i>(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы</i>	0,4 и более	0,3÷1	Менее 0,1 (или отрицательное значение)

2) проведение ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

Проведем диагностику банкротства с использованием названных показателей конкретного предприятия, а именно мебельного комбината ООО «Сторосс-офис» за 2006 г.

$$K_{\text{тек.лик. н.г.}} = 69121/56483 = 1,224,$$

$$K_{\text{тек.лик. к.г.}} = 74101/64849 = 1,143,$$

$$K_{\text{осс. н.г.}} = (6185 - 7463) / 69121 = -0,018,$$

$$K_{\text{осс. к.г.}} = (18868 - 17092) / 74101 = +0,024.$$

Рассчитанные коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами имеют значения ниже нормативных, т.е. предприятие является неплатежеспособным, поэтому рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности

$$K_{\text{в.п.}} = [1,143 + 6/12(1,143 - 1,224)]/2 = 0,551.$$

Так как $K_{\text{в.п.}} < 1$, то у предприятия нет реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшие шесть месяцев.

Данная система критериев оценки вероятности банкротства предприятий является несовершенной и подвергается обоснованной критике. Во-первых, в качестве критериев взято слишком ограниченное количество показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Во-вторых, нормативные значения этих показателей слишком высокие. Так, в других странах с рыночной экономикой нормативное значение коэффи-

циента текущей ликвидности допускается равным от 1 до 1,5. Несовершенство данной методики видно и на полученных результатах ООО «Сторосс-офис». Это предприятие давно и стабильно работает на рынке мебели, оно прибыльно и рентабельно, а рассчитанные коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами позволяют сделать вывод о его неплатежеспособности.

В зарубежной практике диагностики вероятности банкротства используются другие показатели. Американский финансовый аналитик У. Бивер предложил следующие показатели, предсказывающие банкротство (табл. 1).

Коэффициенты по системе Бивера, рассчитанные для ООО «Сторосс-офис» на конец отчетного года, составили:

$$1. \text{ Коэффициент Бивера} = (3793 + 16292)/77745 = 0,258.$$

Коэффициент чуть меньше норматива группы 2 (неустойчивое финансовое состояние).

$$2. \text{ Коэффициент текущей ликвидности} = 1,143.$$

Коэффициент попадает в группу 2.

$$3. \text{ Экономическая рентабельность} = 3793/95003 \times 100 \% = 4,0 \%$$

Коэффициент попадает во 2 группу.

$$4. \text{ Финансовый леверидж} = 77745/95003 \times 100 \% = 81,8 \%$$

Коэффициент попадает в группу 3.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами – 0,024 (соответствует нормативу группы 3).

Таким образом, по системе диагностики риска банкротства У. Бивера нельзя однозначно оценить ситуацию. Но все же по большинству показателей ООО «Сторосс-офис» можно отнести ко второй группе – «неустойчивое (среднее) финансовое положение», а не однозначно кризисное, как это показали предыдущие расчеты. Для оценки риска банкротства предприятий в зарубежной практике широко используются дискриминантные факторные модели. Часто используют пятифакторную модель американского ученого Э.Альтмана.

$$Z^A = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5$$

где x_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

x_2 – экономическая рентабельность, рассчитанная по чистой прибыли;

x_3 – отношение прибыли до налогообложения и величина активов предприятия, коэффициент;

x_4 – отношение величины собственного капитала и величины заемного капитала предприятия, коэффициент;

x_5 – отношение выручки от продажи продукции и величины активов предприятия, т.е. ресурсоотдача, коэффициент.

Если значение показателя $Z < 1, 2, 3$, то вероятность банкротства очень высока. Если $Z > 1, 2, 3$, то банкротство предприятию в ближайшее время не грозит.

Показатель Z^A на конец отчетного периода для ООО «Сторосс-офис» составил:

$$Z^A = 0,717 \times 0,024 + 0,847 \times 0,04 + 3,107 \times 8642/95003 + 0,42 \times 17092/77745 + 0,995 \times 47863/95003 = 5,37.$$

Таким образом, рассчитанное значение показателей Z^A по модели Э.Альтмана позволяет сделать вывод, что банкротство ООО «Сторосс-офис» в ближайшее время не грозит.

Лисс (Великобритания) получил следующую формулу

$$Z^I = 0,063(\text{Оборотный капитал/Сумма активов}) + 0,092(\text{Прибыль от продаж/Сумма активов}) + 0,057(\text{Чистая прибыль/Сумма активов}) + 0,001(\text{Собственный капитал/Заемный капитал})$$

Здесь критическое значение составляет 0,037.

Для ООО «Сторосс-офис» значение Z^I по формуле Лисса будет равно 0,0625.

Полученно по модели Лисса значение Z подтверждает ранее сделанный вывод о том, что в ближайшее время ООО «Сторосс-офис» банкротство не грозит.

Таффлер получил следующую формулу

$$Z^T = 0,53(\text{Прибыль от продаж/Краткосрочные обязательства}) + 0,13(\text{Оборотные активы/Сумма обязательств}) + 0,18(\text{Краткосрочные обязательства/Сумма активов}) + 0,16(\text{Выручка от продаж/Сумма активов})$$

Если величина Z^T больше 0,3, то у предприятия неплохие долгосрочные перспективы; если меньше 0,2, то банкротство предприятия весьма вероятно.

$$Z^T = 1,128.$$

Из приведенного расчета у ООО «Сторосс-офис» неплохие долгосрочные перспективы.

В республике Беларусь также разработана дискриминантная факторная модель диагностики риска банкротства предприятия:

$$Z^B = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,8x_5$$

где x_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

x_2 – отношение оборотных активов к величине внеоборотных активов предприятия;

x_3 – ресурсоотдача;

x_4 – экономическая рентабельность по чистой прибыли;

x_5 – коэффициент финансовой независимости.

Если $Z^B > 8$, то предприятию банкротство не грозит;

$5 < Z^B < 8$, то риск банкротства есть, но небольшой;

$3 < Z^B < 5$, то финансовое состояние среднее, риск банкротства имеется при определенных обстоятельствах;

$1 < Z^B < 3$, то финансовое состояние неустойчивое, существует реальная угроза банкротства в ближайшее время;

$Z^B < 1$, то такое предприятие банкрот.

Показатель Z^B на конец 2006 г. для ООО «Сторосс-офис» равен 66,428.

По белорусской модели банкротство ООО «Сторосс-офис» не грозит.

Результаты диагностики риска банкротства ООО «Сторосс-офис»

Методы оценки вероятности банкротства	Вероятность банкротства
1. Методическое положение оценки неудовлетворительной структуры баланса	Предприятие банкрот и не восстановит свою платежеспособность в ближайшие шесть месяцев
2. Система показателей Бивера	По ряду показателей – среднее (неустойчивое) финансовое состояние. По другим показателям – кризисное финансовое положение
3. Модель Э.Альтмана	Банкротство предприятию в ближайшее время не грозит
4. Модель Лисса	Банкротство предприятию в ближайшее время не грозит
5. Модель Таффлера	Банкротство предприятию не грозит и у предприятия неплохие долгосрочные перспективы
6. Белорусская модель	Банкротство предприятию не грозит

Таким образом, полученные результаты показывают, что по результатам оценки вероятности банкротства ООО «Сторосс-офис» банкротство не грозит. Однако, если следовать действующему Методическому положению, то предприятие уже банкрот и не восстановит свою платежеспособность в ближайшие шесть месяцев. Это еще раз подтверждает обоснованность критики данного Методического положения и несовершенства действующей методики диагностики банкротства. На наш взгляд, как уже отмечалось выше, в первую очередь необходимо увеличить количество показателей, используемых для оценки вероятности банкротства предприятия. Такими показателями, например, могли бы быть показатели, предложенные А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным для рейтинговой оценки предприятия. В эту группу показателей, кроме коэффициентов текущей ликвидности и

обеспеченности собственными средствами, входят показатели ресурсоотдачи (выручки от продажи к активам) 4 рентабельность продаж (К-Т); рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (К-Т). Эти показатели характеризуют не только платежеспособность предприятия, как это принято по действующему Методическому положению, но и его деловую активность и прибыльность (рентабельность). Могут быть и другие варианты с использованием других показателей. Но в любом случае нельзя ориентироваться на 2–3 показателя. Результаты диагностики банкротства в этом случае будут необъективными. В частности, это видно по результатам, полученным для ООО «Сторосс-офис», а чтобы не допустить банкротства предприятия должна быть разработана система показателей оценки угрозы финансовой нестабильности предприятия.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.С. ГОРШЕНИНА, доц. каф. экономики и орг-ции л/х и л/н МГУЛ, канд. экон. наук,
 А.А. САВИЦКИЙ, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, канд. экон. наук,
 Ю.С. КЮРПЯ, асп. каф. экономики и орг-ции л/х и л/н МГУЛ,
 Д.В. КОТИКОВ, асп. каф. экономики и орг-ции л/х и л/н МГУЛ

asavitskiy@mgul.ac.ru

Эффективность инвестиционной деятельности предприятия во многом зависит от ее организации. Одним из наиболее рациональных путей организации инвестиционной деятельности является разработка и реализация инвестиционной политики. Таким образом, инвестиционная политика – единая высокоинтегрированная система, состоящая из

различных аспектов, неразрывно связанных между собой для достижения главной цели предприятия.

Описание «инвестиционной политики», как и любого многогранного понятия, не исчерпывается лишь простым определением. Инвестиционная политика является структурированной совокупностью нескольких взаимо-

связанных аспектов, таких как институциональный, экономический, нормативно-правовой, информационно-аналитический и другие.

Институциональный аспект инвестиционной политики представляет собой совокупность таких основных составных частей, как виды инвестиций, инвестиционный портфель, риски. В рамках институционального аспекта выделяются основные управляемые подсистемы, существующие в корпоративных инвестициях.

Нормативно-правовой аспект инвестиционной политики состоит, во-первых, из законодательных и иных нормативно-правовых актов государства, образующих юридическую основу и формирующих фискальную среду, в рамках которых корпорация формирует инвестиционную политику и осуществляет инвестиционный процесс; во-вторых, учетной политики корпорации, внутренних регулирующих документов, которые позволяют обеспечивать единый инвестиционный процесс в рамках подразделений корпорации.

Экономический аспект – совокупность экономических частей инвестиционной политики, к которым относится система экономических показателей для оценки инвестиционной политики, управление и финансирование инвестиционного процесса. В рамках экономического аспекта выделяются основные методы, критерии и цели инвестиционной политики.

Информационно-аналитический аспект инвестиционной политики представляет собой систему обработки информации, состоящую из подсистем сбора и сортировки, хранения, поиска и анализа информации. Система обработки информации является базисом оперативного информационного обмена в рамках корпоративной инвестиционной политики, позволяет оперативно реагировать на изменения в юридических основах и фискальной среде, прогнозировать экономические перспективы рынков и планировать изменения в пределах институционального аспекта и корректировать основные части экономического аспекта инвестиционной политики.

Российские предприятия всех отраслей промышленности сталкиваются с возрастающей конкуренцией. Поэтому огромное значе-

ние для каждого из них приобретает проблема формирования долгосрочных конкурентных преимуществ на целевых сегментах рынка. Основы этого закладываются путем разработки и реализации инвестиционной политики – комплекса мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости и направленных на завоевание и укрепление рыночных позиций в долгосрочной перспективе.

Содержание инвестиционной политики предприятия состоит в определении объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта. Особенности инвестиционной политики зависят от комплекса факторов, среди которых главенствуют технические, экономические, а также социальные и экологические. Таким образом, для разработки и осуществления инвестиционной политики предприятием необходимы постоянный анализ внутренней и внешней его среды для формирования потребности в инвестициях; поиск их источников; разработка и реализация инвестиционных предложений.

В зависимости от технического состояния основных фондов предприятия и его финансово-экономического положения приоритет отдается либо капиталобразующим, либо портфельным инвестициям. В условиях слабо развитого рынка предпочтение отдается капиталобразующим инвестициям. Тем не менее это не означает отказа от портфельных инвестиций. Поэтому процесс разработки инвестиционной политики предприятия сводится к формированию совокупного инвестиционного портфеля, включающего как капиталобразующие инвестиции, так и портфельные.

Главная цель инвестиционной политики предприятия заключается в формировании инвестиционного портфеля, который представляет собой диверсифицированную совокупность вложений в различные виды активов. Портфель – собранные воедино различные инвестиционные ценности, служащие инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели инвестора.

Основными принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность и доходность вложений, их стабильный

рост, высокая ликвидность. Под безопасностью понимаются неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода.

Методом снижения риска серьезных потерь служит диверсификация портфеля, т. е. вложение средств в проекты и ценные бумаги с различными уровнями надежности и доходности. Риск снижается, когда вкладываемые средства распределяются между множеством разных видов вложений. Диверсификация уменьшает риск за счет того, что возможные невысокие доходы по одному элементу портфеля будут компенсироваться высокими доходами по другому. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель множества различных элементов, не связанных тесно между собой, чтобы избежать синхронности циклических колебаний их деловой активности.

Ключевую роль в реализации инвестиционной политики предприятия играют проблема достаточности оборотных активов, механизм их пополнения и анализ эффективности использования. Оборотные средства предприятия, с одной стороны, представляют собой часть имущества, воплощенного в материально-производственных запасах, незаконченных расчетах, остатках денежных средств и финансовых вложениях. С другой стороны – это часть капитала (пассивов), авансированная в оборотные активы и обеспечивающая непрерывность процесса производства и реализации продукции (услуг, товаров).

Абсолютная потребность в оборотных средствах зависит от объема хозяйственной деятельности, условий снабжения и сбыта, и поэтому должна регулироваться. При недостатке оборотных средств или при неэффективном использовании финансовое состояние предприятия ухудшается, что непосредственно сказывается на его платежеспособности и в конечном итоге приводит к банкротству. Управление оборотными активами включает учет всех составляющих оборотных активов, анализ состояния и причин снижения оборачиваемости оборотных активов.

Анализ состояния оборотных активов, отдельных элементов (запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе, дебиторской

задолженности и т.д.), а также показателей их оборачиваемости позволяет повысить эффективность использования денежных ресурсов в текущей деятельности предприятия, определить ликвидность предприятия и выявить структуру оборотного капитала.

Оборотные средства рекомендуется поддерживать на минимальном, но в то же время достаточном уровне. Это важное условие для снижения доли наименее ликвидных элементов оборотных активов (запасов сырья и материалов, незавершенного производства). Наличие чистого оборотного капитала, выраженного разницей между оборотными активами и краткосрочными обязательствами, является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Чем выше данный показатель, тем больше у предприятий возможностей для проведения независимой финансовой политики.

В случаях, когда наблюдается уменьшение чистого оборотного капитала, изменяется соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностями по товарным операциям, можно предположить, что предприятие в значительной степени финансирует оборотные активы за счет краткосрочных банковских кредитов или средств кредиторов. Если при этом показатели оборачиваемости оборотных средств не улучшаются, то снижение величины собственных оборотных средств свидетельствует о неэффективном управлении оборотными активами и об увеличении риска в деятельности предприятия. Напротив, если предприятие поддерживает высокий уровень оборачиваемости оборотных активов, то это свидетельствует о рациональном использовании.

Снижение полного цикла оборота оборотных активов может произойти по ряду причин: за счет сокращения времени производственного процесса (периода хранения материальных запасов и готовой продукции, непосредственного снижения длительности изготовления продукта), путем ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и за счет замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Таким образом, инвестиционная политика на предприятии должна вытекать из его стратегических целей, т.е. из перспективно-

го плана экономического и социального развития, а в конечном итоге она должна быть направлена на обеспечение его финансовой устойчивости. Для того чтобы инвестиционная политика, проводимая предприятием, осуществлялась эффективно, соответствовала его стратегическим и тактическим целям, необходимо иметь четкое представление о ее содержании и порядке разработки.

Исходной базой в процессе выработки общей производственной стратегии предприятия, а также направлений инвестирования является анализ рынка.

Результаты анализа рынка позволяют выбрать направление как капиталобразующих, так и портфельных инвестиций. Как отмечалось ранее, капиталобразующие направления инвестирования прямо определяются производственной стратегией предприятия.

Для специализированных предприятий одной из основных целей является укрепление конкурентных позиций на длительную перспективу, что предполагает приоритет инвестиций в новые технологии, оборудование, материалы и в повышение качества продукции путем придания ей новых свойств.

Замыкающей стадией формирования инвестиционной политики является анализ влияния реализации инвестиционной политики на финансовые результаты работы предприятия на перспективу.

При разработке инвестиционной политики на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на выполнение стратегических планов и достижение финансовой устойчивости;
- учет инфляции и факторов риска;
- экономическое обоснование инвестиций, формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование реализаций по важности и последовательности исходя из ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ, ПРЕДОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ОБЩИЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.Е. ЕГОРОВА, *соискатель каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ*

tegorova@mgul.ac.ru

Инвестиционная политика в лесопромышленном комплексе основана на реализации стратегических направлений развития лесного сектора экономики до 2016 г. Стратегическим направлением технической политики развития лесного сектора экономики принято считать опережающее развитие перерабатывающих производств (механической, химико-механической, химической переработки) в районах основных лесозаготовок.

Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления реализации инвестиций, от которых зависит эффективное развитие производства и эконо-

мики, рациональное использование всех природных, трудовых и материальных ресурсов. Таким образом, важным направлением инвестиционной политики на современном этапе являются меры государственной поддержки в виде льготного налогообложения предприятий при условии направления ими прибыли на реальные инвестиции. В число основных задач перспективного развития лесопромышленного комплекса должно входить расширение внебюджетных источников финансирования и привлечение частных (отечественных и зарубежных) инвестиций в экономику предприятий на основе дальнейшего совершенс-

твования нормативно-законодательной базы и государственной поддержки эффективных инвестиционных проектов.

Однако именно улучшение инвестиционной деятельности и политики зависит от положения экономики всей страны, на что и необходимо направлять усилия государства, всех отраслей, предприятий и общества в целом, снижая уровень инфляции, совершенствуя систему налогообложения, создавая возможности для привлечения иностранного капитала, особенно в условиях гиперинфляции.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность. Следует различать инвестиционную политику государства, региональную и отраслевую инвестиционную политику, инвестиционную политику предприятия. Все они взаимосвязаны, но определяющей является государственная инвестиционная политика (рисунок), поскольку она создает цивилизованные «правила игры» в инвестиционной сфере и способствует активизации инвестиционной деятельности на региональном, отраслевом и микроуровне.



Рисунок. Взаимосвязь видов инвестиционной политики

Инвестиционная политика государства – комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством, по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Инвестиционная политика характеризуется целью, задачами и механизмом их реализации.

Цель инвестиционной политики государства – реализация стратегического плана

экономического и социального развития страны, активизация инвестиционной деятельности для подъема отечественной экономики и повышения эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики государства определяются в соответствии с целью и экономической ситуацией в стране. К ним можно отнести:

- выбор и поддержку развития отдельных регионов и отраслей экономики;
- поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- обеспечение сбалансированного развития отраслей экономики;
- реализацию программы жилищного строительства в регионах;
- стимулирование развития экспортных производств;
- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции;
- создание механизмов перераспределения внутренних инвестиционных ресурсов из сырьевых отраслей в обрабатывающую промышленность для модернизации и формирования современной структуры экономики и др.

На уровне государства экономические процессы инвестиционной сферы во многом определяют общую экономическую ситуацию: динамику производства и инфляции, формирование и удержание рыночно ориентированной и индустриальной Россией в своих границах зоны стабильности, становление в России постиндустриального общества на основе высокоразвитой экономики и зрелого финансового рынка, постепенная интеграция с европейским миром. Поэтому рациональная стратегия и политика по привлечению необходимого объема инвестиций в экономику РФ и прежде всего в ее реальный сектор становятся решающим фактором обеспечения стабильных, с последующим ускорением, темпов экономического развития.

Региональная инвестиционная политика – система мер, осуществляемых на уровне региона, способствующих привлечению инвестиционных ресурсов и определению направлений наиболее эффективного использования в интересах жителей региона и ин-

весторов. Инвестиционная политика в каждом регионе имеет особенности, обусловленные экономической и социальной политикой региона, величиной производственного потенциала, географическим местонахождением, природно-климатическими условиями и др.

Целью региональной инвестиционной политики является подъем экономики, повышение эффективности и обеспечение самофинансирования развития региона.

Задачи региональной инвестиционной политики:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- поддержка инвестиций органами самоуправления;
- обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка в общеэкономический;
- создание условий для привлечения инвестиционных ресурсов в регион;
- формирование инвестиционной открытости и привлекательности региона, его инвестиционного имиджа.

Отраслевая инвестиционная политика – совокупность действий, направленных на реализацию следующих *целей*:

- выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей экономики;
- государственная структурная и промышленная политика;
- экономическая и оборонная безопасность страны;
- ускорение научно-технического прогресса.

Инвестиционная политика предприятия – система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость инвестиций в *целях* обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности продукции. При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо предусмотреть:

- достижение экономического, научно-технического и социального эффектов от предполагаемых мероприятий;

- получение предприятием максимальной прибыли на вложенный капитал при установленном объеме инвестиций;

- рациональное использование инвестиций на реализацию неприбыльных инвестиционных проектов (социальных, экологических и т.п.);

- минимизацию инвестиционных рисков реализации отдельных проектов;

- обеспечение ликвидности инвестиций и др.

Инвестиции играют весьма важную роль и имеют высокую практическую значимость в экономике настоящего времени, поскольку определяют уровень технической основы и материального производства, способствуют решению сложнейших проблем по обеспечению расширенного воспроизводства в стране как на макро-, так и на микроуровне.

Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важнейших функций, без которых невозможно развитие экономики страны. *Функции инвестиций на макроуровне (на уровне государства)*: осуществление политики расширенного воспроизводства; ускорение НТП; улучшение качества и обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции; структурная перестройка общественного производства и сбалансированное развитие всех отраслей народного хозяйства; создание необходимой сырьевой базы промышленности; решение социальных проблем; охрана окружающей среды; обеспечение обороноспособности государства и др. *Функции инвестиций на микроуровне (на уровне предприятий)*: расширение и развитие производства; повышение технического уровня производства; обновление основных средств; предотвращение чрезмерного морального и физического износа основных фондов; внедрение более совершенной технологии и новых материалов; повышение качества и ассортимента продукции; обеспечение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках; совершенствование управления производством и предприятием; осуществление природоохранных мероприятий и др. Таким образом, функции инвестиций на уровне хозяйствующего субъекта отражают снижение себестоимос-

ти продукции, повышение прибыли и рентабельности предприятия, конкурентоспособности, вложения средств в ценные бумаги, в строительство, вследствие чего увеличение регулярных поступлений в государственный бюджет, что должно являться одним из традиционных источников инвестиций. Поэтому функционирование экономической системы в целом обуславливается инвестиционной зависимостью развития экономики как на уровне хозяйствующих субъектов рынка, так и на государственном уровне в современных условиях в связи с развитием рыночных отношений в экономике РФ.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что в условиях глобализации экономики конкурентоспособными на мировом рынке оказываются лишь те хозяйствующие субъекты, которые ведут интенсивную инвестиционную и инновационную деятельность, систематически осваивают последние научно-технические достижения, позволяющие снижать издержки производства и повышать производительность труда.

Благодаря использованию инвестиций обеспечивается инновационный путь развития (отдельного предприятия, отраслевого производства), в том числе повышается технический уровень и качество продукции. К примеру, обеспечение высокого качества и потребительских свойств товаров в лесопромышленном производстве предполагается достичь за счет внедрения новейших образцов машин и оборудования и современных прогрессивных ресурсосберегающих технологий.

Внедрение программных мероприятий невозможно без привлечения инвестиций в основной капитал лесопромышленного комплекса. Доступным инвестиционным механизмом является передача участков лесного фонда в концессию и залог права аренды, которые создают условия для привлечения инвестиций, в том числе и иностранных.

На развитие лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности до 2015 года потребность в инвестициях составит до 7 млрд долл. при росте объемов производства по лесозаготовке в 2,4 раза, по деревообработке мощности возрастут в 3,5 раза.

Таким образом, устойчивый рост инвестиций на основе мобилизации новых источников финансовых ресурсов, создание инвестиционно ориентированной экономической среды и формирование инновационных мотиваций у субъектов экономики окажет положительное влияние на качественные характеристики воспроизводства основных фондов, уровень инноваций и технологическое развитие реального сектора экономики.

С целенаправленным использованием денежных средств связана деятельность инвестиционного фонда. Как отмечает Быстрицкая Т. в статье «Первый год работы инвестиционного фонда – первые проекты», он придерживается цели – стимулировать реализацию крупных инфраструктурных и инновационных проектов, которая достигается не путем получения льгот или преференций, а с помощью механизмов частно-государственного партнерства, когда власть и бизнес совместно вкладывают средства в наиболее значимые и дорогостоящие проекты, вместе несут риски и владеют создаваемыми объектами.

Создание фонда вовсе не предполагает вытеснения частных инвестиций государственными, поскольку обязательным условием предоставления средств из инвестиционного фонда является безубыточность инвестируемого проекта и наличие частных инвестиций. Большая часть вложений в рыночной экономике должна идти со стороны бизнеса, ввиду того что частный инвестор намного эффективнее государства, так как только частные инвестиции являются основой долгосрочного экономического роста. Ведущей же задачей государства является создание и защита рыночных «правил игры» для инвесторов и «вступление в игру» тогда, когда рынки дают сбой. В настоящее время властям приходится брать часть финансирования на себя, так как реализация большинства крупномасштабных проектов, таких как строительство дорог, портов, обустройство территорий, разработка и внедрение инновационных технологий, невозможна силами только государства или только бизнеса.

Таким образом, частногосударственное партнерство является достаточно распро-

страненным способом реализации проектов, имеющих общегосударственное значение, когда государство действует не вместо бизнес-структур, а вместе с ними.

В настоящее время отобрано несколько инвестиционных проектов для предоставления государственной поддержки из средств инвестиционного фонда, в том числе некоторые из них:

1) комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в Нижнекамске;

2) создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области;

3) строительство скоростной автомобильной магистрали Москва – Санкт-Петербург на участке 15–58 км;

4) строительство нового выхода на московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва – Минск;

5) строительство платной автодороги Краснодар – Абинск – Кабардинка;

6) строительство платной автодороги М-4 «Дон» Москва – Новороссийск на участке 21–117 и 330–464 км;

7) строительство и реконструкция объектов водоснабжения и водоотведения в Ростове-на-Дону и на юго-западе Ростовской области.

Проекты реализуются в форме софинансирования, когда государство вкладывает средства в создание транспортной и энергетической инфраструктуры, необходимой для реализации проекта (строительство участков автомобильных и железных дорог, линий электропередач, мостов, сохраняемых в государственной собственности), а бизнес – в строительство промышленных объектов. Данный механизм повышает инвестиционную активность и экономический рост: проекты позволят привлечь в экономику дополнительные денежные средства и создать новые рабочие места. Часть денежных средств поступает в бюджеты субъектов федерации в качестве налоговых поступлений.

Таким образом, инвестиционная деятельность является важнейшим залогом успешного развития экономики любой страны. Развитие общества требует постоянного

количественного и качественного роста производительных сил. Воспроизводственный процесс поддерживается стабильным притоком новых основных и оборотных средств, использованием достижений научно-технического прогресса, дающих неуклонное возращание эффективности общественного производства. Благополучие людей строится на создании и реализации социальных программ. Решение всего комплекса таких задач невозможно без привлечения инвестиций.

Достаточные объемы инвестиций сегодня значительно ускоряют темпы экономического развития предприятий, а совершенствование экономического механизма управления инвестициями, включая вопросы экономического анализа – оценки эффективности инвестиционных проектов – еще более улучшает ситуацию. Следует учитывать то обстоятельство, что для успеха инвестиционных вложений необходимо владеть научно-методологическими разработками, которые позволяли бы достаточно точно оценить эффективность инвестиционных проектов и принять обоснованное управленческое решение по их реализации.

В заключение можно сказать, что эффективное развитие экономики в целом и лесопромышленного комплекса в частности, как и других секторов российской экономики, во многом зависит от состава структуры, направлений реализации инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. Савчук, Т.К. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособие / Т.К. Савчук. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 196 с.
2. Фетищева, З.И. Экономические основы деятельности лесопромышленных предприятий: учеб. пособие для студентов специальности 260100 / З.И. Фетищева, Н.Н. Негина, Т.В. Рыжкова. – М.: МГУЛ, 2003. – 461 с.
3. Кучарина, Е.А. Инвестиционный анализ / Е.А. Кучарина. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.
4. Староверова, Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. – М.: КНОРУС, 2006. – 312 с.
5. Быстрицкая, Т. «Первый год работы инвестиционного фонда – первые проекты» по материалам сайта – <http://www.bujet.ru/news/detail.php?ID=8501>.

ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.Б. ЕЖОВА, *асп. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

Малый бизнес, несмотря на трудности, развивается и становится важным экономическим фактором. С ростом числа малых предприятий решается проблема создания новых рабочих мест, отечественный рынок товаров и услуг становится более насыщенным, увеличиваются поступления налогов в бюджет.

Федеральный, региональные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства – это ядро системы государственной политики в области малого бизнеса. Деятельность фондов способствует мобилизации финансовых ресурсов, их эффективному использованию на конкурсной основе с целью выполнения государственных программ, формированию необходимой инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, а также подготовке менеджеров.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства образован Постановлением Правительства РФ № 1184 от 04.12.1995 г. в соответствии с Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» на базе Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции при Государственном комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур.

Федеральный фонд по статусу и возможностям является уникальной государственной организацией, осуществляющей финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации. Целью деятельности фонда является финансовое обеспечение Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства, участие в финансировании региональных программ, а также проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства.

Фонд осуществляет деятельность по следующим основным направлениям:

– содействие формированию рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции путем привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов для реализации программ, проектов и мероприятий в области малого предпринимательства;

– участие в разработке, проведении экспертизы, конкурсном отборе и реализации федеральных, региональных, отраслевых и муниципальных программ развития и поддержки малого предпринимательства, проектов, демонополизации экономики, развития конкуренции, насыщения товарного рынка и создания новых рабочих мест;

– осуществление финансовой поддержки инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;

– содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций, кредитов для реализации приоритетных направлений деятельности по развитию малого предпринимательства;

– участие в формировании инфраструктуры рынка, обеспечивающей равные условия и возможности для осуществления деятельности в области малого предпринимательства.

Финансово-инвестиционная поддержка малого предпринимательства осуществляется Фондом по следующим направлениям:

– финансирование Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, региональных и отраслевых программ, проектов в области поддержки и развития малого предпринимательства;

– создание системы гарантийных механизмов;

– практическая апробация условий и механизмов привлечения дополнительных

средств для финансовой поддержки малого предпринимательства;

- участие в финансировании (кредитовании) высокоэффективных проектов, реализуемых субъектами малого предпринимательства;
- содействие развитию лизинга;
- реализация программ микрофинансирования через региональные фонды;
- финансирование мероприятий на безвозвратной основе (создание и развитие объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, системы информационного обеспечения, научно-методическое и кадровое обеспечение, издательская деятельность, проведение форумов, конференции, совещаний, конкурсов, выставок, ярмарок, научно-исследовательских работ и др.).

За фондом закреплена функция привлечения и размещения финансовых средств. Региональная администрация берет на себя основные риски использования ассигнованных средств. Региональный фонд осуществляет непосредственную реализацию программ и проектов на местах. Это позволяет эффективно решать проблему обеспечения займов для малых предприятий, как правило, не имеющих достаточного имущества для залога.

Эта схема объединения усилий и разделения ответственности принята в мировой политике, она позволяет минимизировать риски, более рационально использовать средства на поддержку малого предпринимательства, одновременно облегчая доступ предприятиям в регионах к финансовым ресурсам.

Как показывает опыт, непременным условием успешного развития малого предпринимательства является его всесторонняя и стабильная государственная поддержка, в основе которой лежит эффективное законодательство, включающее, наряду с прочим, эффективный механизм реализации.

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» принят в 1995 г. Несмотря на декларативность ряда норм, он продолжает оставаться своеобразной «конституцией» малого предпринимательства.

К полномочиям органов государственной власти РФ в области государственной

поддержки малого предпринимательства могут быть отнесены следующие:

- определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки малого предпринимательства;
- установление критериев отнесения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого предпринимательства;
- проведение анализа состояния малого предпринимательства и эффективности применения мер по его государственной поддержке, подготовка прогнозов развития малого предпринимательства;
- разработка и реализация федеральных целевых программ государственной поддержки малого предпринимательства;
- осуществление контроля и надзора за соблюдением законодательства в области государственной поддержки малого предпринимательства;
- определение расходов на государственную поддержку малого предпринимательства при формировании федерального бюджета;
- регулирование и защита прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства;
- установление льгот для субъектов малого предпринимательства по федеральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды РФ;
- организация государственного статистического наблюдения за состоянием и развитием малого предпринимательства;
- обеспечение участия субъектов малого предпринимательства в реализации федеральных государственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ (оказании услуг) для федеральных государственных нужд;
- содействие выставочно-ярмарочной деятельности в целях продвижения продукции на межрегиональные и международные рынки и др.

К полномочиям органов государственной власти субъектов РФ в области государственной поддержки малого предпринимательства могут быть отнесены следующие:

– разработка и реализация региональных программ поддержки малого предпринимательства и их финансовое обеспечение;

– участие в реализации федеральных целевых программ поддержки малого предпринимательства в субъектах РФ;

– создание организационно-правовых, финансовых и экономических условий для развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на территории субъектов РФ;

– оказание содействия органам местного самоуправления в области государственной поддержки малого предпринимательства.

Субъекты РФ в соответствии со своими полномочиями могут применять дополнительные меры по поддержке малого предпринимательства за счет собственных средств.

Ключевым вопросом в сфере государственной поддержки малого предпринимательства является четкое определение субъектов малого предпринимательства. Действующий закон в этом смысле содержит достаточно противоречивые нормы.

В соответствии со ст. 3 Закона о малом предпринимательстве под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности – 100 чел.;
- в строительстве – 100 чел.;
- на транспорте – 100 чел.;
- в сельском хозяйстве – 60 чел.;
- в научно-технической сфере – 60 чел.;
- в оптовой торговле – 50 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

Из данного определения логически вытекает, что из всех форм коммерческих организаций субъектами малого предпринимательства могут быть только общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью, поскольку хозяйственные товарищества имеют не уставный, а складочный капитал (п. 2 ст. 73 и п. 2 (4) ст. 85 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК); в акционерном обществе уставный капитал разделен не на доли, а на определенное число акций (ст. 96 ГК); в производственном кооперативе имущество разделено на паи его членов (ст. 109 ГК); унитарные предприятия (основанные как на праве оперативного управления, так и на праве хозяйственного ведения) создаются одним учредителем, государственным органом либо органом местного самоуправления (ст. 114, 115 ГК).

В связи с этим представляется целесообразным распространить действие законодательства о малом предпринимательстве также на хозяйственные товарищества, на акционерные общества и производственные кооперативы. Необходимо также исключить из определения субъекта малого предпринимательства положение о том, что доля участия общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале субъекта малого предпринимательства не должна превышать 25 %.

При разработке и систематизации законодательства о поддержке малого предпринимательства нельзя обойти вниманием существующие исследования в этой области, которые производились наряду с прочими и неправительственными организациями. Особый интерес представляют материалы, разрабатываемые под эгидой ТАСИС – организации, уделяющей весьма значительное внимание вопросам развития и поддержки малого и среднего бизнеса. Ниже приведены рекомендации по проблемам государственной поддержки малых предприятий:

Малые предприятия, которые в силу своей гибкости и приспособляемости играют определяющую роль в создании новых технологий и рабочих мест, испытывают трудности в привлечении средств на инвестиционные потребности как краткосрочные, так средне- и долгосрочные.

Российские банки мало заинтересованы в малых предприятиях в связи с высокой

степенью риска и незначительностью занимаемых сумм. С другой стороны, профессиональные объединения пока что плохо организованы и еще не создали обществ взаимного поручительства.

Федеральный закон «О поддержке малого предпринимательства» предусматривает создание фондов поддержки на федеральном и региональном уровнях. Однако эти фонды располагают ограниченным бюджетом и ориентируются пока в основном на прямые формы поддержки (льготные кредиты, субсидии).

Государство побуждает банки и лизинговые компании предоставлять финансирование малым предприятиям, частично гарантируя эти инвестиции. Без этого вмешательства кредиты либо не предоставлялись бы вовсе, либо предоставлялись под такой процент, который поставил бы предприятие, получившее кредит, в трудное положение.

В отсутствие гарантийного фонда банки вынуждены переносить стоимость риска на кредитный процент через увеличение процентной ставки по займам, предоставленным в отчетный период, чтобы покрыть общую

сумму потерь, которые они понесут в случае судебных разбирательств по этим займам.

Эту стоимость, таким образом, частично принимает на себя государственный гарантийный фонд так, чтобы оставшаяся стоимость риска была приемлема и для банков, и для предприятий. Субсидии, которые государство предоставляет таким образом, в принципе намного меньше, чем бюджетная выгода, извлекаемая государством из ожидаемого экономического развития предприятий, получивших инвестиции.

В этих партнерских отношениях между государством и банками государственная поддержка играет стимулирующую роль, но не подменяет собой банковскую систему.

Библиографический список

1. Коршунов, Н.М. Предпринимательское право / Н.М. Коршунов, Н.Д. Эрлашвили, П.В. Алексий. – Московский университет МВД России: Фонд содействия правоохранительных органов «Закон и право». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Губин, Е.П. Предпринимательское право: практический курс / Е.П. Губин, П.Г. Лахно. – М.: Юристъ, 2007. – 430 с.

ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Е.В. ЖИДКОВА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Экономический потенциал лесопромышленного комплекса в стратегическом отношении для России очень велик. Однако объем инвестиций в лесопромышленный комплекс недостаточен. На ограниченное привлечение инвестиционного капитала в лесопромышленный комплекс оказывает влияние ряд факторов, а именно:

- неразвитость транспортной инфраструктуры;
- недостаточность энергетических ресурсов;
- отсутствие квалифицированных менеджеров;
- труднодоступность мест заготовки и переработки;

- отсутствие четкой государственной политики в области лесного хозяйства;
- отсутствие строительства новых лесопромышленных комплексов;
- неразвитость отечественного машиностроения для лесной промышленности;
- зависимость лесопромышленных комплексов от импортного оборудования и техники;
- отсутствие заделов по НИОКР лесопромышленного комплекса;
- недостаточное привлечение иностранного капитала в деревообрабатывающую отрасль;
- запоздалое укрупнение вертикально интегрированных холдингов, таких как Брат-

сккомплексхолдинг, Соликамский ЦБК, Котласский ЦБК;

– недостаточность диверсифицированных структур и капитала.

Управляющие компании, такие как «Pim pulp enterprise», «Гигант» и «Континентальинвест», надстраиваются над крупными холдингами, разрабатывают и реализуют инвестиционную политику. Одновременно они включают и банки, которые способствуют проработке инвестиционных проектов, координируют взаиморасчеты. Положительным моментом является повышенный интерес российских финансово-промышленных групп, таких как «Альфа-групп», «Базовый элемент», «Северсталь» и др.

В результате рыночных реформ резко уменьшились объемы государственного финансирования национальной экономики. Лесопромышленный комплекс получает недостаточную финансовую поддержку из бюджета, а ограничение капитала не позволяет поглощать другие хозяйства и идти на укрупнение с целью внедрения современных технологий.

В таких условиях основными источниками финансирования становятся прибыль предприятий, амортизационные отчисления и портфельные инвестиции. Однако в условиях экономического спада и жесткой денежно-кредитной политики эти внутренние источники очень ограничены. Поэтому российские компании испытывают потребность в финансировании со стороны иностранных партнеров, в том числе через прямые и портфельные инвестиции.

Предприятия российского лесопромышленного комплекса стараются решить все проблемы с помощью собственных средств (прибыли и амортизации) и недостаточно используют возможности привлечения заемных средств и инструментов фондового рынка. В зарубежных странах, напротив, заемный и привлеченный капитал вовлекается в лесопромышленную отрасль, в развитие бытовой и производственной инфраструктуры, завоевание зарубежных рынков, строительство новых предприятий и поглощение других компаний. Заемный капитал привлекают через кредиты, привлеченный капитал – через выпуск акций, облигаций и других ценных

бумаг. Таким образом, западные инвесторы вкладывают средства только в крупномасштабные проекты лесопромышленного комплекса, а в России типичны мелкие проекты, не решающие проблемы ее развития.

Инвестиции в основной капитал лесопромышленного комплекса в 2003 г. составили только 1,4 % от общего объема инвестиций в российскую экономику, а иностранные – всего 2 % от общих иностранных инвестиций.

Инвесторов привлекают в Россию огромная емкость внутреннего рынка товаров и услуг, наличие богатейших запасов невозобновляемых природных ресурсов, накопленный большой научно-технический потенциал, относительно дешевая и квалифицированная рабочая сила, недооцененность акций ряда российских предприятий, высокий уровень доходности вложений. Зарубежные компании стремятся максимально реализовать возможности российского рынка, обеспечить надежные конкурентные позиции на этом рынке, использовать отечественные финансовые инструменты для диверсификации инвестиционных портфелей в целях минимизации рисков.

Около половины общей суммы иностранных инвестиций в российскую экономику, в том числе 42,9 % прямых и 20,4 % портфельных вложений, принадлежит европейским странам: Великобритании, Германии, Нидерландам, Франции и Швейцарии. Япония по общей величине вложений вообще не входит в первую десятку стран-инвесторов России, а по объему прямых инвестиций (2,4 %) занимает лишь седьмое место.

В числе основных инвесторов страны и территории, имевшие режим оффшорных зон. Это Кипр и принадлежащие Великобритании Виргинские острова. Кипр занимает по общей величине инвестиций второе место, по прямым вложениям – третье и по портфельным – первое место. Суммарная доля Кипра и Виргинских островов по общему объему инвестиций составляет 15,4 % и по прямым инвестициям – 16,3 %.

По данным на начало 2007 г., из общей суммы накопленных в экономике России иностранных вложений прямые инвестиции составили 87,8 млрд долл. (44,4 %), а портфельные – 4,2 млрд долл. (2,1 %). Накопленные в Рос-

сии к началу 2007 г. иностранные инвестиции принадлежат в основном первой пятерке стран-инвесторов: Кипр (22,6 % общей суммы), Нидерланды (16,4 %), Люксембург (16 %), Германия (8,6 %), Великобритания (8,2 %).

За 1995–2006 гг. из всего объема вложений, поступивших в Россию от иностранных инвесторов, на инвестиции, осуществленные зарубежными предпринимателями через российский фондовый рынок, включая приобретение акций, пришлось менее 6 % и на прямые инвестиции – 27,2 %. Свыше 70 % этой суммы составили так называемые «прочие инвестиции», к которым относятся торговые кредиты, предоставленные нерезидентами российским организациям, прирост просроченной задолженности по отношению к зарубежным кредиторам, увеличение принадлежащих иностранцам средств на текущих и депозитных счетах в российских банках. Столь высокая доля подобных вложений не может свидетельствовать о достаточно эффективном характере использования совокупного объема иностранных инвестиций.

Общая величина поступления иностранных инвестиций по отношению к ВВП России при пересчете в доллары США по официальному курсу на конец года имеет тенденцию к увеличению, а прямых иностранных инвестиций – к снижению (таблица).

По масштабам использования зарубежных инвестиций Россия существенно отстает от стран Центральной и Восточной Европы. Размер прямых иностранных вложений на душу населения с 1990 по 2005 г. в России не достигал 200 долл., что составляло лишь 1/10 соответствующего показателя в европейских странах. Это ниже самых низких показателей в притока прямых иностранных инвестиций по итогам 2007 г. – Венгрии, Польши, а также Китая – 2,7 % ВВП.

Т а б л и ц а

Приток иностранных инвестиций в Россию по сравнению с российским ВВП, %

Показатель	2000 г.	2002 г.	2004 г.	2006 г.
Доля иностранных инвестиций в ВВП	4,2	5,8	6,6	5,4
Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП	1,7	1,2	1,5	1,3

Данные об отраслевой структуре зарубежных прямых и портфельных инвестиций в сумме за 1995–2005 гг. свидетельствуют о том, что иностранный капитал отдает явное предпочтение тем отраслям российской экономики, которые характеризуются низкой капиталоемкостью, обеспечивают быструю отдачу и высокую норму прибыли либо продукция которых пользуется высоким и устойчивым спросом на мировом рынке. В составе прямых инвестиций в России первое место занимали вложения в топливную промышленность (добыча топливно-энергетических полезных ископаемых плюс производство кокса и нефтепродуктов – 45,8 %), второе – торговля и общественное питание (11,4 %), третье – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (9,3 %). В первую пятерку входила группа отраслей, включающая финансы, кредит, страхование и транспортная отрасль. Доля машиностроения уменьшилась с 2002 г. к 2007 г. с 4,5 % до 2,4 % от общей суммы прямых инвестиций, сельское хозяйство составляет не более 0,5 %.

Отличительными признаками международных инвестиционных проектов являются дороговизна и сложность, связанные с технологическими параметрами и нормативно-правовыми актами. Инвестиционный проект затрагивает интересы не только отдельных участников, но и всего общества в целом. Он представляет собой обоснование экономической целесообразности объема и сроков осуществления капиталовложения, что предусматривает подготовку необходимой проектно-сметной документации, разработанной в соответствии с законодательством РФ, использование утвержденных в установленном порядке стандартов (норм и правил), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Реализацию инвестиционного проекта можно разделить на четыре фазы: предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную, ликвидационную.

На каждом этапе необходимо определить потребность в финансовых ресурсах. По данным многих ученых РФ, стоимость работ по окончательной формулировке и оценке проекта для малых предприятий составляет

до 3 %, для крупных – до 1 % от общей стоимости проекта. По среднестатистическим данным, в процентном соотношении структура затрат составляет на прединвестиционную фазу – 3 %, планирование – 5, проектирование – 20, строительство и ввод в эксплуатацию – 60, завершающая фаза – 12 %.

Составляя бизнес-план инвестиционного проекта, необходимо руководствоваться отечественными и международными стандартами, в частности методикой, предлагаемой ЮНИДО.

Рассматривая финансирование инвестиций, необходимо различать источники и методы финансирования инвестиций. Источники финансирования инвестиций – это денежные средства и другие активы, используемые в качестве инвестиционных ресурсов. Методы финансирования инвестиций – это способы привлечения инвестиционных ресурсов на договорной, нормативно-законодательной основе, предполагающие соблюдение интересов одной из сторон либо коллективные интересы.

На практике наиболее популярными методами являются самофинансирование, кредитное финансирование, государственное (бюджетное) и смешанное финансирование.

Самофинансирование предполагает использование чистой прибыли на развитие производства. Объем амортизационных отчислений зависит от структуры внеоборотных активов (они увеличиваются с ростом удельного веса активной части основных производственных фондов), способа начисления амортизации и амортизационной политики предприятия.

Средства федерального бюджета направляются на финансовую поддержку высокоэффективных проектов на конкурсной основе и на частичное или полное финансирование федеральных инвестиционных программ. Срок окупаемости высокоэффективных инвестиционных проектов не должен превышать 2 лет. При этом заемщик должен вложить 20 % собственных средств. Бюджетное финансирование направляется преимущественно на первостепенные потребности социальной сферы – жилищное и муниципальное строительство, здравоохра-

нение, культуру, науку (80 % средств, заложенных в бюджете на инвестиционные цели) и только 20 % направлены на отечественные и иностранные инвестиции по производству товаров, работ и услуг.

Избежать рискованности инвестиций совсем невозможно, но существуют механизмы, позволяющие снизить риск, кроме того, сложно сбалансировать доходность и риск инвестиционного проекта. Уровень риска и степень ответственности зависят от объема вложений в инвестиционный проект. Самым опасным является риск, ведущий к банкротству. Защита инвестиций от рисков должна осуществляться путем всестороннего анализа рискованности проектов и страхования инвестиционных сделок. Однако даже при наличии положительных расчетных показателей на стадии реализации (внедрения) инвестиций может оказаться, что на их результативность окажут влияние неучтенные риски.

Методы чувствительности в инвестиционном проекте используются для выявления риска и оценки его размеров. Наиболее простым является метод анализа чувствительности к экономическим изменениям. В отличие от других методов он не требует специальной профессиональной подготовки и наличия систематической информационно-аналитической базы. Этот метод предусматривает выявление влияния различных варьирующих факторов на конечный финансовый результат.

Мировая практика финансового менеджмента предлагает ряд методов анализа рисков эффективности инвестиционных проектов. Наиболее распространенными являются метод корректировки нормы дисконта; метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности); анализ чувствительности критериев эффективности; метод сценариев. Они используются на этапе планирования, а иногда и регулирования, если возникает риск, влияющий на конечные результаты внедрения инвестиционных проектов.

Важным элементом анализа чувствительности инвестиционных проектов является выбор факторов, влияющих на чистый приведенный доход, внутреннюю норму прибыли, дисконтированный срок окупаемости, индекс рентабельности.

При анализе этих факторов особое внимание уделяется чувствительности чистой дисконтированной стоимости (NPV), где определяющую роль играют первоначальные инвестиции, денежные потоки доходов и расходов проекта и ставка дисконтирования. Принимать решение по одному показателю эффективности инвестиционного проекта, в частности по NPV, нельзя. Принятие к реализации инвестиционного проекта зависит от цели и задачи инвестора. Расчет чувствительности отражает наиболее чувствительные показатели к изменению эффективности инвестиционного проекта.

Инвестор может преследовать цель повышения конкурентоспособности, завоевания большей доли рынка, решения проблемы качества выпускаемой продукции. Во всех случаях наличие дополнительных расчетов, прогнозов будет способствовать уменьшению риска и увеличению доходности инвестированного объекта.

Таким образом, лесопромышленный комплекс нуждается в большом объеме инвестиций на модернизацию и развитие производства. Решить эту проблему только за счет собственных средств и бюджетных ас-

сигнований не удастся. Иностранные инвесторы отдадут предпочтение инвестиционным проектам с низкой капиталоемкостью, быстрой отдачей и высокой нормой прибыли. В этих условиях качественная подготовка лесопромышленных инвестиционных проектов с детальным изучением вопросов финансового обеспечения, рискованности вложений и прогнозной оценкой бизнес-идеи должна сделать вложения в лесопромышленный комплекс более привлекательными для иностранных инвестиций.

Библиографический список

1. Диденко, Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ / Н.И. Диденко. – СПб.: Питер, 2004. – 560 с.
2. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. – М.: Росстат, 2004. – С. 612.
3. Россия в цифрах: краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2007. – С. 422.
4. Смыслов, Д.В. Иностранный капитал на фондовом рынке России / Д.В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2008. – № 1. – С. 17–27.
5. Щиборщ, К.В. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов / К.В. Щиборщ // Финансовый менеджмент, 2004. – № 4. – С. 94.
6. Янковский, К.П. Инвестиции / К.П. Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ МЕБЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

А.М. КАТЕРИНИЧ, *асп. ВГЛТА*

vglta@vglta.vrn.ru

Экономические проблемы современных мебельных предприятий малых и средних масштабов, относящиеся к организационной сфере, являются одним из основных препятствий дальнейшего развития хозяйствующих субъектов деревообрабатывающей отрасли. В ранг первоочередных возводятся задачи корректного составления планов, контроля и регулирования на различных временных отрезках, причем особый интерес представляет оперативный сегмент управленческого «поля», включающего также стратегический (более высокого порядка) и технологический (соответственно более низкого порядка) уровни.

Под современным мебельным предприятием подразумевается хозяйственная единица, применяющая наиболее передовые технологии и методы организации труда и работы с клиентурой, что означает [1]:

– предприятие работает по принципу «все для клиента», обеспечивая максимальное разнообразие ассортимента продукции, простоту выбора сочетаний и достаточную гибкость компоновки изделий;

– продукция производится по сложно-составным индивидуальным заказам, формируемым на этапе приема заявки потенциального потребителя и затем проецируемым на

производственные планы подразделений, т.е. производство является дискретным;

- технологическое оборудование позволяет осуществлять отдельные операции технологического цикла (ТЦ) и отрезки его цепочек в полуавтоматическом или автоматическом режиме.

Оперативное управление дискретным производством предполагает решение на различных уровнях целого блока типовых задач: оперативно-календарного планирования; оптимизации производственных процессов; контроля и диспетчеризации выполнения сформированных ранее планов.

Проблематичным решение этих задач делает не только недостаток опыта отечественных управленцев (показательная модель стала активно применяться менее 20 лет назад), но и подчас не соответствующие современной технологической «начинке» предприятия методы и инструментарий управления. Практическую апробацию прошли различные модели и стандарты зарубежных производителей мебели, был сделан серьезный шаг вперед, но утверждать, что плановые системы, в частности их оперативный сегмент, функционируют на уровне «мировых стандартов», пока преждевременно.

Наиболее «популярным» в настоящее время является западный стандарт ERP (Enterprise Resource Planning), на который, как правило, ориентируются разработчики корпоративных информационных систем как на базовую систему организации финансово-хозяйственной деятельности предприятий. ERP предполагает пересмотр устоявшихся схем взаимодействия структурных подразделений и построение СОУДП по новым стандартам. Эффективность этой парадигмы подтверждена опытом внедрения на зарубежных предприятиях аналогичной ориентации, однако сложность переноса западных новинок на фундамент отечественной промышленности не позволяет считать установку ERP-систем окончательным и достаточным решением.

Перечень недостатков, обычно выявляемых при анализе функционирования производств, поддерживающих показательную производственно-учетную модель с применением ERP-технологий, достаточно обширен:

- нерациональность управления объемом незавершенного производства;

- отсутствие сбалансированности соотношения требуемых и имеющихся ресурсов;

- низкая эффективность внутрицехового управления;

- хроническая недогрузка используемого оборудования;

- недостаточная информированность высшего руководства о ситуации на местах.

Возникающие проблемы в первую очередь связаны с ограниченностью понимания управленцами самой сути ERP-системы: обеспечивая контроль за финансовыми потоками, поддержанием ресурсной базы, данная модель не в состоянии (да и не должна) увязывать высокоуровневую деятельность стратегического характера (возлагаемую на ERPS) с оперативным календарным планированием, входящим в относительно обособленный производственный блок. Периоды реагирования на изменение внешних условий в последнем на порядок ниже, чем на уровне, непосредственно контролируемом ERPS. Планирование в большинстве таких систем ведется на основе старого стандарта MRPII без учета текущей загрузки данного оборудования и состояния обработки изделий. Любой детальный ERP-план будет практически невыполнимым, любое планирование на уровне ERP ограничивается лишь формированием объемного месячного (декадного) плана.

Таким образом, можно говорить об организации мебельного производства, контролируемого ERP, лишь как производства с определенным запасом «устойчивости» по отношению к возникающим отклонениям от составленного объемного плана. Вся тяжесть при этом ложится на исполнителей (руководителей цехов, участков, технологов, снабженцев), получающих «контракт-бланш» на выбор пути достижения плановых показателей и при этом отягощаемых излишней ответственностью за результат. Более того, ERP-система не в состоянии будет скорректировать готовые планы в случае возникновения такой необходимости, – «точечные» планы-графики, необходимые для управления на уровне цехов, в системах этого стандарта отсутствуют в принципе.

В системе оперативного управления дискретным производством существует очевидный «разрыв» между высшим и низшим уровнями. Доступ к централизованной системе планирования имеют руководители и специалисты планово-экономической службы, технологи, а также экономисты, оценивающие стоимость выполнения заказа. «За бортом» учетной системы остаются руководители производственных подразделений, вынужденные руководить производственным процессом, в который вовлечено до нескольких десятков тысяч деталей различных спецификаций, практически интуитивно, не имея действенного инструмента контроля и управления сегментом производства (в данном случае – цехом, участком, службой).

Успешно заполнить этот пробел могут производственные исполнительные системы стандарта MES (Manufactural Executing Systems). Подобные контрольно-управленческие структуры способны покрыть все пространство информационной среды мебельного предприятия, не входящее ни в блок стратегического планирования, ни в блок технологической подготовки производства [2].

Функции MES имеют следующий регламентированный состав (аббревиатуры приведены в соответствии с англоязычной терминологией):

- контроль состояния и распределение ресурсов (RAS);
- оперативное/детальное планирование (ODS);
- диспетчеризация производства (DPU);
- управление документами (DOC);
- сбор и хранение данных (DCA);
- управление персоналом (LM);
- управление качеством продукции (QM);
- управление производственными процессами (PM);
- управление техобслуживанием и ремонтом (MM);
- отслеживание истории продукта (PTG);
- анализ производительности (PA).

Внедрение систем класса MES требует пересмотра существующих в классической ERP-модели взаимосвязей и построения

трехуровневой иерархической системы принятия управленческих решений.

1. Технологический уровень АСУТП – с наименьшим периодом реагирования, измеряемым от секунд до минут. Здесь формируется и обрабатывается большое количество параметров технологического плана, которые затем становятся базой для выработки передаваемой на следующий уровень информации.

2. Производственный уровень MES – период адаптации (реагирования) от нескольких часов до минут. Специалисты этого уровня имеют дело с конкретными планово-производственными показателями: объемом выпуска, себестоимостью продукции, производительностью труда, эффективностью использования основных и оборотных фондов и т.д.

3. Стратегический уровень ERPS, освобождаемой от основных функций оперативного управления и сосредоточенной на поддержке бизнес-процессов высокого уровня.

Переход производственно-управленческой базы предприятия к новым принципам организации не может пройти безболезненно для отдельных служб и системы в целом. Процесс модернизации системы оперативного управления производством и совершенствования схем циклических процессов имеет комплексный, многоуровневый характер.

Первый этап модернизации – переосмысление функциональных связей между подразделениями предприятия, отвечающими за различные этапы проектирования, производства и реализации мебельной продукции. Приоритет должен быть отдан совершенствованию не отдельных служб, а системы в целом, т.е. повышению функциональной гибкости элементов и итерационности производственного процесса. Создаваемая модель предприятия предполагает переход от традиционного понятия «структурное подразделение» к современному понятию «бизнес-процесс».

Второй этап – переход от исследования собственно позаказного производства мебели к рассмотрению его в поддетально-операционном аспекте с привязкой к особенностям технологического цикла. Сложности, связанные с разрозненным движением дета-

лей, относящихся к одному заказу, представляются вполне разрешимыми уже доступными средствами (алгоритмический язык GPSS и соответствующая среда проектирования).

Среди особенностей можно также упомянуть слабую практическую разработанность алгоритмического аппарата. Решение этой и других задач в рамках описанной проблематики предлагается осуществлять по принципу «от частного – к общему», поступенчато наслаивая смоделированные отражения факторных признаков исходя из приоритетности.

В каждом из слоев может производиться конкретизация абстрактных построений применительно к информационным структурам: так, описание общего массива производственных мощностей возможно заместить характеристикой отдельных обрабатывающих центров, так называемых «узких мест»; многоуровневую оценку воздействия случайных факторов – комплексным коэффициентом и т.д. Функционирование созданной таким образом логико-математической модели будет основано на итерационном расчетном процессе, отталкиваемом в первую очередь от вариативных модификаций производственных расписаний уровня ТЦ.

Третий этап – внедрение системы составления производственных планов по подразделениям, основанных на определении даты исполнения заказа исходя из агрегированных показателей риска, включающих целевую оценку каждого звена технологического процесса (частичного процесса). Критерием выбора здесь является соотношение возможных убытков от создания резервов времени и потерь от их недостатка.

Построение системы планирования на данном этапе регламентируется принципами:

- детальное планирование и диспетчеризация частичного процесса производится лишь в случае наличия информации в объеме, достаточном для создания виртуальной модели. Приемлемой при этом должна быть и периодичность актуализации;

- принцип минимизации вертикальных транзакций: передача данных с вышестоящего уровня системы управления на нижестоящий производится в наименьшем возможном

объеме. Таким образом, распределение узлов обработки данных по уровням носит характер качественной дифференцированности. Информационные ресурсы организации должны позволять автоматизированное «дополнение» сжатых плановых указаний вышестоящих подразделений.

- укрупнение планов: при «спуске» планового задания по иерархическим звеньям оргструктуры предприятия происходит детализация заданий. Если же подразделение/участок не в состоянии обеспечить увязку реализуемого «точечного» плана с общепроизводственным, его полномочия в контрольной сфере делегируются вышестоящему подразделению с учетом установленных норм управляемости;

- при определении «центров ответственности», т.е. подразделений и участков, полностью контролирующих частичные процессы определенного типа, необходимо принимать во внимание как отношения подчинения структурных единиц системы управления, так и характер их «горизонтального» взаимодействия.

Четвертый, заключительный этап – проектирование и внедрение системы, позволяющей составлять и контролировать выполнение производственных планов-графиков на основе вычисления длительности производственного цикла изготовления партий деталей заказа в каждой из технологических цепочек.

Реализация предложенной концепции позволит существенно повысить эффективность функционирования управленческих структур отечественных мебельных предприятий, упростить производственный контроль и даст руководству мощный инструмент варьирования производственно-экономическими ресурсами в предельно сжатые сроки без снижения рентабельности.

Библиографический список

1. Потапова, Т.Б. Информационно-управляющие системы. Эволюция. Проблемы. Решения / Т.Б. Потапова. – М. : Промышленные АСУ и контроллеры, 2002. – 270 с.
2. Фролов Е.Б., Загидуллин Р.Р. MES-системы как они есть или эволюция систем планирования производства. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://erpnews.ru/doc2592.html>.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

И.В. КИРОВА, *соискатель каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ*

caf-buhuch@mgul.ac.ru

В условиях вступления России в ВТО перед отечественными мебельными предприятиями остро встает вопрос о повышении конкурентоспособности своей продукции. Большинство известных методов повышения носит краткосрочный, локальный характер, а отечественным мебельным предприятиям требуется комплексный, современный, инновационный подход к данной проблеме. Одним из таких методов является стратегическое управление, к преимуществам которого относятся: повышение взаимопонимания между различными уровнями управления, целенаправленность действий, четкое определение приоритетов, оперативность принятия решений, совершенствование бизнес-процессов, иерархичность управления, повышение мотивации работников и улучшение инвестиционного климата.

Рассмотрим организацию стратегического управления на примере мебельного предприятия, расположенного в Пушкинском районе Московской области.

На первом этапе был проведен всесторонний анализ целесообразности стратегического управления, в ходе которого определены сущность и элементы стратегического управления с учетом особенностей мебельных предприятий.

Особенностями данного мебельного предприятия являются:

1. Увеличение объема производства. На протяжении 2003–2007 г. мебельное предприятие стремилось увеличить прибыль лишь путем увеличения объема производства, что привело к затовариванию и увеличению складских расходов на содержание готовой продукции.

2. Нехватка квалифицированных работников. Трудности возникают на всех уровнях. Наблюдается недостаток квалифицированных кадров, способных работать на новом европейском оборудовании, дизайнеров и специалистов в области маркетинга. Мебельному предприятию приходится самостоятельно готовить специалистов практически

всех производственных специальностей – от оператора станка до дизайнера.

3. Вероятность банкротства при вступлении России в ВТО вследствие прихода на отечественный мебельный рынок зарубежных конкурентов.

4. Большая зависимость предприятия от окружения (внешние и внутренние силы – инвесторы, контрагенты, государственные органы, персонал предприятия, местное население и другие).

С учетом вышеизложенных факторов стратегическое управление на мебельном предприятии – это процесс управления, направленный на долгосрочную перспективу, осуществляемый высшим руководством мебельного предприятия с целью реализации миссии путем осуществления определенных действий, учитывающих изменения в окружении предприятия и иные факторы деятельности и опирающийся на человеческий потенциал как основу мебельного предприятия.

Принципиальные отличия в технологии и процессе управления мебельным предприятием заключаются в том, что они должны осуществляться с учетом особенностей предприятий. Процесс управления должен начинаться с проведения технического перевооружения производства и обучения кадров. Технология управления должна содержать перечень конкретных процедур по техническому перевооружению и обучению кадров.

На мебельном предприятии необходимо применение комплекса методов стратегического управления: метод управления путем ранжирования стратегических задач, метод управления в условиях стратегических неожиданностей, метод управления по слабым сигналам, метод сценариев будущего и ряд других современных методов.

На базе полученных теоретических основ на мебельном предприятии разработана модель организации стратегического управления (рисунок).



Рисунок. Модель организации стратегического управления

Данная модель представляет собой процесс реализации 4 последовательных этапов: анализ деятельности предприятия, разработка стратегии, создание системы реализации стратегии и контроль реализации стратегического управления.

Входом данной модели является исходные данные деятельности мебельного предприятия, в частности формы бухгалтерской и статистической отчетности, а также информация, полученная непосредственно от работников различных структурных подразделений.

Анализ деятельности предприятия целесообразно проводить по 2 взаимосвязанным направлениям: финансовый анализ и ситуационный анализ (таблица).

Ситуационный анализ включает в себя 4 модуля: «карта проблем предприятия», анализ и оценка производственно-хозяйственной деятельности, анализ себестоимости выпускаемой продукции и оценка эффективности производства отдельного вида продукции.

«Карта проблем предприятия» является результатом анкетирования специалистов предприятия и представляет собой субъективную балльную оценку внутренней ситуации. Результаты опроса позволяют выявить основные проблемы и упорядочить их по степени важности.

Анализ и оценка производственно-хозяйственной деятельности должна проводиться путем матричного анализа. Он позволяет дать качественную характеристику результатов деятельности мебельного предприятия и помогает понять, какой ценой достигнуты результаты. Матрица представляет собой производственный процесс в виде модели «вход–выход». На входе закладываются 8 традиционных показателей: прибыль, добавленная стоимость, выпущенная продукция, полная себестоимость, материальные затраты, основные фонды, фонд оплаты труда и численность, а на выходе получают 224 показателя.

Второй этап моделирования организации стратегического управления на мебельном предприятии сводится к разработке его стратегии. Данный этап включает моделирование сценариев развития будущего, разработку миссии, видения и системы стратегических целей. Моделирование сценариев развития будущего необходимо для прогнозирования бизнеса или конкретной ситуации на неделю, месяц, год.

Оно включает несколько этапов:

- установление предмета исследования;
- определение существенных факторов, влияющих на предмет исследования;
- определение тенденций развития и альтернатив развития;
- разработка и выбор альтернативных сценариев будущего;
- интерпретация выбранных сценариев развития;
- разработка окончательного варианта сценария;
- перенос сценариев на практическую основу.

Этапы финансового анализа

Этапы	Вопросы этапа
1. Анализ финансовых результатов деятельности по показателям отчета о прибылях и убытках	1. Как изменится эффективность основной деятельности и каковы причины изменения? 2. Какова доля прочей деятельности в структуре доходов предприятия? 3. Как изменилась чистая прибыль предприятия?
2. Анализ структуры и динамики имущества и обязательств по показателям баланса	1. Как изменились активы и имущество предприятия, за счет каких источников произошли изменения? 2. Как изменились внеоборотные и оборотные активы? 3. Каковы тенденции изменения запасов, дебиторской задолженности, ликвидности оборотных активов?
3. Анализ эффективности деятельности предприятия на основании коэффициентов	1. Какова эффективность использования имущества предприятия? 2. Какова динамика показателей рентабельности производственных активов?
4. Анализ финансовой устойчивости предприятия	1. Каков запас финансовой прочности у предприятия? 2. Какие возможности по привлечению заемных средств?
5. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности, достаточности притока денежных средств предприятия для погашения имеющейся задолженности	1. Каков уровень ликвидности? 2. Каков уровень платежеспособности? 3. Достаточен ли приток денежных средств для погашения имеющейся задолженности предприятия?
6. Комплексная оценка финансового состояния предприятия	1. Каков рейтинг предприятия по отношению к конкурентам? 2. К какой группе относится предприятие (высокорентабельное, средне-рентабельное, финансово неустойчивое, кризисное)?

Данное моделирование позволяет повысить эффективность управления мебельным предприятием и на его основе разработать эффективную стратегию по достижению поставленной цели. Разработка стратегии сводится к разработке миссии и видения предприятия.

Миссия – краткий текст, определяющий «предназначение» мебельного предприятия: сферу деятельности; сегмент рынка, на котором оно работает; категорию клиентов и конкурентные преимущества.

Видение – текст, описывающий будущее мебельного предприятия на перспективу 5–10 лет. Оно отражает наиболее существенные характеристики деятельности предприятия, перспективы развития и ключевые ценности деятельности.

На основе сформулированной миссии и видения разрабатывается система стратегических целей, которая представляет собой количественные и качественные ориентиры развития предприятия. Для эффективной работы она должна отвечать принципу «SMART», то есть быть ясной (Specific), измеримой

(Measurable), ориентированной на конкретные действия (Attainable), достижимой (Realistic) и соотноситься с определенными временными интервалами (Time-based).

Для практического применения стратегии на мебельном предприятии необходимо разработать систему ее реализации (третий блок в модели организации стратегического управления). Для начала необходимо провести ряд организационных мероприятий, в частности разработать план действий на всех уровнях управления, который позволит скоординировать работу всех служб, внедрить систему мотивации для заинтересованности работников; согласовать стратегические цели с бюджетом для обеспечения ресурсами инициатив мебельного предприятия.

На следующем этапе создания системы реализации стратегии необходимо разработать сбалансированную систему показателей (ССП) на верхнем и нижнем уровне управления. ССП верхнего уровня предназначена для сведения воедино важных сведений о предприятии и осуществления надежного контроля.

1. Комплексная регистрация событий мебельного предприятия и сведение их к понятным для всех сотрудников аспектам;

2. Измерение видения и вытекающих из него стратегических целей;

3. Объяснение всем сотрудникам стратегических целей;

4. Закрепление стратегии в повседневной работе, т.к. данные показатели могут стать частью оперативной системы управления;

5. Адаптация стратегий к изменяющимся условиям жизни.

Завершающим этапом организации стратегического управления является контроль реализации, который сводится к оценке эффективности стратегического управления и мониторингу исполнения. К показателям оценки эффективности следует отнести: степень доведенности разработанной стратегии до персонала мебельного предприятия; вовлеченность персонала в реализацию стратегии; финансовые показатели деятельности; величина отклонений различных показателей от плана, составленного при разработке стратегии, и другие показатели. Мониторинг исполнения стратегического управления

должен опираться на «жесткие» показатели учета (доход предприятия, подразделений) и на «мягкие» показатели, такие как имидж мебельного предприятия, удовлетворенность сотрудников и другие.

В завершение хотелось бы отметить, что данная модель организации стратегического управления позволяет применять его на большинстве отечественных мебельных предприятий вне зависимости от объема производства и реализации, размеров предприятия и уровня подготовленности персонала. При этом отличительными особенностями данной модели являются ее универсальность и легкость в реализации.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – М.: Питер, 1999. – 414 с.
2. Лапин, А.Н. Стратегическое управление современной организацией / А.Н. Лапин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 288 с.
3. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов, пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под. общ. ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Вильямс, 2007. – 312 с.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА КЛЕЕНОЙ ФАНЕРЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

О.С. КИСЕЛЕВА, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

Основным покупателем на рынке фанеры является Европа. На европейский рынок сейчас приходится примерно 40 % мирового импорта. Самый крупный покупатель Великобритании – 1–1,4 млн м³, Германия и Нидерланды закупают по 600 тыс. м³, Франция – до 600 тыс. м³, Бельгия и Дания – по 200–300 тыс. м³. Клееная фанера производится в Западной Европе в довольно больших количествах. В последние годы, однако, выпуск этого товара стабилизировался на уровне 2,8–2,9 млн м³. Основной причиной стагнации производства фанеры является истощение лесосырьевой базы, ограниченное поступление импортного древесного сырья и рост цен на мировом рынке. 24,9 % всего производ-

ства фанеры в Западной Европе приходится на Финляндию, которая славится высококачественной березовой фанерой. Отсюда вывозится преимущественно отделанная качественным шпоном, покрытая пленками или прирезная фанера. На Финляндию падает 34,6 % западноевропейского экспорта данного товара, Германия, Франция, Бельгия традиционно продают фанеру из ценных африканских пород, а также буковую (по 100–200 тыс. м³ в год). Быстро развивает экспорт Бразилия (порода вирола), которая приблизилась к рубежу 400 тыс. м³. Примерно столько же фанеры на внешний рынок продавала и наша страна (хвойная и березовая фанера, в значительной части низшего сорта для упаковки).

Таким образом, на мировом рынке определились следующие группы экспортеров клееной фанеры: США и Канада, страны Юго-Восточной Азии, Финляндия (единственный нетто-экспортер в Западной Европе), Франция, Бельгия-Люксембург и СНГ. Число экспортеров фанеры ограничено, причем они специализируются на продаже определенных видов фанеры. Крупнейшие поставщики находятся в странах Юго-Восточной Азии. Они отгружают на рынок большой ассортимент фанеры универсального назначения из смеси тропических пород, в котором преобладает породная группа лауан/шорея/меранти.

Положение на рынке клееной фанеры в 2005 г. отличалось неустойчивостью. Рынок твердолиственной фанеры в течение года подвергался изменениям конъюнктуры, хотя и в меньшей степени, чем рынок хвойной фанеры. Финские экспортеры испытывали трудности с сырьем, что явилось причиной снижения объемов производства. В то же время довольно умеренный спрос в Западной Европе на дорогостоящую березовую и комбинированную фанеру не способствовал росту цен на этот товар. Экспортеры твердолиственной фанеры испытывали определенные трудности со сбытом товара еще и потому, что такие емкие и традиционные рынки, какими являются страны Персидского залива, Саудовская Аравия и др. были практически закрыты в связи с известными военными действиями в этом регионе в начале 90-х гг.

Западноевропейские импортеры в поисках более дешевого товара, который мог бы пользоваться в тех же отраслях производства, что и дорогой березовый товар, все более активно стали закупать фанеру, экспортируемую странами Юго-Восточной Азии (Индонезия, Филиппины, Малайзия). Тем более, что недостатка в предложении фанеры (в первую очередь из меранти и лауана) на рынке Западной Европы практически не было. Такая ситуация позволила экспортерам из Юго-Восточной Азии планомерно наращивать поставки, комбинируя это с повышением цен на свой товар. Индонезийские экспортеры, например, в настоящее время продают товар по цене в среднем на 15 % выше официального прейскуранта. Отрица-

тельное влияние на состояние рынка клееной фанеры в первую очередь оказал выход на рынок Западной Европы традиционных экспортеров из стран Восточной Европы. Свою лепту в этот негативный процесс внес также и массовый выход на внешний рынок «неорганизованных» экспортеров из России.

Рассматривая основных экспортеров, целесообразно подробнее остановиться на Финляндии, единственном в Западной Европе нетто-экспортере клееной фанеры.

Для выступления на внешних рынках все фанерные заводы Финляндии входят в фанерное объединение, которое, в свою очередь, входит в союз лесоэкспортеров Финляндии.

Фанерное объединение производит продажу фанеры, определяет цены, составляет прейскурант, спецификации, разрабатывает типовые договоры. Договоры на продажу фанеры подписываются непосредственно фирмами-поставщиками.

Продажа фанеры Финляндией производится по прейскурантам. Для этой цели фанерные предприятия Финляндии разрабатывают и выпускают прейскуранты для продаж ее в определенной стране, например для Великобритании – «Бритплай», для Бельгии – «Анплай» и т.д. Соответственно прейскуранты выпускаются – «Бритптай» в фунтах, «Анплай» – в бельгийских франках.

Т а б л и ц а 1

Динамика и география экспорта клееной фанеры из Финляндии, тыс. м³

Страны	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.
Великобритания	86	108	69	74
Ирландия	4	5	3	2
ФРГ	92	106	119	131
Нидерланды	42	10	43	43
Бельгия	18	–	14	11
Франция	40	–	1	37
Италия	13	36	13	15
Дания	20	8	23	22
Швеция	48	16	4	60
Норвегия	29	–	–	–
Исландия	3	2	1	3
Швейцария	7	–	9	11
Австрия	5	4	5	5
Всего по Западной Европе	406	359	447	480
Всего:	504	485	496	512

Основные импортеры фанеры по данным 2003 г.

Фанера, м ³	ФРГ	Великобритания	Швеция	Нидерланды	Франция	Дания
Березовая	42323	14824	6127	3406	8255	2349
в т.ч. обработанная	24476	6475	4707	2284	1673	1164
Комбинированная	75193	55243	27731	23108	21855	18142
в т.ч. обработанная	67882	7998	16345	17464	16648	14178
Хвойная	12940	3801	26029	18510	7117	1554
в т.ч. обработанная	7925	200	7510	4717	4904	132
Итого	130456	73868	59895	43498	37227	22045
в т.ч. обработанная	100283	146673	28562	24462	23225	15474

В Финляндии 23 фанерных завода, в основном они производят березовую фанеру, смешанные сорта из ели и березы, различные виды облицовочной фанеры, а также ребристые и реечные столярные плиты.

Около 80 % вырабатываемой в Финляндии березовой фанеры продается на внешнем рынке, остальная потребляется на внутреннем рынке, где спрос довольно ограничен (табл. 1).

Основными импортерами являются Англия и ФРГ. До 1988 г. около 1/3 своей продукции финские экспортеры продавали на английском рынке и поэтому находились в большей зависимости от этого рынка.

Финские экспортеры очень гибки и быстро реагируют на изменения спроса потребителей. В настоящее время рынок западноевропейских стран предъявляет большой спрос на фанеру прирезных форматов и большеформатную водоупорную фанеру. Финские предприятия, обладающие большим числом прессов различных площадей, могут быстро перестраиваться на выпуск тех форматов, которые пользуются спросом. Финские экспортеры, как правило, продают фанеру по открытым спецификациям, т.е. оговаривают в контрактах только процентное соотношение сортов и среднюю толщину фанеры, а затем разрабатывают и отгружают товар в соответствии с погрузочными инструкциями покупателей, выданными за 4–8 недель до даты отгрузки, иногда и в более короткие сроки, в зависимости от договоренности сторон.

В последние годы наметилась тенденция освобождения от зависимости английс-

кого рынка. Финские экспортеры расширили экспорт в Западную Германию при одновременном сокращении экспорта в Великобританию. В 2003 г. на Великобританию приходилось 14,5 %, на ФРГ – 25,6 % финского экспорта фанеры. В этом отношении имеются также некоторые успехи на рынке США (экспорт 2003 г. составил 23 тыс. м³).

Подавляющая часть поставок финских экспортеров в Западную Европу (табл. 2) приходится на комбинированную фанеру – 60,9 % всех поставок (имеются в виду сорта комби и твинплай, где используется хвойный и твердолиственный шпон). На березовую и хвойную фанеру приходится соответственно 19,4 % и 19,6 %.

Причем более половины (55,6 %) финского экспорта фанеры составляет фанера обработанная, т.е. ламинированная, покрытая различными видами пластиков и пленок, металлизированная и т.д.

Необходимо отметить, что три фанерных завода были остановлены в течение 16 месяцев 2004–2005 г., а остальные работали 3–4 дня в неделю. Заводы работали на 60 % мощности, и эта ситуация сохранилась до конца 2006 г. Несмотря на сокращение экспорта фанеры по объему на 27,0 %, сокращение по стоимости произошло только на 18,5 %.

Таким образом, снижение общего объема лесозаготовок в стране в 2004 г. по сравнению с 2003 г. на 7 % и в 2005 г. по сравнению с предыдущим, еще на 20 % привело к сокращению производства фанеры из листовых пород древесины в 2005 г. на 30 %, экспорта на 27 %.

КРУПНЕЙШИЕ ИМПОРТЕРЫ КЛЕЕНОЙ ФАНЕРЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

О.С. КИСЕЛЕВА, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

Крупнейшими импортерами клееной фанеры в Западной Европе являются Великобритания, Голландия, ФРГ, Франция и Бельгия – Люксембург. Подробно рассмотрим импорт этих стран.

Великобритания. На английский рынок фанеры необходимо ориентироваться в плане состояния конъюнктуры мирового рынка в целом, насколько он показателен в отношении широчайшего ассортимента и объемов продаваемой продукции. На долю Великобритании приходится до 50 % всего импорта клееной фанеры в Западную Европу. Около 50 % английского импорта приходится на листовую фанеру тропических пород из стран Юго-Восточной Азии, Бразилии. Обладая очень незначительными сырьевыми ресурсами, производя ежегодно лишь около 20 тыс. м³ клееной фанеры при уровне потребления в 1,0–1,3 млн м³. Великобритания вынуждена ввозить до 98 % всей потребляемой в стране фанеры. Основными поставщиками хвойной фанеры в Англию являются США и Канада. Относительно небольшие количества хвойной фанеры поставляют на английский рынок Финляндия, Новая Зеландия, Бразилия. Высококачественную березовую фанеру поставляет Финляндия, буковую – Франция, ФРГ, Румыния.

Благоприятное развитие рынка было вызвано рядом факторов, в т.ч. активизацией жилищного строительства, мебельного производства, производства телевизоров, радиоприемников. В связи с ростом экспорта наблюдалось оживление в упаковочной промышленности. Отмечалось увеличение потока заказов в судостроении.

Ухудшение конъюнктуры рынка клееной фанеры началось во второй половине 2004 г. и продолжалось на протяжении 2005 г. Спрос со стороны потребляющих отраслей находился на достаточно низком уровне.

Запасы фанеры твердолиственных пород древесины на складах импортеров были

умеренными, и их объем практически соответствовал текущему спросу. Произошло незначительное снижение цен на фанеру, импортируемую из стран Юго-Восточной Азии (в пределах около 3 %), в связи с чем текущий уровень цен на фанеру твердолиственных пород составил:

Индонезия – преysкурant «Индо» плюс 12 %;

Малайзия – преysкурant M88 плюс 3 %;

Бразилия – преysкурant K14 минус 12 %.

Деловая активность на английском рынке клееной фанеры повысилась в начале 2006 г. Запасы товара на складах импортеров были по-прежнему невысоки, отмечалась даже нехватка определенных сортов американской фанеры и фанеры из Юго-Восточной Азии, что способствовало активизации спроса в целом. Цены на американскую фанеру увеличились на 4 %, и ожидалось их дальнейшее повышение.

Ситуация на английском рынке южноазиатской фанеры идентична – в связи с плохими климатическими условиями в Индонезии и Малайзии отмечались трудности с поставками сырья у местных производителей фанеры и задержки поставок продукции на внешний рынок. Имела место также и нехватка тоннажа. Цены на фанеру из Юго-Восточной Азии также имели тенденцию к повышению.

Положение на рынке финской березовой фанеры в Великобритании осталось на уровне прошлого года – запасы на складах умеренные, рынок занял выжидательную позицию.

Английские импортеры проявляют беспокойство по поводу участвовавших предложений «неорганизованных советских» экспортеров фанеры по ценам ниже цен АО «Экспортлес». Разница в ценах иногда доходит до 15–20 %.

В целом, в отношении развития конъюнктуры английского рынка, прогнозы специалистов достаточно оптимистичны.

Рынок березовой фанеры в 2005–2006 гг. был относительно устойчивым, что в первую очередь объясняется отсутствием у финских экспортеров достаточного количества и снижением объемов производства. В то же время довольно умеренный спрос в странах Западной Европы на дорогостоящую березовую фанеру не способствовал росту цен на этот товар. Импортёры стремились закупить более дешевую фанеру из стран Юго-Восточной Азии.

В структуре финского экспорта фанеры в Великобританию под влиянием изменяющихся условий на рынке получили дальнейшее развитие тенденции, которые определились за последние годы: возросла в общих поставках доля большеформатной фанеры на водоупорных клеях и наоборот – снизилась доля фанеры стандартных размеров на обычных клеях. Также увеличилась доля фанеры типа «комби». Возрос спрос на канадскую фанеру из дугласовой пихты.

Доминирующее положение на рынке фанеры Великобритании занимают поставки из дугласовой пихты и березы. Причем в последние годы английские импортёры все больше предпочитают фанеру из дугласовой пихты на водоупорных клеях, которая находит широкое применение в жилищном строительстве и судостроении. Доля ее в общем импорте составляет до 40 %. В последние годы наблюдался повышенный спрос на березовую водоупорную фанеру больших форматов, а на фанеру обычной клейки стандартных форматов оставался ограниченным, любое незначительное расширение запродаж этого типа фанеры наталкивалось на большие трудности.

Высоким спросом по-прежнему пользуется фанера низших сортов (березовая сорта «С» и буковая «упаковочного» сорта), потребляемая в тарном производстве.

Германия. Рынок фанеры в Германии в 2005 г. характеризовался хорошим уровнем потребления клееной фанеры в результате относительно устойчивых темпов в строительной и мебельной промышленности.

Несколько снизился уровень потребления фанеры в транспортном машиностроении, но в целом спрос находился на высоком уровне. Достаточно высокими, несмотря на хороший спрос, были и складские запасы импортёров и оптовых торговцев.

С ростом кредитных ставок импортёры и конечные покупатели стали весьма осторожно заключать контракты с поставкой на длительный срок.

Структура рынка березовой фанеры за последнее время претерпевает изменение. Финские производители продают фанеру практически по неизменным ценам. Финские предприятия по производству фанеры работают не на полную загрузку. В 2004 г. финнам удалось продать и отгрузить в Германию только 146 тыс. м³. В настоящее время доля финской фанеры на немецком рынке все еще велика и составляет 70 %, а остальные 30 % приходятся на южно-восточную и французскую фанеру.

Крупные немецкие машиностроительные фирмы предпочитают увеличить объемы закупок ламинированной фанеры из стран Юго-Восточной Азии. Практически отсутствуют отгрузки фанеры из Бразилии, цена на которую считается очень высокой.

Резкое сокращение импорта отмечено из основных стран – США и Канады. Отгрузки из Финляндии сократились на 13,9 %.

В настоящее время специалисты характеризуют немецкий рынок клееной фанеры как «достаточно гибкий». По их мнению, конъюнктура в 2008 г. будет стабильной, цены иметь тенденцию к повышению. В январе-марте 2006 г. фанера из Индонезии и Малайзии продавалась в ФРГ по ценам преysкурантов +11–13 %, американская фанера СДХ/РТХ толщиной 20,6 мм – по цене 490–510 долл./тыс. кв. футов. Финские экспортёры в 2006 г. поставили в Германию больше хвойной фанеры, чем в предыдущем году, и конкурировали с французскими поставщиками.

По хвойной фанере предпринятое американскими экспортёрами повышение цен в начале 2006 г. на примерно 11 % по сравнению с 2004 г. не вызвало на рынке негативной реакции, поскольку большинство импортёров покрыло потребности на ближайшие 3–4 месяца за счет беспрошленного контингента. В

целом Германия из США и Канады покупает преимущественно недорогие сорта «милл» «серт», «шоп» и т.д. в толщинах 9,5; 12,5 мм, а также сорт «селект» 18,5; 20,0; 22,5 мм для бетонной опалубки. По данным фирмы «Гратенау» например, при переговорах по продаже хвойной фанеры из Канады 9,5 мм «регулар» продавцами называется цена 302,00 долл. США. Эта цена покупателями не принимается. В конечном итоге реализационная цена составила 300 долл. США/ м.³

По твердолиственной фанере на рынке не происходит существенных изменений. Финские экспортеры не изменили своих цен на березовую фанеру и комби и продолжали продавать по ценам 2006 г.

Рынок Германии предьявляет спрос на тонкую березовую фанеру главным образом толщиной 3 мм, причем низших сортов. В последние годы резко возрос спрос на большеформатную фанеру на водоупорных клеях из древесины хвойных пород, которая находит большое применение в строительстве. Основным экспортом такой фанеры является Канада. На рынке хорошим спросом пользуется облагороженная, покрытая пленками фанера, на которую приходится порядка 75 % импорта из Финляндии.

Франция. Экономика Франции в 2005 г. развивалась в условиях снижения деловой активности, в т.ч. и на рынке лесобумажных товаров. Снижалась деловая активность и в области строительства, т.к. число начатых строительством домов в 2005 г. сократилось на 2,1 %, в том числе в частном секторе – на 6 %. Уменьшилось число выданных разрешений на строительство на 3,9 %, что повлекло снижение деловой активности в начале 2006 г.

В мебельной промышленности, особенно в секторе, производящем мебель для населения, складывается аналогичная ситуация в силу сокращения как начатого, так и законченного строительства (последнее сократилось на 1,1 % к 2004 г.).

По оценочным данным, производство фанеры во Франции за 9 месяцев 2005 г. составило 380 тыс. м³, что на 4 % ниже уровня 2004 г. за тот же период, одновременно снизился уровень потребления на 8 % и составил 630 тыс. м³ против 567 тыс. м³ в 2004 г.

Произошли изменения и в структуре производства. Снижение производства фанеры из окуме связано с импортом индонезийской фанеры, которая предлагается на рынке Франции по более низким ценам, чем у местных производителей, которые во избежание затоваривания на складах пошли на сокращение производства.

Французский экспорт фанеры за тот же период вырос на 4,0 % и составил 81,7 тыс. т против 78,5 тыс. т в 2004 г.

Наибольший рост пришелся на Испанию – 35% и ФРГ – 14 %. Французский импорт за тот же период снизился на 5,3 % и составил 164,0 тыс. т.

Снизилась поставка из СНГ хвойной фанеры на 25 %, на 11 % сократились поставки фанеры окуме из Индонезии, сократились поставки березовой фанеры, березовой фанеры технического назначения и хвойной фанеры из Финляндии на 43 %.

В свою очередь, благодаря политике цен, США увеличили продажи хвойной фанеры на 20 %. Кроме того, США ввезли в начале года большое количество фанеры в период беспошлинного ввоза, что также повлияло на увеличение их доли в общем объеме импорта.

После того, как фирма «Пино» взяла под контроль поставки фанеры из Габона, несколько снизилось падение импорта из этой страны.

Эволюция цен на фанеру местного производства претерпела изменения.

Канадские поставщики долгое время не могли поднять цены. И только после общего сокращения поставок хвойной фанеры на рынок Франции, в т.ч. и самой Канады, со второй половины года начали поднимать цены, которые, по мнению экспортеров, достигли максимума.

Италия. Несмотря на прогнозы в 2005 г. о стагнации, в фанерной промышленности Италии был отмечен рост производства, что в первую очередь связано с ростом производства в мебельной промышленности, относительной стабилизации в упаковочной промышленности.

В течение 2005 г. по сравнению с 2004 г. производство мебели увеличилось на 6,73 %, экспорт мебели увеличился на 4,3 % в количественном и на 2,9 % в стоимостном выражении.

В течение января 2006 г. экспорт деревянной мебели увеличился на 12,6 % в количественном и на 4,5 % в стоимостном выражении.

Итальянский рынок клееной фанеры в течение 2003–2005 гг. имел довольно стабильную тенденцию развития, внутреннее производство за этот период увеличилось с 840 тыс. м³ до 870 тыс. м³ (3,6 %), экспорт остался без изменения на уровне 160 тыс. м³, а импорт возрос с 188 до 210 тыс. м³ (11,7 %).

Италия не является производителем хвойной фанеры и удовлетворяет потребности в этом товаре целиком за счет импорта, который в целом составляет около 55–60 тыс. м³. Часть его приходится на свободную от толщины квоту, приходящуюся на страны-производители не члены ЕВС, а именно Канаду, США и СНГ.

Основной причиной столь резкого увеличения импорта фанеры хвойных пород является более широкое ее применение в упаковочной промышленности вследствие низких по сравнению с другими видами цен.

Положение на итальянском рынке хвойной фанеры было тесно связано (как и в других западноевропейских странах) с положением на североамериканском континенте – в Канаде и США. После долгого периода стабильности цены на хвойную фанеру американского производства резко пошли вверх, а канадские остались на прежнем уровне.

Данный рынок Италии ранее закупал хвойную фанеру только советского производства, и по существу рынок хвойной фанеры был создан и получил развитие только благодаря усилиям АО «Экспортлес».

В настоящее время имеются большие потенциальные возможности дальнейшего увеличения экспорта нашей хвойной фанеры в Италию. Уже сейчас созданная сеть агентов и покупателей позволяет реализовывать на рынке 30 и более тыс. м³.

Швеция. Характерными чертами шведской экономики в 2005 г. явились снижение темпов роста производства, уменьшение поступления заказов, рост безработицы, сохранение относительно высокого уровня инфляции, сокращение объемов внешней торговли.

Так, ожидавшегося увеличения внутреннего производства фанеры (в том числе

березовой) в связи с планированием ввода мощностей на заводе не произошло по причине банкротства последнего. В результате технических и технологических просчетов завод так и не приступил к товарному производству, и вопрос о сроках ввода мощностей остается открытым.

Более того, объем производства фанеры в 2005 г. снизился на 7 % против 2004 г. в результате сокращения заказов как строительных компаний, так и машиностроителей, главным образом – автомобилестроителей, а также производителей упаковки.

По тем же причинам в 2005 г. произошло снижение общего импорта примерно на 16 %. При этом в большей степени произошло снижение импорта хвойной фанеры по сравнению с березовой, что объясняется более напряженной ситуацией в отраслях, потребляющих хвойную фанеру, нежели у потребителей березовой фанеры, главным образом мебельной промышленности, по-прежнему предъявляющей достаточно стабильный спрос на сортовую фанеру.

Из приведенных данных следует, что прогнозировавшееся специалистами значительное ухудшение рынка клееной фанеры не только подтверждалось, но и подтвердилось в еще худших пропорциях. Так, производство сократилось почти на 28 % с 2002 по 2006 гг., потребление уменьшилось на 18,4 %.

Имеющиеся мощности в принципе могут позволить Швеции произвести до 65 тыс. м³ хвойной фанеры в год. Еще 25 тыс. м³ планировалось получить с мощностей завода «MaLarply», однако это не удалось по указанным выше причинам. Таким образом, спрос на хвойную фанеру, оцениваемый в 110–120 тыс. м³, как в 2005, так и в 2006 гг. был почти на половину покрыт за счет импорта.

В 2005 г. произошло некоторое снижение импорта березовой фанеры, в основном из-за ухудшения положения в производстве тары и упаковки, использующих в больших объемах березовую фанеру низких сортов, а также в некоторых отраслях промышленности, использующих специальные сорта фанеры, импортируемые из Финляндии. Этим можно объяснить значительное сокращение поставок из Финляндии.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А.Э. КЛЕЙНХОФ, *проф. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, д-р экон. наук,*
И.А. КЛЕЙНХОФ, *доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук*

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Стратегия представляет собой детальный всесторонний план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

Стратегия в основном формулируется и разрабатывается высшим руководством, но ее реализация предусматривает участие всех уровней управления. Стратегический план должен обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Организация должна заниматься систематическим сбором и анализом обширного массива информации об отрасли, внешних и внутренних рынках, конкуренции, инновационных технологиях и других факторах [2]. Важное значение имеет своевременный учет изменений в окружающей среде и соответственно пересмотр целей и направлений развития. Любое решение, принятое в настоящее время, будет в перспективе иметь серьезные последствия как положительные, так и отрицательные. Один из основных постулатов стратегического управления в условиях глобализации – не ставить под удар будущее ради сегодняшнего благополучия [4].

Динамический процесс стратегического планирования является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции. Не используя преимущества стратегического планирования организации в целом, отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели или направления корпоративного предприятия. Одна из главных задач стратегического планирования – обеспечить нововведения в организации в достаточной степени. Можно выделить четыре вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация, организационное стратегическое предвидение [2].

Общий стратегический план следует рассматривать как программу, которая на-

правляет деятельность отрасли или фирмы в течение длительного времени. При этом в условиях конфликтной и постоянно меняющейся деловой, социальной и экологической обстановки неизбежны постоянные корректировки стратегических планов, вплоть до их модификации и переориентации.

Ряд постулатов управления государством, которые были разработаны еще в древнем Египте, не потеряли свою актуальность и в настоящее время. Отсутствие агрессивной стратегии ведет к застою, и потому необходимо ставить перед организацией великие задачи. Разве сегодня для российского лесного сектора экономики не пора ставить задачу выхода на лидирующие позиции в мире? Стратегическое управление представляет сложную проблему, науку, которую преждевременно называть сформировавшейся и надежной для практического использования в любых сферах и ситуациях.

Сама возможность превращения управления в науку до сих пор остается предметом дискуссий среди ученых и практиков. Одни утверждают, что надо стремиться на систематизированной основе понять, почему и как люди систематически работают вместе для достижения определенных целей и для того, чтобы сделать эти системы сотрудничества более полезными для человечества.

Другие специалисты заявляют, что управление является скорее искусством, которому можно научиться только посредством опыта и которым в совершенстве овладевают только люди, имеющие к этому талант [1, 2, 5].

Детерминированность будущего развития заложена в управленческих решениях как прошлого, так и настоящего. На данном этапе развития экономических реалий в мировом лесном секторе необходимо принимать управленческие решения, учитывая системный характер протекающих в нем процессов. «В

глобальном мире возникает «эффект бабочки»: событие в одном месте способно вызвать лавинообразные последствия в другом» [4].

Одним из проявлений глобализации является рост степени неопределенности будущего социального, экономического и экологического развития общества.

Организации, работающей в условиях неопределенности, следует разработать стратегию, точно соответствующую этому уровню неопределенности. Следуя такой стратегии, организация может либо формировать будущее своей отрасли по предпочтительному для себя сценарию, либо адаптироваться к наиболее вероятному будущему или же сочетать оба подхода. Причем даже в ситуации высокой неопределенности организации важно иметь общее представление о стратегических приоритетах. Можно выделить четыре уровня неопределенности.

Первый уровень – будущее, прогнозируемое с высокой степенью точности.

Второй уровень – альтернативные варианты будущего. На этом уровне будущее рассматривается как один из обособленных сценариев. Аналитические методы не позволяют определить, какой из них будет воплощен на практике, они позволяют определить вероятность реализации того или иного варианта. Неопределенность второго уровня характерна для отрасли, организации, функционирование которых зависит от изменений в государственном регулировании и законодательстве.

На третьем уровне неопределенности выявляется диапазон возможных вариантов будущего. Причем необходимо определить ряд сценариев, описывающих альтернативные варианты будущего. Затем отслеживают рыночные сигналы, указывающие, в направлении какого варианта развивается ситуация.

Четвертый уровень неопределенности характеризуется полной непредсказуемостью. Он не позволяет определить вероятный диапазон сценариев, диапазон возможных результатов, прогноз показателей. Неопределенность четвертого уровня возникает довольно редко и по истечении некоторого периода начинает приближаться к одному из трех других.

Как справедливо отметил М.М. Орлов, из всех отраслей лесного знания лесо-

управление является менее разработанной. В имеющихся планах по лесоуправлению господствует метод описательный, применение научно-технического анализа слабо и общие положения почти отсутствуют. Он подчеркнул, что основа всякого управления есть предвидение, поэтому рациональное лесоуправление должно осуществляться в известной системе действий, координируемой перспективным планом.

Первые прогнозы развития лесного сектора экономики в США и Финляндии были разработаны в 1950-е гг.

В бывшем Советском Союзе первые прогнозные исследования в лесном хозяйстве были начаты в середине 1960-х. К сожалению, результаты этих исследований лишь обострили проблемы стратегического плана, но не нашли должного практического применения.

США имеют полувековой опыт разработки и практической реализации стратегической лесной политики. В целях долгосрочного сбалансирования спроса на лесные ресурсы сразу после второй мировой войны была начата разработка долгосрочного прогноза развития лесного сектора экономики. В 1950-е гг. задачи стратегического управления были ограничены в основном древесными ресурсами. Прогнозы развития кластера лесных отраслей США стали эффективным инструментом сокращения дефицита качественной древесины путем опережающего принятия мер по интенсификации воспроизводства лесных ресурсов. Сокращение разрыва между спросом и предложением лесных ресурсов весьма важно и с позиций снижения темпов роста цен на изделия из древесины.

По мере перехода на многоресурсное, экосистемное управление лесами стратегические прогнозные исследования охватили актуальные проблемы целостного кластера лесных отраслей. Их разрабатывают сроком на 50 лет с участием специалистов различных лесных отраслей, а также представителей общестественности.

В решении проблемы центральное место отводится ускорению научно-технического прогресса, внедрению инновационных технологий во всех отраслях кластера лесных отраслей [7].

При разработке последней долгосрочной программы до 2040 г. среди новых факторов и тенденций были выделены следующие:

1. Влияние инновационных технологий на ускорение темпов роста эффективности использования древесного сырья.

2. Количественная оценка снижения прироста древесины под влиянием загрязнения атмосферного воздуха.

3. Потенциальные варианты увеличения размера неистощительного лесопользования путем повышения уровня интенсивности ведения лесного хозяйства в частных лесах.

4. Сокращение размера неистощительного лесопользования в государственных лесах, главным образом в насаждениях дугласовой пихты (до 25 %), в целях сохранения биоразнообразия и сохранения средозащитных функций лесов.

5. Существенное увеличение использования вторичного сырья в целях сохранения лесов, экономии древесного сырья, а главное – снижения объема вредных выбросов в окружающую среду.

Однако согласно долгосрочной программе внедрение инновационных технологий в лесопилении и в производстве листовых древесных материалов значительно перекроет отрицательное влияние ухудшения качества сырья.

Благодаря инновационным технологиям в лесопилении удельные издержки на оплату труда и на энергоресурсы в перспективе останутся неизменными, а суммарные издержки на производство пиломатериалов, в зависимости от качества сырья, будут снижаться на 16–24 %. В фанерном производстве, где влияние диаметра кряжей на эффективность производства более существенна в сравнении с лесопилением, проектируется снижение издержек производства на единицу продукции на 4–7 %.

Инновационные технологии обеспечивают также повышение качества и полезного выхода продукции на единицу сырья. Так, выход пиломатериалов к 2040 г. возрастет на 13–19,7 %, клееной фанеры – на 11,1–20,2 %, бумаги – на 9 %.

Финляндия. Одним из наиболее убедительных примеров эффективного стратегического управления лесным сектором эко-

номики является Финляндия. В 1950-е гг. в лесах этой страны нарастал дисбаланс между фактическими размерами главного пользования и расчетной лесосекой неистощительного пользования. Лесным ведомством страны были поставлены конкретные задачи по увеличению размера неистощительного лесопользования, улучшению качественной структуры заготавливаемой древесины, расширению экспорта лесобумажных товаров.

Для согласования интересов государства и частных лесовладельцев были задействованы правовые и экономические инструменты лесной политики. С помощью ужесточения правовых норм и усиления государственного контроля за их соблюдением всеми собственниками лесов обеспечивалось неистощительное лесопользование. Однако главная роль в системе лесополитических инструментов отводилась экономическим рычагам, включая государственные субсидии, льготное налогообложение и кредитование.

Разработанная в 1985 г. долгосрочная программа «Леса 2000» была ориентирована в первую очередь на эффективное использование потенциала лесных ресурсов, достигнутого благодаря стратегической лесной политике предшествующих лет [6].

В 1998 г. разработана новая национальная программа – «Лес 2010», которая утверждена Правительством Финляндии. В новой программе впервые сделана попытка сбалансировать экономические, экологические, социальные и культурные аспекты устойчивого управления лесами.

Разработка новой программы была инициирована следующими основными причинами:

1. Резкое сокращение в начале 1990-х гг. государственных субсидий частным лесовладельцам вследствие экономической рецессии.

2. Прежняя программа «Лес 2000» уже не пользовалась достаточной политической поддержкой, а также не в полной мере отвечала изменившейся экономической и экологической ситуации 1990-х гг.

3. Изменения в лесном законодательстве.

Новая национальная программа «Лес 2010» имеет следующие основные отличия

тельные черты в сравнении с предыдущими программами: учет экономических, экологических, социальных и культурных аспектов устойчивого многоресурсного лесопользования; взаимоувязка с региональными программами, разрабатываемыми в соответствии с требованиями нового Лесного закона Финляндии, утвержденного парламентом в 1998 г.; вовлечение общественности в процесс разработки национальной и региональных программ; утверждение и реализация концепции лесного кластера.

В соответствии с этой концепцией стратегия развития лесного хозяйства разрабатывается во взаимоувязке не только с отраслями лесной промышленности, но и научно-технического обеспечения, транспорта и сферы услуг, такими как лесная наука, лесное машиностроение, энергетика, автоматизация производственных процессов, химическая промышленность, консалтинг и др.

В программе «Лес 2010» упор делается на рост качественных показателей деятельности лесного сектора, повышение его эффективности и конкурентоспособности на мировых рынках лесных товаров.

За счет увеличения объемов производства лесных товаров, а главное повышения их конкурентоспособности, предусмотрено увеличение стоимости экспорта лесобумажных товаров примерно в 2 раза.

Канада. Систематическая работа по обоснованию национальной лесной стратегии в Канаде начата в 1980 г. Первые стратегические разработки в области лесного сектора экономики Канады были рассчитаны на 1981–1987 гг. С тех пор через каждые пять лет в стратегию развития лесного сектора экономики вносят необходимые коррективы с учетом новых тенденций и видов, обусловленных научно-техническим, экономическим, экологическим развитием человеческого общества на глобальном и национальном уровнях.

Каждый новый вариант стратегии представляет собой последовательную ступень на пути к переходу на устойчивое социальное, экономическое и экологическое развитие лесного комплекса.

Для многих поколений канадцев благополучие во многом связано с лесом. Леса

занимают почти половину земельной площади Канады. Для многих сельских общин лес является экономической базой, а для коренных малочисленных народов лес образует фундаментальную основу для культурного, духовного и материального развития.

В лесной индустрии Канады занято 350 тыс. канадцев, а в других отраслях лесного кластера – еще 770 тыс. человек. Объем продаж лесных и целлюлозно-бумажных товаров составляет 58 млрд долл. в год.

Вклад лесной промышленности Канады в ВВП постоянно увеличивается. Одним из принципов стратегического управления лесами в Канаде является сохранение их нынешней экономической, социальной, культурной и экологической ценности.

Одним из инструментов национальной стратегии Канады является экосистемный менеджмент. Экосистемный подход к управлению лесными ресурсами исходит из того, что социальные и экономические выгоды, которые лес обеспечивает в долгосрочной перспективе, основываются на экологической устойчивости лесов.

Все существующие и новые инициативы Совета министров лесного хозяйства провинций Канады должны соответствовать следующим критериям:

- отвечать приоритетам министерств и правительствам провинций;
- представить министерствам стратегические предложения, включающие широкий спектр межотраслевых вопросов;
- вносить вклад в развитие и применение устойчивого управления лесами на практике;
- учесть запросы всех групп интересов и обеспечить их соответствующей информацией.

Рабочая группа и координирующий комитет разрабатывает следующие ключевые документы, регламентирующие деятельность Совета министров лесного хозяйства провинций Канады:

- ежегодный отчет о деятельности и достигнутых результатах;
- рабочие планы, содержащие полное описание деятельности на следующий год с требующимся бюджетом, включая финансо-

вые ресурсы федерального бюджета, бюджета провинций и отдельных территорий

– долгосрочные (на 5 лет) прогнозы деятельности и объема необходимых финансовых ресурсов.

Рабочие планы и ежегодные отчеты о деятельности базируются на принципах прозрачности посредством постановки четко сформулированных целей, механизма принятия решений, распределения ресурсов (человеческих и финансовых) и оценки ожидаемых результатов.

В 1980-е гг. национальные стратегические лесные программы начали разрабатывать также и развивающиеся страны. В настоящее время подобные программы разрабатывают более 100 стран. Данная работа носит систематический характер с тем, чтобы обеспечивать своевременный учет новых факторов и условий глобальной конкуренции.

Поскольку многие важные для развития лесного сектора стратегические вопросы выходят за пределы отрасли, национальные лесные программы должны быть целостными и рассматривать влияние лесного сектора экономики на другие секторы, а также степень и характер влияния последних на лесной сектор. Кроме того, национальная лесная стратегия должна быть интегрирована в более масштабную стратегию устойчивого развития общества [Wencelius]. Без постоянного накопления человеческого капитала, развития инфраструктуры, формирования адекватной рыночной экономике институциональной среды даже крупные одноразовые инвестиции в лесное хозяйство не могут дать ожидаемый эффект.

Национальная стратегическая лесная программа будет в большей степени обеспечивать эффективность и устойчивость лесного сектора, если в ходе ее разработки будут отражены интересы и мнения максимального числа групп интересов, в том числе представителей отраслей лесного сектора.

Российский лесной сектор экономики, не преодолев конкуренцию со стороны традиционных лидеров, столкнулся с новыми лидерами, в частности Китаем, потеснившим даже позиции США по объему производства листовых древесных материалов, что означа-

ет для нас потерю рыночных ниш готовых товаров, прежде всего с высокой добавленной стоимостью. Однако вопросам стратегического управления в лесном секторе экономики до сих пор не уделяется должное внимание. Стратегические разработки развития лесного сектора экономики, к сожалению, почти не внедряются.

Вариант интенсивной структурной перестройки стратегии, подготовленный НИПИ-ЭИлеспромом, предусматривает рост объемов производства к 2020 г. в сравнении с 2004 г.: пиломатериалов – в 2,2 раза, фанеры клееной – в 2,3 раза, бумаги и картона – в 2 раза. Реализация столь масштабных задач немыслима при нынешних темпах роста инвестиций в развитие лесопромышленного комплекса. Реализация третьего сценария требует увеличения инвестиций в лесопромышленный комплекс к 2020 г. в 15,2 раза в сравнении с 2005 г. Фактический рост инвестиций в 2005–2006 гг. оказался ниже даже в сравнении с первым, инерционным вариантом развития лесопромышленного комплекса. При столь низких темпах роста инвестиций, по крайней мере в ближайшие 3–5 лет, трудно ожидать существенных сдвигов в направлении инновационного развития лесного сектора экономики.

Библиографический список

1. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. – М.: «Вильямс», 2003. – 398 с.
2. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 2006. – 720 с.
3. Магуайер, Ф. Вдохни новую жизнь в свою компанию / Ф. Магуайер // Искусство управления. – 2004. – № 4–5. – С. 10–20.
4. Неклесса, А. О стратегии миропорядка и генезисе нового мира, о революции в сфере управления / А. Неклесса, // Экономические стратегии. – 2005. – № 5–6. – С. 40–46.
5. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 576 с.
6. Ollonquist, P. Collaboration in the Forest Policy Arena in Finland / -EFI Proceedings N. 44. – 2002. – P. 28–37.
7. Risbrudt, C.D. Experiences and Recent Developments in USA Forest Policy Related to Balancing Ecological and Economic Interests // National Forest Programmes in an European Context. EFI Proceedings N. 44. – 2002. – P. 81–85.

ГЛОБАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

И.А. КЛЕЙНХОФ, доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук

caf-mim@mgul.ac.ru

В глобальном масштабе неравенство между странами, и без того значительное, еще более усиливается. В начале XX в. США, страны Европы и Япония были в 9 раз богаче, чем Гаити, Эфиопия и Непал, а в 2006 г. соответствующий разрыв между этими странами составил 100:1.

Причем, как отмечено в докладе Института глобальных наблюдений «Состояние планеты – 2006», глобализация международных рынков способствует усилению неравенства между различными слоями населения развивающихся стран. Подобная тенденция обусловлена тремя основными причинами. Первая – распределением экономического капитала, зависящим от функционирования более эффективных глобальных рынков: финансового капитала, человеческого капитала, предпринимательских навыков.

Вторая причина усиления неравенства – в несовершенстве глобальных рынков с позиций сохранения окружающей природной среды, в результате чего загрязнитель окружающей среды (наиболее развитые страны) получает выгоды, перенеся дополнительные издержки на бедные страны.

Третья причина связана с отсутствием равенства прав и возможностей развитых и развивающихся стран при решении на глобальном уровне вопросов международной торговли, миграции и охраны интеллектуальной собственности [1].

По данным ФАО ООН, объемы производства круглых лесоматериалов в 2005 г. составили 3,5 млрд м³. На долю стран Азии приходится 29,0 % произведенных в мире круглых лесоматериалов. Больше половины их используется в качестве энергетического ресурса. В ряде развивающихся стран Африки, Южной Америки и Азии доля топливной древесины в общем объеме производства круглых лесоматериалов достигает 90–95 %. Даже в Индии, которая быстро превращается в мировую державу, доля топливной

древесины в общем объеме лесозаготовок в 2005 г. составила 94,1 %. В целом по странам Центральной и Восточной Африки на долю топливной древесины приходится 94,9 % и 95,0 % суммарного объема производства круглых лесоматериалов соответственно.

Мировыми лидерами по производству топливной древесины являются Индия – 309,8 млн м³, Китай – 191,0 млн м³, Бразилия – 110,5 млн м³, Эфиопия – 93 млн м³ [2].

По объемам заготовки промышленной древесины США далеко превосходят другие страны мира – 418,1 млн м³. В первую десятку стран входят также Канада – 197,6 млн м³, Бразилия – 136,6 млн м³, Китай – 95,1 млн м³, Швеция – 61,4 млн м³, Финляндия – 49,3 млн м³.

Общей тенденцией глобального характера является опережающий рост лесных и целлюлозно-бумажных товаров с высокой добавленной стоимостью. В 2005 г. в сравнении с 1990 г. мировые (без республик бывшего СССР) объемы производства круглых лесоматериалов увеличились на 5,3 %, фанеры – 47,3 %, древесно-стружечных плит – 113,6 %, бумаги и картона – 50,4 %.

Подобная тенденция обусловлена главным образом двумя взаимосвязанными причинами: растущим дисбалансом между спросом и соответствующим предложением на качественную древесину; обострением конкурентной борьбы на мировых рынках лесных товаров. В XXI в. для сохранения лидирующих позиций на мировых рынках лесных товаров уже недостаточно обеспечить высокую долю листовых материалов и целлюлозно-бумажных изделий в суммарной стоимости производства и экспорта лесных товаров. Необходимо обеспечить постоянное совершенствование структуры производства и экспорта лесных товаров, улучшение физико-механических, экологических и эстетических параметров пиломатериалов, фанеры, древесных плит, бумаги и картона.

В лесопилении предприятия развитых, а также ряда новых индустриальных стран

(Чехия, Польша, Словакия, Эстония, Латвия) переходят на производство обработанных пиломатериалов (строганных, обработанных фрезерно-брусующими станками, шпунтованных, сортированных по длине, толщине), а также увеличивают выпуск столярных и плотничных изделий.

В структуре производства листовых древесных материалов растет доля древесноволокнистых плит средней плотности (MDF), древесно-стружечных плит с ориентированной стружкой (OSB), фанеры большеформатной, а также различных видов клееной фанеры с улучшенными физико-механическими и эстетическими свойствами.

Совершенствование структуры и повышение эффективности производства обеспечивается благодаря внедрению инновационных технологий. В лесопильной промышленности внедрение инновационных технологий направлено на повышение полезного выхода высококачественных изделий, механизацию всех производственных процессов, расширение сырьевой базы за счет тонкомерной древесины диаметром 14–18 см.

В целлюлозно-бумажной промышленности наблюдается опережающий рост качественных и более эффективных видов продукции, таких как мелованная и легкомелованная бумага. Наиболее актуальными задачами в области технологии являются переход на бесхлорную отбелку, расширение использования коротковолокнистых полуфабрикатов, сокращение удельного расхода химикатов, воды и древесного сырья в расчете на единицу продукции конечного потребления.

По мере роста спроса на древесину расширяется торговля лесоматериалами. Согласно статистике ООН, товары, произведенные из древесины, подразделяют на четыре группы: продукты первичной обработки древесины, продукты вторичной обработки древесины, товары первичной обработки древесного волокна, изделия из бумаги и картона.

К первой группе относят круглые лесоматериалы, пиломатериалы, листовые древесные материалы и древесную щепу. Во вторую группу входят мебель из древесины, столярные и плотничные изделия. Третья группа включает целлюлозу, бумагу и картон.

К четвертой группе относят тарный картон, картонные коробки и полиграфические изделия, включая книги и газеты.

Суммарный объем международной торговли древесиной и ее изделиями в мире в 2006 г. достиг 327 млрд долл. США, что составляет 3,7 % глобальной стоимости торговли. На долю продуктов первичной обработки древесины и изделий целлюлозно-бумажной промышленности приходится 55 % мирового объема торговли продуктами обработки и переработки древесного сырья. Основными глобальными центрами мировой торговли лесными товарами являются Европа, Северная Америка и страны Тихоокеанского региона. В структуре европейского экспорта лесных товаров преобладают изделия глубокой химико-механической переработки древесины – различные виды бумаги и картона.

Неуклонный рост потребления древесины в США в условиях ограниченных лесных ресурсов привел к необходимости увеличения объемов импорта лесных товаров из Азии, Европы и Южной Америки. Начиная с 2001 г. Северная Америка стала чистым импортером изделий из древесины.

В начале XXI в. существенно усилились позиции Китая на мировых рынках лесных и целлюлозно-бумажных товаров. В 2004 г. Китай стал крупнейшим импортером круглых лесоматериалов, преимущественно за счет импорта из России. Примечательно, что рост импорта круглых лесоматериалов Китаем был использован для наращивания внутреннего потребления и экспорта изделий из древесины. Китай занимает первое место в мире по производству листовых древесных материалов и второе место (после США) по производству бумаги и картона.

Глобализация экономики усиливает процессы концентрации производства, потребления и международной торговли лесных товаров с высокой добавленной стоимостью в развитых странах Северной Америки, Европы и Японии, а в начале XXI в. и в Китае. На долю семи стран – США, Канады, Германии, Швеции, Финляндии, Японии и Китая, приходится 65,5 % производства, 63,9 % экспорта и 60,1 % мирового потребления бумаги и картона (таблица).

Ведущие производители и основные потребители древесной продукции

Доля стран в мировом объеме, %	США	Канада	Россия	Бразилия	Китай	Малайзия	Япония	Финляндия	Германия	Индия	Швеция
Производство											
пиломатериалов	22,1	14,4	5,1	5,0					4,6	4,1	4,0
бумаги и картона	25,7	5,8	2,0		15,1		8,3	4,0	5,8		3,3
Потребление в 2005 г.											
пиломатериалов	19,4	12,5	3,2	2,7	19,6	3,0			11,4		
древесных материалов	31,1	5,4	2,0	4,3	4,5		5,4		4,4	4,1	

Продвижение России в мировом рейтинге стран-производителей пиломатериалов обусловлено не столько ростом объемов их выпуска, сколько растущей заменой пиломатериалов листовыми древесными материалами в США, Китае, Канаде, Германии. Подобная замена обеспечивает более эффективное использование дефицитной высококачественной древесины.

В результате действия вышеназванных и других отрицательных факторов эффективность ЛПК остается низкой. Россия производит в 6–10 раз меньше добавленной стоимости в расчете на 1 м³ потребленного древесного сырья в сравнении с Германией, Швецией, Финляндией, США, Австрией.

В XXI в. душевые нормы потребления древесины являются одним из показателей качества жизни, степени экологизации жизнедеятельности населения. Этот показатель для России на порядок ниже, чем в промышленно развитых странах. Душевое потребление бумаги и картона в России составляет всего 48 кг, тогда как в Канаде – 228 кг, в США – 327 кг, в Финляндии – 412 кг, а в среднем по миру – свыше 50 кг. Нормы потребления пиломатериалов в расчете на душу населения России меньше по сравнению с США в 5,7 раза, листовых древесных материалов – в 9,7 раза, бумаги и картона – в 19,7 раза. Причем они продолжают снижаться, что противоречит целям ускорения научно-технического прогресса, перехода на устойчивое развитие и повышения жизненного уровня населения.

Больше половины (52,7 %) потребления листовых древесных материалов падает на долю США, Китая и Германии. Россия

потребляет лишь 2,7 % мирового объема листовых древесных материалов (таблица).

Продолжается рост концентрации международной торговли лесными и целлюлозно-бумажными товарами в отдельных развитых странах. На долю всего лишь четырех стран – Канады, Финляндии, Германии и Швеции – приходится 44,9 % мирового экспорта бумаги и картона.

Доля России в мировом экспорте лесоматериалов с высокой добавленной стоимостью существенно ниже в сравнении с США, Канадой, Финляндией, Германией и Францией. Причем доля России в мировых объемах экспорта фанеры, бумаги и картона в стоимостном выражении в 1,5–2 раза ниже, чем в физическом измерении. Это означает, что Россия фактически субсидирует экономику других стран, поставляя им дешевое высококачественное древесное сырье для производства добавленной стоимости и создания новых рабочих мест.

По объему экспорта пиломатериалов в физическом измерении на третье место в мире вышла Россия, на долю которой приходится 9,5 % соответствующего мирового объема. В то же время доля России в мировом производстве и потреблении бумаги, картона и листовых древесных материалов является незначительной.

Структура российского лесного экспорта весьма несовершенна: доля круглого леса (необработанная древесина) составляет более 30,0 %, пиломатериалов – 25 %. В США, Канаде, Швеции, Финляндии преобладающую долю экспорта лесных товаров составляют изделия с высокой добавленной

стоимостью – бумага, картон, листовые древесные материалы, пиломатериалы. В настоящее время в мировом лесном экспорте Россия занимает по стоимости второе место в мире по экспорту круглого леса – 32 %. По остальным видам лесоматериалов ее доля в мировом объеме экспорта в стоимостном выражении составляет по фанере – 3,7 %, пиломатериалам – 7,8 %, бумаге и картону – 2,5 %.

Одним из проявлений экологизации жизнедеятельности является рост производства и международной торговли пищевыми продуктами, лекарственно-техническим сырьем и другими недревесными ресурсами леса. Согласно определению ФАО ООН, недревесные ресурсы леса включают товары биологического происхождения (кроме древесины), заготовленные в лесном фонде и с отдельно стоящих деревьев.

Товарная номенклатура недревесных ресурсов включает 28 товаров, не подвергшихся переработке, и 29 товаров разной степени переработки. Недревесные ресурсы леса находят широкое применение в пищевой, фармацевтической, химической, мебельной и других отраслях промышленности, в жилищном строительстве, в парфюмерии, в домашнем хозяйстве, в декоративном искусстве. За десять лет (1992–2002 гг.) стоимость экспорта недревесных товаров выросла на 64 %, составив в 2002 г. 9,7 млрд долл. США. Около 30 % суммарной стоимости экспорта недревесных товаров приходится на плетеные изделия для домашнего обихода, растения и их части для изготовления медицинских препаратов, парфюмерии и других целей, грибы в свежем и сушеном виде.

По оценкам экспертов в ближайшей перспективе следует ожидать существенный рост производства целого ряда недревесных товаров леса. Среди них следует выделить мох, лишайники, листья для декоративных целей, трюфели, другие виды грибов, кленовый сок, кору дуба пробкового, растительное масло, мясо диких животных, мед и кожу рептилий.

Международная торговля недревесными товарами леса следует общей глобальной тенденции к опережающему росту производства и экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью. В настоящее время рост

стоимости экспорта недревесных товаров обеспечивается в основном за счет повышения степени их переработки.

В глобальном плане перспективы дальнейшего роста международной торговли недревесными ресурсами леса связаны в основном с интенсивным плантационным их разведением, преимущественно в развитых странах.

Одним из наиболее опасных видов деградации окружающей природной среды является наступление пустыни. Данный процесс в той или иной мере затрагивает две трети стран мира и охватывает одну треть земельной площади нашей планеты, на которой проживает более одного миллиарда человек. По прогнозным оценкам Мировой метеорологической службы сохраняется угроза, что в перспективе к 2020 г. 135 млн человек вынуждены будут покинуть места проживания вследствие продолжающегося процесса опустынивания.

В целях привлечения внимания мировой общественности к данной проблеме 2006 г. был провозглашен Генеральной Ассамблеей ООН годом борьбы с опустыниванием.

По оценкам ООН, реализация мероприятий, предусмотренных Конвенцией по борьбе с опустыниванием на глобальном уровне, потребует от 10 до 22 млрд долл. США в год в течение ближайших 20 лет. Финансовое обеспечение мероприятий по борьбе с опустыниванием остается основным препятствием на пути практической их реализации. Многие из бедных стран не располагают достаточными финансовыми ресурсами и испытывают значительные трудности, связанные с возвратом кредитов, выданных международными организациями.

В мире около 70 % от 5,2 млрд га засушливых сельскохозяйственных земель деградированы вследствие опустынивания. В районах негативного влияния процессов опустынивания проживает более одного млрд человек.

В настоящее время разработан ряд международных программ, направленных на предотвращение опустынивания засушливых земель, переходу на устойчивое лесопользование, сохранение биоразнообразия, борьбу с лесными пожарами, вредителями и болезнями.

ми леса, увеличения вклада лесного сектора экономики в борьбе с бедностью и другие. Однако пока они дали ощутимые результаты лишь в отдельных странах.

Убедительным примером является борьба с сокращением тропических лесов, что приводит к отрицательным экологическим последствиям глобального масштаба. В порядке выполнения ряда международных соглашений и программ развивающимся странам тропической зоны была оказана техническая и финансовая помощь при совершенствовании лесного законодательства и системы управления лесами, внедрении природосберегающих технологий на заготовке и транспортировке лесоматериалов. Несмотря на названные и другие меры, сокращение площади и деградацию тропических лесов удалось остановить лишь в отдельных странах. В странах Африки в 1990–2000 гг. площадь лесов сократилась на 4375 тыс. га, или на 0,64 % в год, а в 2000–2005 гг. – на 4060 тыс. га, или на 0,62 %.

Положительные тенденции в динамике тропических лесов наблюдаются лишь в Южной Азии, включая Индию, в которой площадь лесов в 1990–2000 гг. увеличилась на 362 тыс. га в год, а в 2000–2005 гг. – на 29 тыс. га.

Первопричина сокращения площади тропических лесов кроется в бедности большинства населения тропической зоны. Оно не в состоянии покупать современные агротехнические средства для сохранения плодородия сельскохозяйственных угодий, равно как и оплачивать поставки электроэнергии или газа для приготовления пищи. В этих условиях практически невозможно полностью остановить вырубку тропических лесов для расширения площадей сельскохозяйственных угодий и заготовки топлива из лесной биомассы.

Глобальные и региональные прогнозные оценки развития лесного сектора экономики, подготовленные ФАО ООН и другими международными и национальными лесохозяйственными организациями, сводятся к следующему:

– под влиянием растущего спроса на многообразные ресурсы и полезности леса

при недостаточном уровне их воспроизводства в большинстве развивающихся стран сохраняют силу негативные тенденции сокращения площади и усиления степени деградации тропических лесов;

– в Европе, Северной Америке, а также в ряде стран Азии и Океании следует ожидать увеличения площади лесов за счет облесения земель, неудобных для сельскохозяйственного производства, а также создания плантаций, предназначенных для производства энергии;

– в связи с крайне неравномерным распределением между странами выгод от глобализации экономики в обозримой перспективе существенно возрастет роль лесов в борьбе с бедностью развивающихся стран;

– продолжающиеся нежелательные изменения климата создают угрозу возникновения новых вспышек массового размножения вредителей и болезней леса;

– расширение использования возобновляемых источников энергии, включая лесную биомассу, в разных странах может дать неоднозначный эффект в зависимости от достигнутого уровня институционального механизма управления лесами;

– растущие антропогенные нагрузки на окружающую природную среду вызовут существенный рост спроса на традиционные средозащитные и социальные услуги леса, такие как борьба с наступлением пустыни, сохранение биоразнообразия, обеспечение устойчивого развития сельских райцентров.

Позиции России на мировых рынках лесных товаров не отвечают ее интеллектуальному и лесосырьевому потенциалу. Для занятия Россией лидирующих позиций в мировом лесном секторе экономики необходимо создать институциональные и экономические предпосылки для перехода на инновационное развитие, формирование конкурентных рынков лесных ресурсов и лесных товаров, создания эффективной системы управления лесами и лесным хозяйством.

Библиографический список

1. Бердсол, Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсол // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 84–89.
2. State of the World's Forests. – Rome: FAO UN. – 2007. – P.153.

РАЗРАБОТКА ПАРАДИГМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

И.А. КЛЕЙНХОФ, доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук

caf-mim@mgul.ac.ru

В XXI в. состояние окружающей природной среды стало решающим фактором национальной безопасности, так как экономика государства, вынужденная расходовать огромные средства на преодоление негативных последствий экологических катастроф, в условиях глобализации не может конкурировать с экономиками других государств.

Переход на устойчивое развитие не может быть осуществлен в рамках отдельно взятого государства. Глобализация ведет к такой степени социальной и экологической взаимосвязанности и взаимозависимости мира, когда проблемы отдельных регионов становятся общей проблемой всего человечества. Загрязнение атмосферного воздуха, водных источников и почвы все больше приобретает глобальный характер, причем преобладающая доля выброса загрязняющих веществ падает на США и другие развитые страны.

Обострение проблемы сохранения окружающей природной среды связано с растущими возможностями экстернализации в условиях глобализации. Под экстернализацией имеется в виду присущая производителям товаров и услуг практика перекладывания своих издержек на других предпринимателей и государство, в конечном счете – в ущерб окружающей природной среде. Подобная практика становится орудием в конкурентной борьбе на мировых рынках товаров и услуг. Проблема экстернализации порождена действующей экономической системой, при которой изменение состояния окружающей природной среды не находит отражения в основных экономических показателях, таких как национальный доход, прибыль, рентабельность.

Проблема устойчивого развития или, иными словами, сохранения земной цивилизации возникла как результат превышения хозяйственной емкости биосферы. Человечество подошло к черте, когда биосфера уже не в состоянии нейтрализовать токсические

выбросы промышленности и других отраслей экономики. Неограниченное ничем использование природных ресурсов привело к тому, что в развитых странах практически не осталось ненарушенных естественных участков биосферы, а геосферы в местах с высокой плотностью населения оказались переполнены отходами. В настоящее время сформулирована задача рационального природопользования, не приводящего к резким изменениям природно-ресурсного потенциала [1].

Для наименования новой стратегии развития цивилизации был использован английский термин «sustainable development», который, кроме смысла «устойчивое развитие», имеет и иные значения: долгое, непрерывное, длительное, поддерживающее развитие.

Под устойчивым развитием предполагается гармонизация социальных, экономических и экологических целей. Однако ряд принципиальных вопросов теории устойчивого развития до сих пор носит дискуссионный характер, не достигнуто единство взглядов относительно ключевых факторов, определяющих экономическое развитие с учетом обострения экологической ситуации. Следует выделить выдвинутое российскими учеными определение устойчивого развития как стабильного социально-экономического сбалансированного развития, не разрушающего окружающую природную среду и обеспечивающего непрерывный прогресс общества [4]. Данное определение положено в основу принятой в апреле 1996 г. Концепции перехода России к устойчивому развитию. В Концепции подчеркнута необходимость и возможность осуществить в РФ последовательный переход к устойчивому развитию, обеспечивающий сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешних и будущих поколений людей» [3].

Речь идет о формировании в будущем социоприродной системы, способной разрешить совокупность противоречий, которые проявляются в наше время. Среди них противоречие между природой и обществом, экологией и экономикой, развитыми и развивающимися странами, глобальными требованиями перехода и национальными интересами, настоящим и в будущими поколениями, богатыми и бедными [4].

Переход к устойчивому развитию требует кардинальных преобразований, в центре которых экологизация всех видов деятельности человека, изменение его сознания и создание нового «устойчивого общества».

Однако до сих пор существует ряд подходов к стратегии устойчивого развития. При использовании ресурсного подхода биосфера рассматривается в основном как ресурс хозяйственного развития. Подобный подход положен в основу созданных учеными Запада в последнем десятилетии XX в. и в начале XXI в. ряда новых теоретических разработок, рассматривающих те или иные аспекты экономического, социального и экологического развития человеческого общества. В последние годы XX в. во многих развитых, новых индустриальных и странах переходной экономики довольно широкое применение на практике получила теория предложения, суть которой заключается в повышении благосостояния людей посредством государственных инвестиций в развитие инфраструктуры. Ключевым звеном вышеназванных теорий являются инновации. Инновационные технологии повышают производительность труда, а соответственно и эффективность производства и уровень оплаты труда [6].

В этих условиях одна из задач государства заключается в поддержке инновационного развития предприятий и учреждений путем льготного налогообложения и кредитования, создания бизнес-инкубаторов.

Инновационное развитие во многом определяется культурной средой и принятыми тем или иным обществом культурными ценностями. Непродуманные решения со стороны государства и бюрократические препоны в развивающихся и странах переходной экономики еще часто создают трудно преодо-

лимые препятствия на пути к инновационному развитию.

Теоретически страны переходной экономики имеют возможность внедрить в практику лучшие достижения развитых стран, в том числе и в области устойчивого развития лесного сектора экономики. Однако, как показывает практика, при внедрении новейших достижений экономической теории необходимо соблюдать определенную последовательность. К примеру, переход на инновационное развитие весьма затруднен в случае отсутствия соответствующих институтов и экономического механизма, стимулирующего разработку и внедрение инноваций. Этим объясняется техническое отставание, а соответственно низкая производительность труда и его оплата на начальном этапе перехода от директивно плановой к рыночной экономике.

В соответствии с рамочной Конвенцией ООН об изменении климата все страны – стороны конвенции – обязаны разрабатывать, осуществлять и постоянно обновлять национальные программы, направленные на смягчение изменений климата. Основными средствами достижения этой цели являются снижение выбросов парниковых газов в атмосферу; увеличение поглощения парниковых газов растительностью; усиление адаптивной способности растительности к изменению климата. Нельзя не отметить, что около 90 % общего запаса органического вещества сконцентрировано в лесах, более 60 % создаваемой фитомассы принадлежит лесам, площадь лесных земель составляет около 40 % общей площади суши планеты.

Проблемы разработки и практической реализации концепции сбалансированного экологического, социального и экономического развития являются весьма актуальными применительно к лесному хозяйству.

Качество окружающей среды во многом зависит от наличия лесов, их состояния. Леса играют исключительно важную, многогранную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития человеческого общества. При этом имеется в виду стабилизация природных процессов, глобальная климаторегулирующая роль лесов, почвозащитные, водоохранные, водорегули-

рующие, санитарно-гигиенические, рекреационные и многие другие средозащитные и социальные функции лесных экосистем.

В настоящее время более 150 стран принимают участие в разработке и внедрении критериев и индикаторов устойчивого управления лесами. Региональные критерии и индикаторы устойчивого управления лесами разработаны на единой методологической основе, но с учетом лесорастительных условий отдельных лесных зон. Ряд стран используют критерии и индикаторы устойчивого управления лесами в качестве основы для разработки показателей сертификации систем управления лесами.

Проблему практической реализации принципов устойчивого развития лесного хозяйства усложняет то, что критерии и индикаторы имеют общий характер и нуждаются в региональной адаптации, т.е. в разработке региональных путей преодоления несоответствия между существующим уровнем и международными требованиями устойчивого управления лесами.

На основе этих критериев были созданы российские критерии и индикаторы устойчивого управления лесами, которые несколько отличаются, но в целом соответствуют международным критериям Монреальского процесса.

Практическое внедрение разработанных на основе вышеназванных документов стратегических целей и задач осуществляется с помощью долгосрочных национальных программ развития лесного сектора экономики. Для развитых стран мира характерен комплексный подход при разработке национальных и региональных программ устойчивого развития лесного сектора экономики. Главной интегрированной целью развития лесного комплекса является увеличение его вклада в повышение качества жизни настоящего и будущего поколений людей. Разработка системы мер, направленных на достижение этой генеральной цели, осуществляется с учетом ряда принципов и ограничений. Выполнение последних можно рассматривать на примере стран ЕС. Одной из важных задач ЕС является защита лесов от промышленных выбросов. Для этого организован мониторинг санитарного состояния европейских лесов, а также качества атмосферного воздуха в лесной среде

и на прилегающих территориях. Цель мониторинга – снижение объемов и концентраций вредных промышленных выбросов и проведение мероприятий по санации и реконструкции поврежденных лесных насаждений.

Главная стратегическая цель развития лесного сектора экономики в современных условиях – увеличение его вклада в повышение качества жизни населения. Глобализация экономики обострила международные аспекты стратегии перехода России к устойчивому развитию. При этом имеется в виду организация качественно иного уровня международного сотрудничества и, как следствие, международно-политического и международно-правового регулирования процессов взаимодействия объектов и предметов такого сотрудничества.

Леса образуют крупнейшую экосистему, оказывающую огромное положительное влияние на сохранение окружающей природной среды, улучшение ее качества. Спрос на древесину, составляющую важнейший компонент экологизации жизнедеятельности человека, в XXI в. будет расти. Увеличение производства изделий из древесины, а также других продуктов и услуг леса, как правило, служит задачам экологизации жизнедеятельности людей.

Обеспечение растущего спроса на многообразные ресурсы и полезности леса выдвигает проблему оптимального сочетания конкурирующих целей ведения лесного хозяйства. Важнейшим элементом лесной экосистемы является человек, приносящий в нее, помимо присущих ей сложных экологических, еще целый комплекс сложнейших социальных, политических и экономических компонентов и процессов. Наметились два подхода к решению данной проблемы. Первый из них заключается в территориальном разделении лесов разного функционального назначения. В нашей стране это выразилось в делении лесов на группы, а лесов первой группы – на категории защитности.

Второй подход исходит из необходимости сочетания различных функций лесов применительно к каждому участку. Лесоводы Западной Европы отстаивают необходимость многоресурсного управления на каждом участке леса с учетом структуры и уровня спроса на те или иные ресурсы и полезности леса.

Некоторые лесоводы предлагают рассматривать лесные экосистемы как еще один вид многоцелевого лесопользования.

Экосистемный подход получает все большее признание и в странах Северной Америки. При этом нельзя не учитывать весьма значительного влияния общественности этих стран на лесную политику.

В 1992 г. Лесная служба США объявила, что экосистемный менеджмент отныне составляет основу новой лесной политики. Однако практическое его внедрение связано с решением множества правовых, экономических и организационных вопросов. Прежняя практика многоцелевого устойчивого лесопользования была закреплена во множестве действующих нормативно-правовых документов [5].

На начальном этапе принятие политики экосистемного менеджмента привело к снижению объемов рубок главного пользования в национальных лесах. Однако лесная экосистема – качественно иное понятие, чем отдельные ресурсы леса, такие как древесина, пищевые продукты, лекарственное и техническое сырье. Устойчивое развитие лесных экосистем является необходимой предпосылкой устойчивого пользования многообразными продуктами и услугами леса, но устойчивое пользование отдельными видами лесных ресурсов не является гарантией сохранения устойчивости лесных экосистем. Управление лесными экосистемами требует междисциплинарного, межведомственного, многоуровневого подхода и наличия политической, экономической и социальной составляющей.

Сохранение Россией на своей территории дикой природы, предотвращение нежелательных изменений климата, нейтрализация промышленных выбросов развитых стран, поступающих на территорию нашей страны путем трансграничного переноса, предотвращение наступления арктической пустыни и других отрицательных изменений в окружающей среде следует рассматривать как предоставление услуг мировому сообществу в области обеспечения глобальной экологической безопасности.

Однако позиции России в решении вышеотмеченных процессов не отвечают реальному, а тем более потенциальному вкладу

российских лесов в сохранение глобальной окружающей среды и снабжение мировой экономики лесосырьевыми ресурсами.

При выработке национальной лесной политики нельзя не считаться с многосторонними аспектами глобализации хозяйственной жизни, включая возрастающую роль наднационального регулирования социально-экономического и экологического развития. Важным фактором, ускоряющим глобализацию мирового лесного сектора экономики, является неравномерное распределение лесов по континентам и странам. Около 80 % мировых лесных ресурсов и 88 % производства деловой древесины сосредоточено в 25 странах.

Согласно глобальным и региональным прогнозам в обозримой перспективе следует ожидать увеличения дефицита крупномерной высококачественной древесины хвойных и твердолиственных пород. Значительные неиспользуемые ресурсы такого сырья остались лишь в нашей стране, что является важным ее преимуществом в глобальной конкуренции. Следовательно, Россия обладает огромным экологическим потенциалом, умелое использование которого может обеспечить национальную безопасность, а также значительные экономические выгоды и лидирующие позиции в иерархии государств в глобальном хозяйстве.

Библиографический список

1. Данилов-Данильян, В.И. Устойчивое развитие и экономическое равновесие. Проблемы устойчивого развития России в свете научного наследия В.И. Вернадского / В.И. Данилов-Данильян. – М.: Наука, 1997. – С. 268.
2. Моисеев, Н.А. Экономика лесного хозяйства / Н.А. Моисеев. – М.: МГУЛ, 2006. – 384 с.
3. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию // Российская газета. – 1996. – 9 апреля. – С. 5.
4. Стратегия России в XXI веке. / Под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова и др. – М.: «Экономика», 2002. – С. 414.
5. Franklin, Ecosystem management: an overview// Boyce, M.C., Haney, A.W. Ecosystem management. Concepts and methods.– New Haven, Connecticut: Yale university Press, 1994.-P.233.
6. Tikkanen, I., Forest-based Sustainable Development// Forests in Poverty Reduction Strategies.-EFI Proceedings.– No 47, 2003, P.23-44.
7. Wang, S. One hundred faces of sustainable forest management// PForest policy and Economics.-Volume 6(2004).-P.205-213.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Н.П. КОЖЕМЯКО, докторант, доц. МГУЛ, канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Лесной потенциал Российской Федерации – наибольший из всех стран мира. Общая площадь лесного фонда России – 1178 млн га, в том числе покрытая лесом – 774 млн га. Общий запас древесины в лесах – 81,5 млрд м³, или 25 % от всех мировых запасов, что в 4 раза больше, чем в США, в 3,7 раза больше, чем в Канаде. При этом распределение запасов по федеральным округам неравномерно, на долю Сибирского и Дальневосточного федеральных округов приходится более 65 % (40,6 % и 25,1 % соответственно).

На долю наиболее ценных в качественном отношении хвойных пород приходится около 80 % запаса древесины.

Распределение запасов спелой и перестойной древесины по федеральным округам представлено в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что наибольшая доля запасов приходится на Сибирский (40 %), Дальневосточный (24 %) и Северо-Западный (16 %) федеральные округа.

Расчетная лесосека по Российской Федерации в 2006 г. составила 531,7 млн м³ (табл. 2), из которой 37 % приходится на Сибирский федеральный округ, по 17 % – на Северо-Западный и Дальневосточный федеральные округа, 13 % – на Уральский федеральный округ, около 10 % на Приволжский федеральный округ, около 5 % – на Центральный федеральный округ и менее 1 % – на Южный федеральный округ.

Расчетная лесосека по хвойному хозяйству составляет 295,7 млн м³ (55,6 %) и лиственному – 236,1 млн м³ (44,4 %). В рамках хвойного хозяйства наибольший удельный вес приходится на Сибирский федеральный округ (37,8 %), Дальневосточный федеральный округ (25,5 %) и Северо-Западный федеральный округ (17,6 %). По лиственному хозяйству наибольший удельный вес приходится на Сибирский (35,9 %), Северо-Западный (17 %), Приволжский (15,4 %) и Уральский (15,4 %) федеральные округа.

Нельзя считать удовлетворительным уровень использования расчетной лесосеки в округах в интервале до 30 %, где находится значительная часть лесфонда.

Анализ использования расчетной лесосеки в 2006 г. показывает, что отдельные федеральные округа, занимая значительную долю в расчетной лесосеке, имеют низкий уровень ее использования. Так, Сибирский федеральный округ, обладая почти 40 % расчетной лесосеки по хвойному и лиственному хозяйствам, использует эти ресурсы на 24 % и 5,8 % соответственно. Дальневосточный федеральный округ, обладая 25 % расчетной лесосеки по хвойному хозяйству, использует его на 17,6 %. Уральский федеральный округ, занимая 11 % расчетной лесосеки по хвойному хозяйству и 15 % по лиственному хозяйству, использует их на 12,6 % и 9,6 %, соответственно.

Т а б л и ц а 1

Запасы спелой и перестойной древесины, возможной для эксплуатации по федеральным округам России

Регионы	Запас древесины, млн м ³	Доля, %
Российская Федерация	23206,0	100
Центральный федеральный округ	549,0	2,36
Северо-Западный федеральный округ	3835,4	16,53
Южный федеральный округ	79,5	0,34
Приволжский федеральный округ	1325,0	5,70
Уральский федеральный округ	2704,1	11,66
Сибирский федеральный округ	9163,8	39,49
Дальневосточный федеральный округ	5549,1	23,92

Расчетная лесосека и ее использование в 2006 г., тыс. м³

	Расчетная лесосека			Фактически вырублено (главное пользование)			% использования		
	Всего	по хозяйствам		Всего	по хозяйствам		Всего	по хозяйствам	
		хвойное	листвен- ное		хвой- ное	листвен- ное		хвой- ное	листвен- ное
Российская Федерация	531 705,0	295 652,1	236 052,9	114 397,2	77 848,4	36 548,8	21,52	26,33	15,48
Центральный федеральный округ	28 782,2	7 321,6	21 460,6	8 848,5	4 032,0	4 816,5	30,74	55,07	22,44
Северо-Западный федеральный округ	92 237,9	52 025,5	40 212,4	34 221,2	20 895,5	13 325,7	37,1	40,16	33,14
Южный федеральный округ	1 580,8	83,9	1 496,9	163,2	39,4	123,8	10,32	46,96	8,27
Приволжский федеральный округ	52 097,5	15 821,0	36 276,5	15 998,4	8 115,9	7 882,5	30,71	51,3	21,7
Уральский федеральный округ	69 584,3	33 293,1	36 291,2	7 611,8	4 213,6	3 488,2	10,94	12,66	9,61
Сибирский федеральный округ	196 559,9	111 847,2	84 712,7	32 188,7	27 280,2	4 908,5	16,38	24,39	5,79
Дальневосточный федеральный округ	90 862,4	75 259,8	15 602,6	15 365,4	13 271,8	2 093,6	16,91	17,64	13,42

Использование лесосырьевых ресурсов на арендованных участках лесного фонда за 2006 г.

Наименование округов	Количество аренду- емых участков	Общая площадь, га	Эксплуатационный запас, тыс. м ³		Установленный ежегодный отпуск древесины, тыс. м ³	Фактически заго- товлено, тыс. м ³	%	Неиспользуемая расчетная лесосека в арендованном фонде, тыс. м ³
			Всего	в том числе хвойных				
Российская Федерация	4684	114102581,7	7819636,3	5761851,3	140253,2	86542,8	61,70	53710,4
Центральный федеральный округ	497,0	5239237,2	243008,0	91608,6	9410,3	5302,3	56,3	4108,0
Северо-Западный федеральный округ	1455,0	38298126,0	2002044,3	1425591,4	46566,8	33568,1	72,1	12998,7
Южный федеральный округ	43,0	155790,2	4208,3	93,8	172,7	124,5	72,1	48,2
Приволжский федеральный округ	807,0	9449521,0	535411,4	325785,4	15690,7	7373,8	47,0	8316,9
Уральский федеральный округ	311,0	4057035,3	179812,4	83780,4	5229,0	2844,9	54,4	2384,1
Сибирский федеральный округ	927,0	30825787,0	3251419,9	2651592,5	45527,0	25036,2	55,0	20490,8
Дальневосточный федеральный округ	644,0	26077085,0	1603732,0	1183399,2	17656,7	12293,0	69,6	5363,7

Такая ситуация приводит к увеличению запасов перестойной древесины, значительному ее отпаду и потерям ценного древесного сырья. При этом уровень использования расчетной лесосеки выше в тех районах, где сохранились и действуют крупные деревообрабатывающие и целлюлозно-бумажные предприятия.

Оценивая низкое состояние лесопользования, приходится констатировать, что значительная масса заготовленной и оставленной на лесосеке мелкотоварной древесины в настоящее время не имеет спроса по причине недостаточности и отсутствия мощностей по глубокой химической и химико-механической переработке древесного сырья и отходов производства.

Основным механизмом выделения участков лесного фонда в пользование является аренда (табл. 3).

Основными причинами низкого уровня освоения установленного лесопользования в арендованном лесфонде являются:

- низкий уровень развития производств по глубокой переработке древесины, что не позволяет использовать низкокачественную лиственную и тонкомерную хвойную древесину в большинстве федеральных округов и, следовательно, осваивать расчетную лесосеку в лиственном хозяйстве, а также неравномерное размещение этих производств по территории;
- слабая развитость транспортной инфраструктуры, в том числе лесовозных дорог, что затрудняет вывозку и доставку древесного сырья, в том числе низкокачественного, к пунктам потребления;
- раздробленность участков лесного фонда, передаваемого в аренду и их разбросанность по территории лесхоза.

Использование возможной доступной расчетной лесосеки в 2006 г.

Субъект СФО	Возможная доступная расчетная лесосека, тыс.к ³	Фактически заготовлено по главному пользованию, тыс.м ³	% использования возможной доступной расчетной лесосеки	Свободные ресурсы, тыс.м ³
Российская Федерация	531 705,0	114 397,2	21,52	417 307,8
Центральный федеральный округ	28 782,2	8 848,5	30,74	19 933,7
Северо-Западный федеральный округ	92 237,9	34 221,2	37,1	58 016,7
Южный федеральный округ	1 580,8	163,2	10,32	1 417,6
Приволжский федеральный округ	52 097,5	15 998,4	30,71	36 099,1
Уральский федеральный округ	69 584,3	7 611,8	10,94	61 972,5
Сибирский федеральный округ	196 559,9	32 188,7	16,38	164 371,2
Дальневосточный федеральный округ	90 862,4	15 365,4	16,91	75 497

Экономически доступная лесосека за 2007 г., млн м³

Регионы	Фактические рубки	Экономически доступная лесосека	Возможность переработки лесной промышленностью, %	Использование экономически доступных ресурсов, %
Российская Федерация	121,3	238,5	14,2	50,8
Центральный федеральный округ	10,0	19	13	52,6
Северо-Западный федеральный округ	44	59	38	74,6
Южный федеральный округ	0,3	0,5	2	60,0
Приволжский федеральный округ	20	36	14	55,6
Уральский федеральный округ	10	27	5	37,0
Сибирский федеральный округ	32	64	25	50,0
Дальневосточный федеральный округ	14	33	2	42,4

При этом расстояние между арендованными участками лесфонда одного арендатора составляют 100–200 км. В этих условиях затруднено создание оптимальной сети лесовозных дорог и организация эффективного лесопользования;

– низкая техническая оснащенность лесозаготовительных производств мелких и средних арендаторов лесного фонда (годовой объем лесозаготовок 5–10 тыс. м³ и 30–50 тыс. м³), где используется в основном ручной труд и изношенная техника. В общем количестве арендаторов удельный вес указанных составляет более 50 %, а по отдельным регионам достигает 80–90%.

В табл. 4 приведены данные по расчетной лесосеке, ее использованию за 2006 г. и наличие свободных ресурсов рубок главного пользования по всем федеральным округам.

Из федеральных округов наиболее высокий уровень лесопользования отмечается в Северо-Западном, Центральном и Приволжском федеральных округах. Это наиболее

развитые лесопромышленные регионы Российской Федерации. Здесь расположены ЦБК и ряд лесопильно-деревообрабатывающих предприятий, являющихся крупными потребителями заготовленной древесины.

Использование экономически доступных ресурсов в 2007 г. отражено в табл. 5.

Данные табл. 5 показывают, что лесопромышленный комплекс России располагает весьма низкими возможностями переработки лесных ресурсов. Наибольшими возможностями обладают федеральные округа с развитой лесной промышленностью: Северо-Западный (38 %) и Сибирский (25 %). Использование экономически доступных лесных ресурсов менее чем на 50 % характерно для Уральского (37,0 %) и Дальневосточного (42,4 %) федеральных округов.

Наличие крупной промышленности по химической и химико-механической переработке древесины позволяет вовлекать в производственный цикл не только крупномерную древесину хвойных пород, но и мел-

котоварную балансовую древесину и древесные отходы лесопиления и деревообработки.

Основной проблемой низкого использования расчетной лесосеки в России является недостаточное наличие дорог технологического назначения (далее лесовозных дорог), низкая техническая вооруженность предприятий, неравномерное размещение (отсутствие) лесоперерабатывающих предприятий.

Остальные субъекты сильно отстают в развитии лесоперерабатывающих произ-

водств. Поэтому уровень использования расчетной лесосеки даже в наиболее богатых лесом регионах значительно уступает по этому показателю в России.

Следует отметить, что в приоритетном порядке осваиваются ресурсы хвойных пород древесины и совершенно неудовлетворительно используются ресурсы мягколиственных пород, которые при отсутствии современных мощностей по глубокой переработке древесины не пользуются спросом.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТРАСЛИ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Н.П. КОЖЕМЯКО, докторант, доц. МГУЛ, канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Лесосырьевой потенциал Российской Федерации представляет реальную и надежную основу для полноценного развития и функционирования отрасли деревянного домостроения. В этих условиях приобретает особое значение широкое использование древесины в жилищном строительстве.

Деревянное домостроение является одним из наиболее эффективных видов индивидуального жилищного строительства. Благодаря высоким теплоизолирующим свойствам природной древесины деревянный дом дешевле кирпичного в пересчете на 1 м² общей площади на 35–50 %.

В настоящее время деревянное малоэтажное домостроение является во многих странах мира приоритетным. Перспективность деревянного домостроения обуславливается усилением значения экономических, экологических и социальных факторов, а также тем, что древесина является единственным возобновляемым экологически чистым природным строительным материалом. К сожалению, в России, являющейся одной из богатейших стран по запасам лесосырьевых ресурсов и где во многих регионах лес является местным и зачастую единственно доступным строительным материалом, удельный вес деревянного домостроения в общем объеме индивидуального жилищного строительства не превышает 10 %.

В 1991–2005 гг. в деревянном домостроении имело место резкое снижение объемов производимой продукции более чем в 59 раз (с 3894,3 тыс. м² до 65,3 тыс. м²), что привело к масштабному выбытию и перепрофилированию производственных мощностей предприятий.

В последние годы наблюдается некоторое оживление производства, вызванное повышением спроса на экологически чистое жилье. При этом деятельность предприятий отрасли деревянного домостроения ориентирована в основном на выпуск элитных домов, стоимость которых доступна лишь для потребителей с достаточно высоким уровнем доходов. Стоимость 1 м² общей площади деревянных домов колеблется от 250 до 1200 долл. США, поэтому рынок жилья, доступного для семей с невысоким уровнем доходов, пока не сформировался.

С 2006 г. вследствие увеличения спроса на продукцию деревянного домостроения наметился рост объемов производства (до 102,9 тыс. м²). Рост спроса, расширение ассортимента и повышение требований к качеству выпускаемой продукции привело к появлению новых и модернизации действующих производств отрасли деревянного домостроения, оснащенных в основном импортным оборудованием.

Промышленное и жилищное строительство позволило спрогнозировать спрос на лесобумажную продукцию на внутреннем рынке в 2020 г. в размере 25–26 млн м².

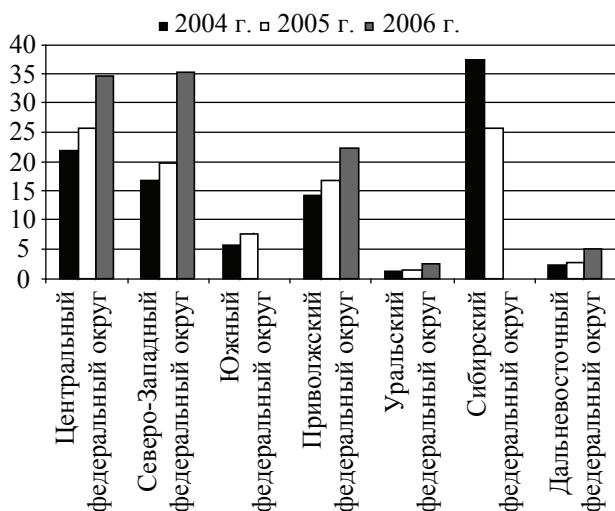


Рис. 1. Концентрация мощности отрасли деревянного домостроения по федеральным округам, %

Технический уровень производств по выпуску деревянных домов достаточно высок, износ ведущего оборудования составляет не более 25 % за исключением лесопильных рам, износ которых достигает 60 %.

В 2006 г. произошло резкое сокращение доли мощностей по производству домов деревянных Сибирского (с 25,8 % до 0 %) и Южного (с 7 % до 0 %) федеральных округов (рисунок).

Производственные мощности по деревянному домостроению сосредоточены в основном в трех федеральных округах: Центральном, Северо-Западном и Приволжском – и имеют тенденцию к увеличению.

В 2004 г. производственная мощность увеличилась в Сибирском федеральном округе на 92 тыс. м² за счет оборудования, взятого в аренду. Уменьшение производственной мощности произошло за счет изменения номенклатуры продукции, сдачи в аренду оборудования, прочих факторов и выбытия основных фондов.

В 2005 г. увеличение производственной мощности произошло в Южном федеральном округе на 3,0 тыс. м³ за счет изменения номенклатуры продукции и в Приволжском федеральном округе за счет прочих факторов.

В 2006 г. увеличение производственной мощности произошло на 32,9 тыс. м² за счет изменения номенклатуры продукции и оборудования, взятого в аренду. Уменьшилась мощность на 181,1 тыс. м² за счет изменения номенклатуры, выбытия основных фондов и прочих факторов (таблица).

Использование производственных мощностей отрасли деревянного домостроения в целом по России не превышает 14 %. В разрезе федеральных округов наибольший уровень отмечен в Центральном (20,4 %) и Приволжском (18,47 %) федеральных округах.

Развитие отечественного производства экономически доступных деревянных домов сдерживается рядом причин:

- низкая покупательная способность населения;
- высокие административные барьеры при получении земельных участков под индивидуальное строительство;
- низкий уровень социально-бытовой, энергетической и транспортной инфраструктуры; низкая развитость системы кредитования жилищного строительства; износ ведущего технологического оборудования, который составляет 60–80 %. Отсутствие инвестиций в развитие деревянного домостроения не позволяет реализовывать программы технического переоснащения предприятий для освоения производства прогрессивных конкурентоспособных конструкций деревянных домов;
- отсутствие в отечественном машиностроении производств по выпуску оборудования для заводского изготовления домов;
- низкий уровень качества строительных материалов, применяющихся при изготовлении деревянных домов. Так, отечественная промышленность не производит экологически безопасных древесноплитных материалов строительного назначения для применения в конструкциях жилых деревянных домов. Действующие заводы по производству ДСП и ДВП работают в основном на удовлетворение потребностей мебельной промышленности.

В связи с этим в рамках реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. следует обратить особое внимание на развитие индустрии деревянного домостроения, организовать масштабное продвижение технологий, оборудования, комплектующих для деревянного домостроения, а также проектов перспективных деревянных домов.

**Баланс мощности производства домов деревянных
заводского изготовления, тыс. м² общ. пл.**

Субъекты Российской Федерации	Мощность на начало года			Увеличение мощности			Уменьшение мощности			Мощность на конец года			Среднегодовая мощность			Использование среднегодовой мощности, %		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Российская Федерация	510	353,4	350,5	92	3,1	32,9	182	0	181,1	420	356,5	202,3	418	356,5	201,6	7	6,3	13,07
Центральный федеральный округ	132	92	92	0	0	0	40	0	22	92	92	70	92	92	70	9	8,3	20,43
Северо-Запад- ный федераль- ный округ	71	70,7	70,7	0	0	1,4	0	0	0	71	70,7	72,1	71	70,7	71,4	0	0	4,06
Южный феде- ральный округ	24	24	27	0	3	0	0	0	27	24	27	0	24	27	0	29	22,2	0
Приволжский федеральный округ	86	59,7	53,8	0	0,1	31,5	25	0	40,1	61	59,8	45,2	60	59,8	45,2	17	12,5	18,47
Уральский федеральный округ	5	5	5	0	0	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	18	0	6
Сибирский федеральный округ	157	92	92	92	0	0	92	0	92	157	92	0	157	92	0	0	0	0
Дальневосточ- ный федераль- ный округ	36	10	10	0	0	0	26	10	0	10	10	10	10	10	10	17	12	5

Решение проблем, стоящих перед отраслью деревянного домостроения и лесопромышленным комплексом России в целом, требует принятия мер, направленных на:

- совершенствование нормативно-правовых актов в области лесопользования, разработанных в развитие положений Лесного кодекса Российской Федерации;

- опережающее развитие мощностей по глубокой переработке древесины (производство целлюлозно-бумажной, плитной продукции, фанеры, мебели, деревянного домостроения и др.);

- расширение экспорта лесобумажной продукции высокой добавленной стоимости при дальнейшем сокращении экспорта необработанной древесины;

- развитие российского лесного машиностроения;

- использование низкосортного древесного сырья и отходов производства для получения электрической и тепловой энергии и др.

Развитие высокотехнологичных производств по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесного сырья предусматривает разработку и реализацию приоритетных инвестиционных проектов в области развития ЛПК, направленных на: модернизацию и техническое перевооружение лесопромышленных предприятий; строительство новых лесопромышленных предприятий по глубокой переработке древесного сырья в местах «традиционных» лесозаготовок, а также по заготовке и глубокой переработке древесины при освоении новых лесных массивов; освоение новых лесных массивов; развитие НИР и ОКР в ЛПК.

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

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, *аспирант каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

В современных условиях ожесточенной конкуренции и насыщенности рынков особое значение приобретает проблема идентификации границ товарных рынков и, в частности, мебельного рынка. Показатель принадлежащей компании доли рынка может являться одним из основных тактических инструментов оценки результатов деятельности фирмы. Кроме того, ужесточение антимонопольной политики также требует уточнения границ рынков и осознания конкурентных последствий слияния и поглощения компаний.

В настоящее время основным методом определения границ товарных рынков является идентификация сходных процессов производства продукции, ассортимента и функций предлагаемых товаров или используемых в изготовлении этих товаров материалов. Однако такие методы не являются достаточно точными, т.к. не позволяют оценить картину угроз со стороны рынка и возможностей фирмы.

Одним из перспективных методов в настоящее время является метод, предлагаемый Д. Деем, А. Шокером и Р. Шринивастана [1, 2], который построен на идентификации границ рынков с точки зрения восприятия потребителем. Этот метод имеет целый ряд достоинств, которые позволяют более точно оценить границы и эффективность бизнеса. При этом четко разделяются два подхода:

- метод, основанный на поведении потребителей;
- метод, базирующийся на потребительских оценках покупателей.

Первый из вышеназванных методов позволяет четко сегментировать рынок и очертить его границы на основании закономерностей и особенностей поведения людей, которое в будущем может служить основой для тактического планирования бизнеса.

Оценка же товаров людьми или их потребительские предпочтения могут способствовать лучшему пониманию паттернов конкуренции и планированию стратегий развития фирмы.

Внутри первого из вышеуказанных подходов аналитики обычно рассматривают три взаимосвязанных метода:

- изучения потребителей с использованием показателя перекрестной эластичности, спроса;
- исследование сходств и различий в поведении покупателей;
- анализ поведения потребителей при отказе от старой марки товара и переходе на новую марку.

Внутри второго подхода, построенного на потребительских оценках покупателей, представлены следующие методы:

- перцепционные технологии;
- метод, учитывающий последовательность принятия решения о покупке потребителем;
- метод, учитывающий потребительские оценки заменяемости товаров.

Остановимся более подробно на достоинствах и недостатках первого подхода, построенного на потребительском поведении покупателей, рассмотрев последовательно каждый из представленных методов.

1. Метод изучения поведения потребителей с использованием показателя перекрестной эластичности спроса.

Многие маркетологи рассматривают этот метод как стандарт, с которым сравнивают другие методы. Оценивая его положительно, нельзя не учесть и многие недостатки, такие как статичность данного показателя, невозможность использования в условиях рынков, на которых динамично изменяется их структура, и, наконец, из-за отсутствия достаточной информации для расчета этого показателя.

Несмотря на то, что эти проблемы могут быть решены при помощи экспериментальных исследований, необходимо отметить высокую затратность получения такого рода информации.

2. Исследование сходств и различий в поведении потребителей.

Данный метод был успешно применен при исследовании рынка мебели Москвы и Московской области, проведенном на кафедре экономики и организации внешних связей предприятий лесного комплекса в 2007 г. Задача данного исследования состояла в том, чтобы выявить общие закономерности и отличительные особенности в поведении покупателей мебели различных сегментов рынка. В результате исследования было выявлено, что большинство людей во всех сегментах рынка предпочитают классический стиль мебели для оформления жилищ (от 55,3 % до 66,7 % выборки), считают необходимым иметь гарнитуры мебели вместо отдельных предметов (от 62,0 % до 75,0 % выборки), воспользоваться услугами по доставке и сборке мебели (от 75,0 % до 90 % выборки). Немаловажным фактором при выборе мебели для большинства потребителей является также долговечность и экологичность приобретаемой мебели (от 72,4 до 95,0 % выборки). Представленные сходства в поведении покупателей говорят о достаточной однотипности их поведения при выборе мебели. Ключ к пониманию характера конкуренции на мебельном рынке Москвы и Московской области лежит в области создания информационной базы о потребительском поведении и создании соответствующей стратегии бизнеса в соответствии с этим поведением. Вместе с тем, для четкого отделения границ своего рынка, учитывая вышеизложенные сходства в поведении людей, производители должны предлагать покупателям мебельную продукцию, имеющую значительные отличия от товаров конкурентов, чтобы завоевать и удержать своего покупателя.

3. Изучение поведения покупателя при отказе от старой марки товара и переходе на новую марку.

Данный метод, как правило, применяется с использованием потребительских па-

нелей, когда покупки конкретного человека фиксируются в течение некоторого отрезка времени для выяснения, что является предпосылкой для переключения потребителя с одного товара на другой.

Как и в случае с перекрестной эластичностью спроса, показатель отказа от старой марки и переключения на другую марку применяется только в случае, когда произведена оценка ряда конкурентных продуктов.

На использовании метода отказа от старой марки и перехода на новую марку построена так называемая модель Хендри (Butler and Butler, 1990, 1991), которая нашла довольно широкое применение в маркетинговом планировании. В данной модели используется не только информация о поведении потребителей, но и показатели переключения на новую марку товаров.

Таким образом, первый подход идентификации рынков, построенный на анализе поведенческих характеристик потребителя, имеет следующие недостатки:

- метод учитывает только «настоящие» и «прошлые» взгляды потребителей и не дает основания для прогнозирования будущего поведения;

- информация о поведении различных людей, накапливающаяся в базе данных предприятия, поступает от людей, находящихся в различных обстоятельствах, и поэтому детерминанты спроса отличаются значительной изменчивостью.

Второй подход оценки границ бизнеса, основанный на потребительских оценках потребителей, построен на том, что большинство людей прекрасно осведомлены о свойствах приобретаемых ими товаров, исходя из личного опыта или советов друзей и знакомых. Принимая решения о покупке того или иного товара, потребители руководствуются собственными целями и возможностями. Зачастую они находят новые интерпретации предлагаемых свойств товаров, которые могут быть в дальнейшем использованы производителями для разработки новых товаров-субститов.

Рассмотрим более подробно основные методы анализа, используемые маркетологами при данном подходе.

1. Перцепционные технологии представляют собой когорту методик, используемых для создания геометрической репрезентации потребительского восприятия качеств и свойств товаров, составляющих определенный рынок. При этом марки товаров имеют собственное местоположение в пространстве (в виде точки). И, следовательно, любые товары могут быть расположены в пространстве в соответствии со своим набором координат, которые представляют собой конкретные величины, отличающие один товар от другого.

Таким образом, количественно может быть измерена относительная дистанция между товарными вариантами. При этом методе используются такие подходы, как факторный анализ, многократный, дискриминантный анализ, прямое и многократное шкалирование.

Потребительские оценки пользователей товаров могут быть основаны на показателях воспринимаемого сходства или различия свойств двух товаров. Однако различие критериев оценки у разных аналитиков зачастую приводит к получению различных схем восприятия и определения границ товарного рынка.

Вместе с тем, главным достоинством перцепционных технологий является их многосторонность и возможность создания для каждой ситуации потребления товаров. Кроме того, перцепционные технологии могут использоваться для различных уровней конкуренции. Это позволяет использовать их для создания картины рынка на уровне товарных процессов, вариантов или марок.

2. Технологии, учитывающие последовательность принятия решения потребителем о покупке. В этом исследовании используют протоколы принятия решений потребителями, которые показывают последовательность применения различных критериев при совершении выбора марки товара.

На основе данной информации разрабатывается модель принятия решения о покупке индивидуального потребителя. При

этом все мнения и решения ранжируют и строят так называемое дерево решений.

На основании сходства и различий в процессе принятия решения о покупке потребителей группируют в сегменты.

3. Метод, учитывающий потребительские оценки заменяемости товаров.

Данный метод включает 3 стадии:

1. Исследования, где респонденты дают свободные ответы на предлагаемые вопросы аналитиков. На этой стадии, как правило, используют набор сеток и фокус-группы.

2. Построения матрицы товар–использование, где разрабатывается технология пользовательских ситуаций для потребителя.

3. Проверки пригодности каждой марки или товара для различных пользовательских ситуаций, когда формируется новая выборка респондентов.

Таким образом, подводя итоги анализа эмпирических методик идентификации границ товарных и, в частности, мебельного рынков, необходимо отметить следующее:

- границы рынков имеют условный характер;
- возможность использования каждой из рассмотренных выше методик определяется характером условий внешней среды;
- большая часть методик, базирующихся на поведении людей, являются достаточно трудоемкими;
- методики, базирующиеся на потребительских оценках людей, являются более точными, однако их использование требует значительных затрат и большого объема информации;
- при исследовании различных рынков, в т.ч. и мебельного, должны использоваться различные методики – от оценочных к поведенческим.

Библиографический список

1. Day, George S. (1990), «Diagnosing the Product Portfolio». *Journal of Marketing*, 41.
2. Shocker, Allan D. And V. Srinivasan (1991) «Multi-attribute Applikations for Product Concept Evaluation and Yeneration: A Critical Review *Journal of Marketing Research*.

К ПРОБЛЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

С.И. КОЛЕСНИКОВ, *каф. менеджмента и ВЭД предприятия УГЛТУ*

victor.p.chasovskykh@usfeu.ru

Согласно Концепции развития лесного хозяйства РФ на 2003–2010 гг., одобренной распоряжением Правительства РФ от 18.01.2003 г. № 69р, реорганизация деятельности лесхозов произойдет на всей территории страны. Но эта реорганизация будет иметь особенности в различных регионах. В европейской части и на Урале основная задача лесхозов должна заключаться в обеспечении выращивания лесных насаждений с максимально возможным запасом древесины на единицу продуцирующей площади, в том числе за счет расширения плантационных насаждений. В южных районах Сибири и Дальнего Востока стратегию лесхозов предусмотрено реализовывать путем передачи участков лесного фонда в концессию лесопользователям сроком до 49 лет. В лесах, произрастающих на вечной мерзлоте (в азиатской части России это 80 % площади лесного фонда) и имеющих низкую продуктивность по древесине, главное внимание должно уделяться использованию второстепенных лесных ресурсов и продуктов побочного пользования лесом.

Сейчас Рослесхоз проводит эксперимент в Костромской, Ленинградской и Ульяновской областях с целью выявления наиболее эффективных путей смены государственной формы собственности на лесной фонд дру-

гими формами собственности. Концепции развития лесного хозяйства РФ рекомендуют до 2010 г. оставить федеральную собственность, следовательно, основным источником финансирования лесного хозяйства должен оставаться федеральный бюджет. А исходя из значимости леса как природного биологического объекта не только для страны, но для мира в целом, этот источник финансирования должен быть основным и в будущем. Однако, рассматривая динамику финансирования лесного хозяйства, можно сделать вывод, что выделяемых из федерального и региональных бюджетов средств на проведение лесовосстановительных и других мероприятий явно не достаточно (табл. 1). При этом следует отметить, что за последние пять лет федеральный бюджет сводится со значительным профицитом. Некоторые экономисты говорят «о перегреве» экономики и опасениях, связанных с увеличением инфляции при использовании «излишних» денег. Надо, к примеру, направить их на развитие лесного хозяйства, которое требует больших государственных инвестиций, и можно не опасаться, что в будущем эти инвестиции вызовут инфляцию. Сейчас средства федерального бюджета обеспечивают не более 1 % потребности лесного хозяйства в инвестициях.

Т а б л и ц а 1

Динамика финансирования лесного хозяйства в целом по Российской Федерации за 2001–2004 гг.

Источники финансирования	2001		2002		2003		2004	
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %
Федеральный бюджет	2,43	24,1	5,33	34,5	5,93	30,7	5,16	23,4
Региональные бюджеты	0,99	9,8	1,33	8,6	1,75	9,1	1,25	5,7
Внебюджетные средства	6,67	66,1	8,8	56,9	11,62	60,2	15,58	70,9
Всего	10,09	100	15,46	100	19,3	100	21,99	100
Профицит федерального бюджета	272,1		150,5		228,2		697,6	

Примечание: в расчетах использовались данные, опубликованные в Российской лесной газете (2006, март, № 8–10)

Реформирование организационной структуры лесного хозяйства совпало с реформированием бухгалтерского учета. С 1.01.2005 г. была введена в действие Инструкция по бюджетному учету, утвержденная Министерством финансов РФ от 26.09.2004 г. №70н, тем самым получило официальное признание существование отдельной подсистемы бухгалтерского учета – бюджетного учета. До этого бухгалтерский учет в бюджетных организациях являлся составляющей финансового учета. Если рассматривать подсистемы бухгалтерского учета с точки зрения применяемых в настоящее время планов счетов, то можно выделить коммерческий, банковский и бюджетный учет. Коммерческий финансовый учет используют предприятия и организации, банковский – коммерческие банки и другие кредитные организации, бюджетные учреждения, органы государственной власти и местного самоуправления. В определении бюджетного учета, сформированного под влиянием Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ, используется словосочетание «упорядоченная система». Как отмечает в своих трудах профессор С.И. Жминько, слово «система» уже предусматривает заранее установленный порядок. Поэтому, исходя из правил русского языка, слово «упорядоченная» необходимо из трактовки термина исключить. Кстати, в проекте федерального закона «Об официальном бухгалтерском учете» эта ошибка устранена, а в приказе Министерства финансов от 10.02.2006 г. № 25н «О внесении изменений в Инструкцию № 70н» – нет.

В современных публикациях, использующих понятие «бюджетный учет», одни авторы (О.А. Колеватова, В.П. Харьков, А.А. Хорошев) дублируют инструкции по ведению бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях (№ 70н; № 25н); другие (А.Н. Белов, Л.П. Воробьева) приводят оригинальные трактовки. Так, А.Н. Белов указывает, что «бухгалтерский учет исполнения бюджета и смет расходов бюджетных учреждений называется бюджетным учетом» [1]. У Л.П. Воробьевой дается следующее понятие: «Бюджетный учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о госу-

дарственных и муниципальных финансовых и нефинансовых активах, обязательствах и их движении в процесс исполнения бюджета и внебюджетной деятельности» [2].

Субъектами бюджетного учета являются органы государственной власти, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов (федеральных и территориальных) и созданные ими бюджетные учреждения (рис. 1).

Важное значение для раскрытия сущности бюджетного учета принадлежит его предмету и методу. Предметом бюджетного учета является отражение в денежном выражении состояния и движения активов, источников их образования и результатов финансирования органов государственной власти, органов местного самоуправления и бюджетных учреждений.

Наиболее полно содержание предмета бюджетного учета раскрывается через его объекты. В проекте Федерального закона «Об официальном бухгалтерском учете» указывается, что объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются:

- активы (имущество, в т.ч. имущественные права, информация, результаты интеллектуальной деятельности, деловая репутация, личные неимущественные права);
- обязательства;
- другие источники финансирования;
- доходы;
- расходы;
- факты хозяйственной жизни (сделки, события, оказавшие или способные оказать влияние на объекты бухгалтерского учета).

Указанный состав объектов вызывает ряд вопросов. В составе объектов отсутствует такая важная составляющая основного балансового уравнения, как «капитал». Не совсем ясно, что разработчики закона понимают под «другими источниками финансирования».

По нашему мнению, объектами бюджетного учета учреждений (в т.ч. лесохозяйственных) должны быть:

- активы (финансовые и нефинансовые – имущество) (рис. 2, 3);
- пассивы (источники формирования активов – собственный и заемный капитал);
- факты хозяйственной жизни.

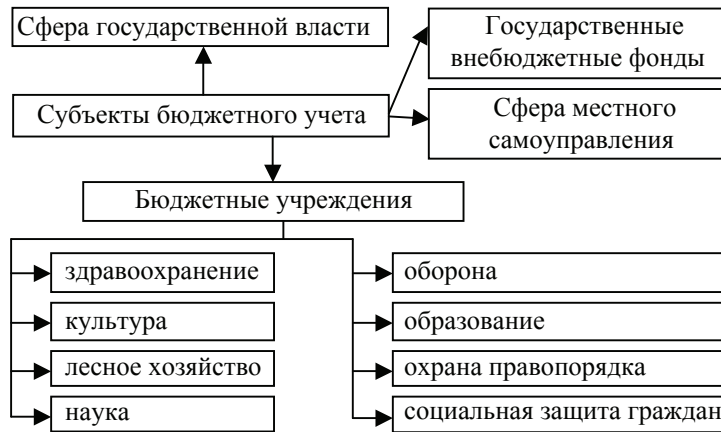


Рис. 1. Субъекты бюджетного учета России

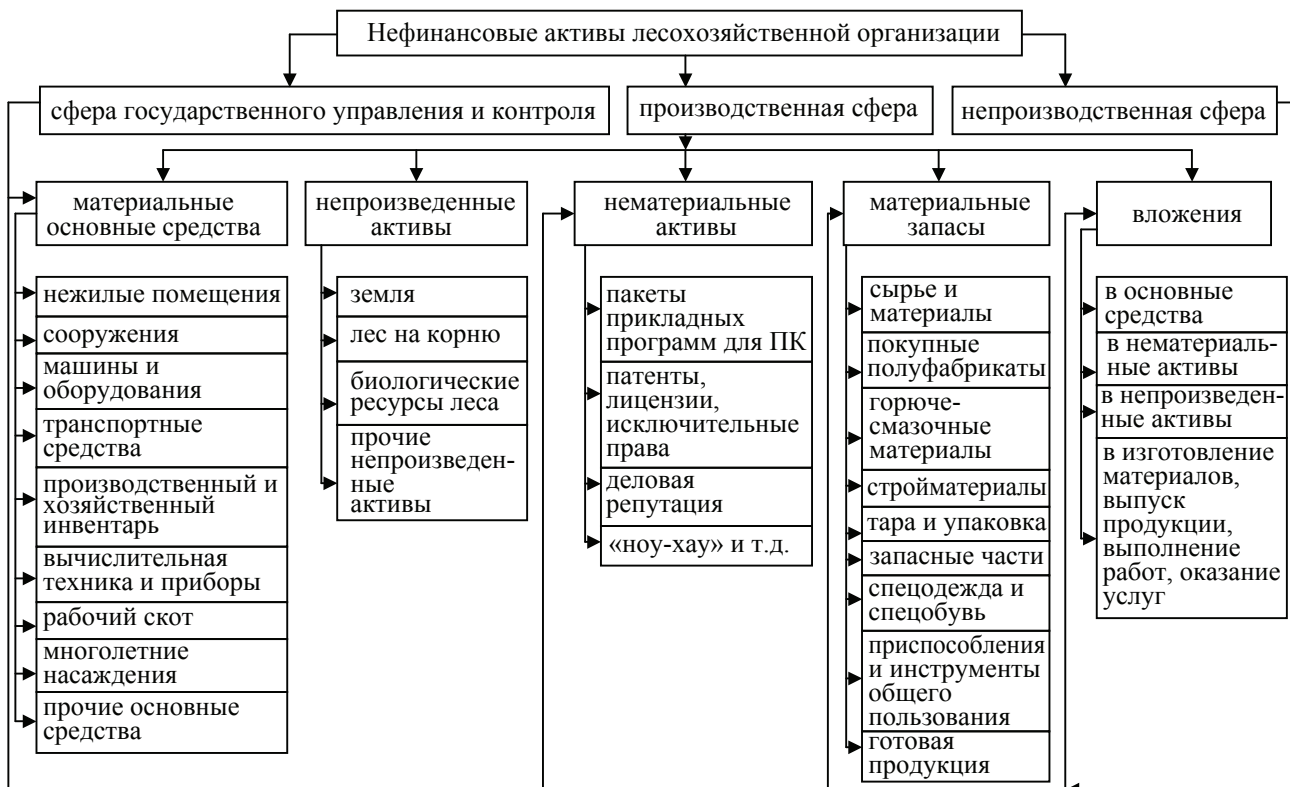


Рис. 2. Состав нефинансовых активов лесохозяйственных организаций

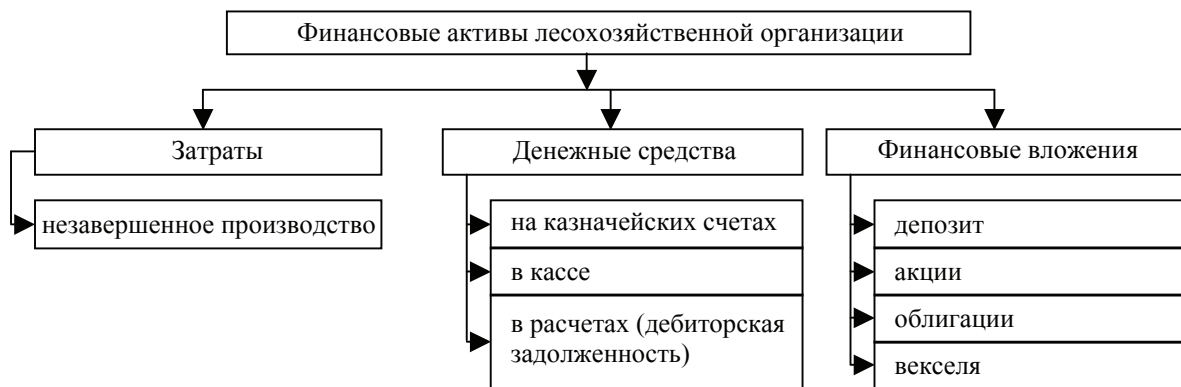


Рис. 3. Состав финансовых активов лесохозяйственных организаций



Рис. 4. Организация бюджетного учета по сферам деятельности лесхоза

На основе учета указанных объектов происходит формирование бюджетной отчетности, которая в дальнейшем предоставляется ее пользователям (рис. 4).

Предмет бюджетного учета неразрывно связан с совокупностью способов и приемов, используемых для его познания. Эти способы и приемы образуют метод бюджетного учета. Понятие метода бюджетного учета в основном совпадает с понятием метода бухгалтерского учета, который раскрывается экономистами в учетной литературе. Поэтому понятие метода бюджетного учета можно дать таким образом.

Метод бюджетного учета – это совокупность способов и приемов, основанных на принципах (требованиях и допущениях) бюджетного учета и обеспечивающих сплошное непрерывное взаимосвязанное объективное отражение и обобщение в денежном выражении предмета (объектов) бюджетного учета с целью его познания. Метод бухгалтерского учета включает следующие способы и приемы: документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, система счетов и двойная запись, баланс и отчетность. Следовательно, метод бюджетного учета как подсистема метода бухгалтерского учета тоже будет включать указанные элементы. Однако хотелось бы указать на ряд спорных моментов.

Первое замечание касается калькуляции. Калькуляция традиционно трактуется

как способ группировки затрат и определение себестоимости единицы продукции (работ и услуг) в денежной форме. При помощи калькуляции осуществляется контроль за величиной затрат на объекты учета. Данный элемент используется в финансовом и управленческом учете. Но в бюджетном учете в таком виде его использовать нельзя. Действительно, бюджетная сфера имеет существенные отличия от коммерческой. Как прокалькулировать деятельность правоохранительных органов по поиску и задержанию преступника? Как определить интеллектуальные затраты преподавателя с целью достижения студентом первого места на олимпиаде? Как подсчитать себестоимость научного изобретения? Как определить расходы на 100 % предотвращение лесных пожаров? Поэтому будет разумным использовать понятие «бюджетирование». В данном случае под бюджетированием следует понимать в первую очередь не финансовое планирование, а разработку сметы доходов и расходов, т.е. установление размера выделяемых из бюджета и внебюджетных фондов финансовых средств и направлений их использования.

Следующее замечание относится к системе счетов. Система счетов – это экономическая группировка объектов бухгалтерского учета и получение необходимой информации с целью текущего наблюдения за фактами хозяйственной жизни.

Указанная в Инструкции № 25н нумерация счетов включает 26 разрядов (знаков): 1–17 разряд – код классификации доходов и расходов бюджетов; 18– код вида деятельности; 19–21 – синтетического счета; 22–23 разряд – код аналитического счета; 24–26 – код классификации операций сектора государственного управления. При этом разряды 18–23 образуют код счета бюджетного учета. Указанное количество разрядов в плане счетов является оправданным для сферы государственного управления, местного самоуправления и государственных внебюджетных фондов.

Но когда речь идет о бюджетных учреждениях, то такая детализация представляется излишней. Ведь лесхозам (как бюджетополучателям) совершенно безразлично, из какой статьи и подстатьи федерального бюджета, от какого администратора выделены денежные средства, главное, чтобы они были в достаточном объеме и поступали вовремя. В III части Инструкции № 25н, где приводится порядок применения плана счетов бюджетного учета, для пояснения используется только 9 разрядов. Поэтому в бюджетном учете лесхозам достаточно использовать 9 разрядов (с 18 по 26), а может быть и меньше.

При этом можно подчеркнуть, что бюджетный учет предполагает 100 % автоматизацию, т.к. физически невозможно вручную отразить 26 знаков по дебету одного счета и 26 знаков по кредиту другого, причем знак меняется в основном в 18–23 разрядах. У большинства лесхозов устаревшие компьютерная техника и прикладные программы. Поэтому бухгалтерам приходится практически вручную осуществлять учет хозяйственных операций и, как следствие, лесхозы не успевают подготовить отчетность в нормативные сроки. Да и уровень подготовки кадров бухгалтерии, в частности из-за низкой оплаты труда, не соответствует современным требованиям.

С другой стороны, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, коммерческие и другие организации, получая бюджетные ассигнования (и тем самым фактически являясь бюджетополучателями), отражают их в соответствии с ПБУ 13/2000 с использованием коммерческого плана счетов без указания ад-

министратора, статьи и подстатьи бюджета и других необходимых для бюджетного учета атрибутов. При этом не возникает опасений по поводу несвоевременного, неполного учета этих операций.

Третье замечание относится к балансу. По определению ведущих ученых в учетной сфере, бухгалтерский баланс – это способ обобщения и группировки активов хозяйства и источников их образования на определенную дату в денежной оценке. Активы хозяйства и источники их образования представлены раздельно: имущество – в активе баланса, а источники их образования – в пассиве баланса (табл. 2). Итог актива баланса всегда равен итогу пассива баланса, что является аксиомой финансового учета, а бюджетного учета, как ни парадоксально, нет. Основное балансовое уравнение в финансовом учете

$$A \text{ (актив)} = П \text{ (пассив),}$$

$$П = К \text{ (капитал) +}$$

$$+ О \text{ (обязательства (заемный капитал))}.$$

Если попытаться составить балансовое уравнение для бюджетного учреждения, то, исходя из вышеизложенного

$$A = О + ФР \text{ (финансовый результат).}$$

Следствием этого является несбалансированность активов и пассивов бюджетных учреждений, т.е. фактически имущество не соответствует источникам их образования. Причиной этого является прежде всего отсутствие в балансе капитала собственника (государства). Следующая причина заключается в формировании финансового результата бюджетными учреждениями (IV раздел баланса).

Согласно п.83 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденному приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н (в ред. от 24.03.2000, с изм. от 23.08.2000), в бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством РФ налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

**Бухгалтерский баланс бюджетного учреждения
(бюджетополучателя) (сокращенный)**

№ раздела	Наименование раздела	Статьи
Актив		
I	Нефинансовые активы	Основные средства. Непроизведенные активы Нематериальные активы. Материальные запасы Вложения в нефинансовые активы Нефинансовые активы в пути
	Итого по разделу I	
II	Финансовые активы	Денежные средства. Финансовые вложения Расчеты с дебиторами. Расчеты с подотчетными лицами Расчеты по недостачам
	Итого по разделу II	
	Баланс	
Пассив		
III	Обязательства	Расчеты с кредиторами по долговым обязательствам Расчеты с поставщиками и подрядчиками Расчет по платежам в бюджеты
	Итого по разделу III	
IV	Финансовый результат	Финансовый результат текущей деятельности Финансовый результат прошлых отчетных периодов
	Итого по разделу IV	
	Баланс	

В п.79 Положения указано, что прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат. В ПБУ 12/2000 «Информация о сегментах» в п. 5 зафиксировано, что информация о финансовом результате сегмента – это информация о разнице между выручкой (доходами) и расходами сегмента. Таким образом, для коммерческой организации финансовый результат – это прибыль или убыток, для некоммерческой организации (в т.ч. бюджетного учреждения) финансовый результат – это разница между доходами и расходами. Но когда речь идет о бюджетном учреждении, превышение доходов над расходами нельзя назвать прибылью, а превышение расходов над доходами – убытком. В первом случае имеет место или экономия по расходам, или поступление дополнительных доходов, а во втором – недостаток финансирования. Поэтому в данном случае целесообразно назвать разницу между доходами и расходами бюджетного учреждения результатом финансирования, положительную разницу (доходы больше расходов) – профицитом финансирования, отрицательную разницу (доходы меньше расходов) – дефицитом финансирования.

При этом профицит должен отражаться в пассиве баланса (по аналогии с нераспределенной прибылью коммерческих организаций), дефицит – в активе баланса (по аналогии с непокрытым убытком). Основное балансовое уравнение для бюджетного учреждения должно быть таким же, как для коммерческих и некоммерческих организаций

$$A = K + O,$$

где K – капитал собственника (государства).

Таким образом, метод бюджетного учета должен включать следующие приемы и способы: документацию, инвентаризацию, оценку, бюджетирование, систему счетов, двойную запись, баланс, отчетность.

Библиографический список

1. Белов, А.Н. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях. / А.Н. Белов. – М.: Экзамен, 2005. – 512 с.
2. Воробьева, Л.П. Бухгалтерский и налоговый учет в бюджетных учреждениях: Практик. пособие / Л.П. Воробьева. – М.: МГИУ, 2003. – 312 с.
3. Колеватова, О.А. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях / О.А. Колеватова. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 304 с.
4. Харьков, В.П. Бюджетный учет в современных условиях / В.П. Харьков, А.А. Хорошев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 208 с.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЛДИНГОВЫХ СИСТЕМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.В. КОНДРАТЮК, *каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ*

caf-elh@mgul.ac.ru

Стратегия экономической устойчивости холдинговой системы (ХС) разрабатывается на основе анализа показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий лесопромышленного холдинга, их финансово-экономического положения, в том числе поступлений денежных доходов и расходов в ретроспективе, прогноза их поступлений в предстоящий период от реализации товаров, услуг, внереализационных доходов, а также предстоящих расходов на текущую деятельность и капитальных вложений в перспективе.

Целью разработки стратегии экономической устойчивости является обеспечение финансовыми ресурсами текущей хозяйственной деятельности, а также проведение технического перевооружения, модернизации имеющихся производственных мощностей и строительства новых для расширения масштабов производств.

Стратегия экономической устойчивости ХС состоит из двух разделов:

1. Стратегия обеспечения финансовыми ресурсами текущей хозяйственной деятельности (стратегия экономической устойчивости текущей деятельности);

2. Стратегия обеспечения финансовыми средствами осуществления модернизации и расширения производств (инвестиционная стратегия).

Стратегия экономической устойчивости текущей деятельности ХС разрабатывается с целью обеспечения финансовыми средствами процесса производства в текущем финансовом году для закупок сырья, материалов, горючего и других материальных ресурсов, а также финансирования расходов по заработной плате, внереализационных расходов и др.

Для достижения целей финансовой стратегии текущей деятельности ХС при ее разработке решаются следующие задачи:

– анализ доходов ХС за прошедший период, определение факторов роста (снижения) доходов ХС, в том числе вклад зависимых компаний;

– определение необходимого объема финансирования на предстоящий финансовый год для осуществления производственной деятельности ХС;

– определение объемов собственных источников финансирования текущей производственной деятельности ХС;

– обобщение кредитных альтернатив финансового рынка и разработка направлений улучшения кредитоспособности ХС;

– определение объемов привлеченных средств (кредитов) для осуществления текущей деятельности ХС;

– осуществление заимствований финансовых средств и их возврат.

Инвестиционная стратегия разрабатывается для обеспечения финансовыми ресурсами технического перевооружения, модернизации производств, ввода новых производственных мощностей на действующих предприятиях и строительства новых предприятий в рамках ХС.

Для достижения целей инвестиционной стратегии при ее разработке решаются следующие задачи:

– анализ плана технического перевооружения и модернизации производств ХС и определение объемов инвестиций;

– анализ плана инвестиционных проектов по расширению действующих производственных мощностей и строительству новых предприятий в рамках ХС, определение объемов инвестиций на эти цели;

– определение объемов инвестиций на планируемый финансовый год и последующие годы (срок максимальной окупаемости инвестиционного проекта);

- определение объемов инвестиционных ресурсов собственных источников финансирования;
- обобщение инвестиционных альтернатив и разработка направлений улучшения инвестиционной привлекательности ХС;
- определение объемов привлеченных инвестиций, схем их привлечения;
- заимствование инвестиций и их возврат.

Анализ плана технического перевооружения и модернизации производства ХС осуществляется для определения объемов необходимых инвестиций на эти цели. При этом учитываются сроки проведения мероприятий и их экономическая эффективность.

Анализ плана инвестиционных проектов по расширению действующих и строительству новых производств в рамках ХС осуществляется для определения объемов инвестиций на эти цели на плановый год и по годам на плановую перспективу.

Общий объем инвестиций на плановый период состоит из объемов инвестиций на техническое перевооружение и новое строительство в рамках ХС.

Источниками собственных средств инвестиций ХС являются амортизационные отчисления.

При этом применяются прогрессивные методы начисления амортизации с целью сокращения сроков окупаемости инвестици-

онных проектов, а также ускорения обновления основных фондов компании. Ускоренная амортизация – один из основных методов оптимизации налогов в условиях необходимости обновления производства ХС:

- часть прибыли предприятий ХС, направляемая на развитие производств (капитализация прибыли), осуществляемая по решению органов управления ХС;
- эмиссия в установленном порядке акций ХС.

В лесопромышленном комплексе России в объеме годовых инвестиций до 60–80 % составляют инвестиции за счет собственных источников финансирования, из них примерно одна треть за счет амортизационных отчислений и две трети за счет капитализации прибыли. Инвестиции за счет эмиссии акций составляют не более 0,5–1,0 % общего объема инвестиций.

В лесопромышленном комплексе западных стран доля собственных инвестиций в общем объеме инвестиций составляет 20–30 %, в основном за счет амортизационных отчислений и эмиссии акций.

Слабая инвестиционная привлекательность российского лесного бизнеса в силу его незначительной капитализации за счет технической отсталости, низкой структурированности и других факторов является одной из основных причин незначительного потока привлеченных инвестиционных средств.

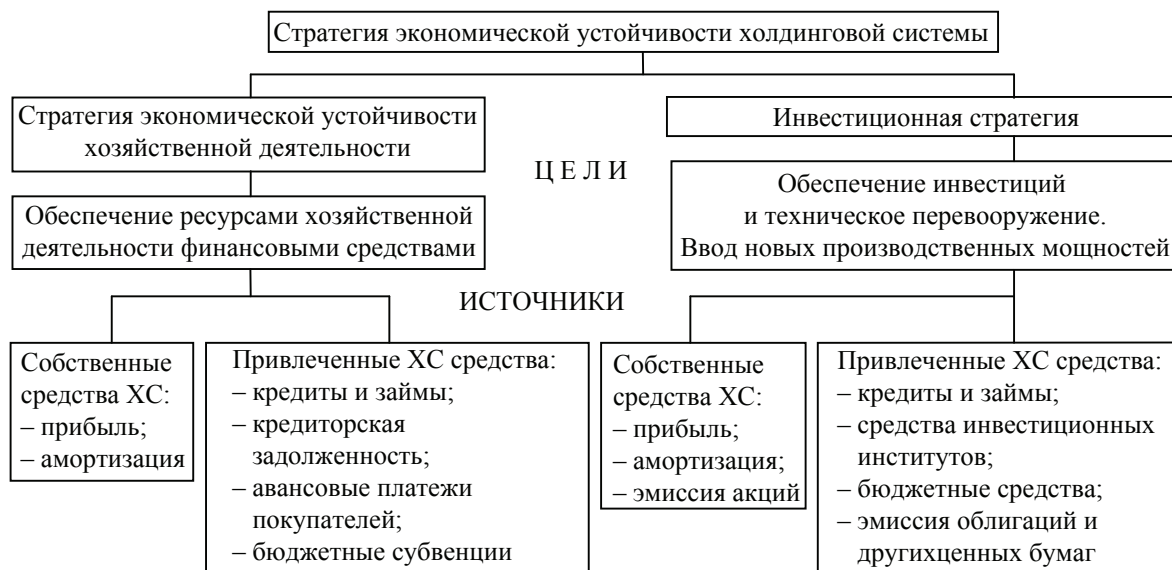


Рисунок. Стратегия экономической устойчивости холдинговой системы

Источники привлеченных инвестиций:

- кредиты банков;
- средства инвестиционных институтов;
- бюджетные инвестиции;
- эмиссия облигаций и других ценных бумаг.

В лесопромышленном комплексе России доля средств банков в общем объеме привлеченных инвестиций составляет 95 %. Имеются лишь единичные примеры привлечения инвестиций за счет эмиссии облигаций. Практически не участвуют в инвестиционном процессе инвестиционные институты и наблюдается минимальное участие бюджетных инвестиций.

Разработка стратегии экономической устойчивости ХС является основой их успешного функционирования как в текущей, так и долгосрочной перспективе. Алгоритм разработки стратегии экономической устойчивости ХС приведен на рисунке.

Стратегия экономической устойчивости холдинга представляет собой комплекс мероприятий по обеспечению производственно-хозяйственной деятельности ХС финансовыми ресурсами и определение оптимальных их источников, а также разработка направлений и определение инвестирования финансовых ресурсов для обеспечения расширенного развития производства.

Разработка финансовой стратегии и повышение финансовой устойчивости предприятий холдинговой системы осуществлена на примере ЛХК «Череповецлес». Результат достигается за счет разработки и внедрения мероприятий по снижению издержек производства и увеличению прибыли, снижению коммерческих расходов, оптимизации финансовых потоков и кредитного портфеля, оптимизации сбытовой деятельности и строительных работ за счет их централизации и др. Получаемый синергетический эффект холдинговой системы «Череповецлес» является совокупным результатом следующих экономических эффектов:

- эффект масштаба достигается за счет увеличения объемов производства, увеличения объемов механизации лесозаготовительных работ;

- эффект интеграции достигается за счет оптимизации структуры дочерних предприятий, централизации сбытовой деятельности, а также содержания и ремонта существующих и строительства новых лесовозных дорог дочерних предприятий, централизации материально-технического снабжения;

- эффект диверсификации достигается за счет развития производств, не свойственных основному виду деятельности предприятий, оптимизации поставок продукции по видам потребления;

- эффект кооперации достигается за счет увеличения взаимных поставок древесины в зимний период, оптимизации объемов предоплат потребителями за поставленную продукцию, оптимизации распределения финансовых потоков и кредитного портфеля.

Синергетический эффект от управления производственной деятельностью и финансовыми потоками холдинговой системы «Череповецлес» в результате внедрения рассмотренных выше мероприятий определяется по формуле (3.1.).

Синергетический эффект масштаба

$$C_m = \Delta P_1 + \Delta P_3. \quad (1)$$

Синергетический эффект интеграции

$$C_n = \Delta P_2 + \Delta P_8 + \Delta P_9 + \Delta P_{10}. \quad (2)$$

Синергетический эффект диверсификации

$$C_d = \Delta P_5 + \Delta P_6. \quad (3)$$

Синергетический эффект кооперации

$$C_k = \Delta P_4 + \Delta P_7 + \Delta P_{11} + \Delta P_{12}. \quad (4)$$

Интегральный синергетический эффект холдинговой системы «Череповецлес» от внедрения данных мероприятий составит сумма синергетических эффектов C_m , C_n , C_d , C_k и будет равняться 207,6 млн руб. (табл. 2).

Таким образом, стратегия обеспечения финансовыми ресурсами текущей деятельности холдинговой системы «Череповецлес» на предстоящий период может строиться с учетом синергетического эффекта от внедрения мероприятий, повышающих финансовую ее устойчивость по сравнению с базовым периодом (935 млн руб.).

Выручка от продаж увеличится на 321,7 млн руб. и составит 1256,7 млн руб.

Себестоимость продаж составит 1004,2 млн руб.

Т а б л и ц а 1

Мероприятия по повышению финансовой устойчивости производственной базы холдинговой системы «Череповецлес»

Мероприятие	Объем, тыс. м ³	Эффект, млн руб.	Обозначение
Увеличение объемов лесозаготовок	304	46,5	П ₁
Оптимизация структуры лесозаготовительных предприятий (снижение расстояния вывозки древесины до 50 км)		25,7	П ₂
Рост механизации лесосечных работ	250	30,9	П ₃
Оптимизация поставок древесины в зимний период	320	4,9	П ₄
Оптимизация сортиментной заготовки древесины	650	12,4	П ₅
Увеличение производства сухих пиломатериалов	31,5	23,3	П ₆
Оптимизация предоплат за поставляемую продукцию	590	3,3	П ₇
Централизация сбытовой деятельности		8,4	П ₈
Централизация работ по строительству и содержанию дорог		30,5	П ₉
Централизация МТС		8,4	П ₁₀
Оптимизация финансовых потоков		6,1	П ₁₁
Оптимизация кредитного портфеля		7,2	П ₁₂

Т а б л и ц а 2

Синергетический эффект повышения экономической устойчивости ЛХК «Череповецлес»

Синергетический эффект	Мероприятия	Результаты по предприятиям, тыс. руб.					
		ОАО «Вашкинский ЛПХ»	ОАО «Белозерский ЛПХ»	ОАО «Бабаревский ЛПХ»	ООО «Белозерсклес»	ООО «Белозерсклес»	Итого
1. Эффект масштаба	увеличение объемов лесозаготовок (304 тыс. м ²)	8800	9500	14100	9200	4900	46500
	рост механизации лесосечных работ (250 тыс. м ²)	8800	7500	7400	7200	–	30900
2. Эффект интеграции	снижение расстояния вывозки (50км)	5000	10800	5600	3300	1000	25700
	централизация сбыта	–	–	–	–	–	8400
	централизация инфраструктуры	–	–	–	–	–	30500
	централизация МТС	–	–	–	–	–	8400
3. Эффект диверсификации	увеличение производства специфицированных пиломатериалов (320 тыс. м ³)	–	15500	–	7800	–	23300
	оптимизация сортиментов заготовочной древесины (650 тыс. м ³)	5000	2100	2700	1800	800	12400
4. Эффект кооперации	оптимизация поставок в зимний период (320 тыс. м ³)	1500	800	1200	900	500	4900
	оптимизация предоплат за продукцию (590 тыс. м ³)	1100	700	700	500	–	3300
	оптимизация финансовых потоков	–	–	–	–	–	6100
	оптимизация кредитного портфеля	–	–	–	–	–	7200
Интеграл эффект		30200	46900	31700	30700	7200	207600

Прибыль от продаж – 252,5 млн руб.

Чистая прибыль – 191,9 млн руб.

На предстоящий финансовый год объем краткосрочных финансовых обязательств будет снижен с 121 млн руб. до 45 млн руб. на конец года. Прибыль в размере до 100 млн руб. может направляться на модернизацию и рас-

ширение производства, в частности на увеличение объемов лесозаготовок в холдинговой системе, лесопиления в ООО «Белозерсклес» и в перспективе – организацию производства клееных деревянных изделий в ОАО «Белозерский ЛПХ», организацию производства плит ОСБ.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ХОЛДИНГОВОЙ СИСТЕМЫ

А.В. КОНДРАТЮК, *каф. экономики и организации л/х и л/н МГУЛ*

caf-elh@mgul.ac.ru

Синергетика – это научное направление, изучающее связи между подсистемами, которые образуются в открытых системах вследствие их взаимодействия с внешней средой, в неравновесных условиях. Если при этом происходит самоорганизация системы, то есть возрастает степень ее упорядоченности, то энтропия уменьшается, что и означает возникновение положительного синергетического эффекта. Иными словами, как часто встречается в иностранной литературе, синергетический эффект – это эффект « $1 + 1 = 3$ », а применительно к холдинговой системе (ХС) – общая совокупная стоимость ХС будет больше суммы стоимостей отдельных ее участников, то же самое относится и к получаемой прибыли. Такой прирост стоимости, прибыли и других результатов деятельности называется синергетическим эффектом.

Синергетический эффект является совокупным результатом эффектов, возникающих в результате взаимодействия между собой подсистем или при временном объединении рассматриваемой системы с другими системами для достижения общих целей. Его появление связано с возникновением следующих экономических эффектов:

- 1) эффект масштаба;
- 2) эффект интеграции;
- 3) диверсификация;
- 4) кооперация;
- 5) другие эффекты взаимодействия.

Интегральные свойства системы (например стоимость ХС) не являются простой суммой свойств составляющих элементов.

Холдинговая система H состоит из $K+1$ подсистем H^0, \dots, H^K (холдинг H^0 и K зависимых компаний), тогда синергетический эффект определяется

$$S(H) = \sum_{k=0}^K S^k(H^k) + \Delta(H^0, \dots, H^K),$$

где $S(H)$ – синергетический эффект холдинговой системы;

$S^k(H^k)$ – эффект, достигаемый k -й подсистемой при ее обособленном функционировании (зависимой компанией или холдингом при наличии у него собственного производства, выполнении им финансовых операций или ведении другого самостоятельного бизнеса);

$\Delta(H^0, \dots, H^K)$ – синергетическая составляющая эффекта системы, обусловленная взаимодействием подсистем (зависимых компаний и холдинга).

При формировании бизнес-портфеля топ-менеджеры должны стремиться составить его таким образом, чтобы увеличить величину синергетического эффекта. В том случае, если между участниками ХС отсутствуют связи, то синергетический эффект не возникает. Такая ситуация может возникнуть, например, между зависимыми компаниями ХС в многоотраслевом конгломерате.

Синергетический эффект в ХС возникает вследствие взаимодействия участников внутри ХС и кооперативного взаимодействия с независимыми компаниями.

Синергетический эффект внутри ХС обусловлен вертикальной и горизонтальной интеграцией, координацией конкурентных стратегий компаний группы и их согласованными действиями на рынке.

Достижению этого способствует создание специализированных компаний, осуществляющих свои функции и ведущих бизнесы с наименьшими издержками при большей эффективности. При этом холдинг осуществляет стратегическое управление ЗК.

Источники синергизма по характеру возникновения могут быть разбиты на следующие группы:

1. Финансовый синергизм – возможность перераспределения финансовых потоков, прибыли между дочерними компаниями, например, компенсации убытков на одном из локальных рынков при ухудшении на нем эко-

номической ситуации или возникновении других негативных причин. Для снижения компанией налогооблагаемой базы и размещения временно свободных денежных потоков могут быть использованы такие способы, как увеличение дивидендных выплат, инвестирование в ценные бумаги, выкуп собственных ценных бумаг, приобретение другой компании.

2. Инвестиционный синергизм является результатом совместного использования сырья, переноса исследований и разработок с одного продукта на другой, общей технологической базы, совместной обработки изделий, использования одного и того же оборудования.

3. Оперативный синергизм является результатом более эффективного использования основных средств и персонала, крупных закупок сырья и материалов, распределения накладных расходов, совместного проведения научных исследований, обучения персонала.

4. Синергизм продаж представляет собой случай, когда для группы товаров или услуг используются одни и те же каналы распределения, управление процессом их реализации происходит из единого центра и т.д. В этом случае ассортимент продукции состоит из совместно реализующихся взаимосвязанных товаров, что повышает эффективность работы торгового персонала. Единая марка, репутация, реклама, условия стимулирования продаж способствуют увеличению полученного дохода.

5. Если при входе в новый бизнес возникающие проблемы во многом аналогичны тем, что встречались ранее, то имеющиеся у менеджеров знания и опыт позволяют им эффективно управлять бизнесом, то есть возникает синергизм менеджмента. В том случае, если возникающие проблемы в новой отрасли являются новыми и незнакомыми, то синергетический эффект будет не только минимальным, он может быть и отрицательным.

6. Синергизм кооперации возникает в результате создания альянсов с другими компаниями. Вертикальная интеграция позволяет снижать риски при организации снабжения и продаж (сроки и качество), затраты (как за счет использования трансфертных цен, так и вследствие необходимости ведения переговоров для приобретения или продажи сырья или продукции, снижения управленческого аппарата).

Эффект от горизонтальной интеграции представляет собой эффект масштаба, возникающий при взаимодействии компаний, выпускающих однородную продукцию, что позволяет снизить цены при приобретении одной и той же продукции или при поставках от одного и того же поставщика, возможности использования одних и тех же технологий, ноу-хау в нескольких компаниях. Таким же образом происходит экономия затрат на научные исследования, рекламу и маркетинг. Увеличение доли рынка позволяет компании изменить статус рыночного игрока, оказывая большее влияние на рыночную ситуацию, тем самым увеличивая либо объемы своих продаж, либо цены.

Синергетический эффект возникает за счет комбинирования взаимодополняющих ресурсов компаний: финансовых, материальных, информационных, человеческих.

Получаемый синергетический эффект холдинговой системы является совокупным результатом следующих экономических эффектов.

Эффект масштаба достигается за счет увеличения объемов производства, увеличения объемов механизации лесозаготовительных работ и др.

$$C_m = \Delta \Pi_1 + \Delta \Pi_3,$$

где $\Delta \Pi_1$ – прирост прибыли за счет увеличения объема заготовок;

$\Delta \Pi_3$ – прирост прибыли за счет роста механизации лесосечных работ.

Эффект интеграции достигается за счет оптимизации структуры дочерних предприятий, централизации сбытовой деятельности, а также содержания и ремонта существующих и строительства новых лесовозных дорог дочерних предприятий, централизации материально-технического снабжения и др.

$$C_n = \Delta \Pi_2 + \Delta \Pi_8 + \Delta \Pi_9 + \Delta \Pi_{10},$$

где $\Delta \Pi_2$ – прирост прибыли за счет оптимизации структуры лесозаготовительных предприятий;

$\Delta \Pi_8$ – прирост прибыли за счет централизации сбытовой деятельности;

$\Delta \Pi_9$ – прирост прибыли за счет централизации работ по строительству и содержанию дорог;

$\Delta \Pi_{10}$ – прирост прибыли за счет централизации МТС.

Эффект диверсификации достигается за счет развития производств, не свойственных основному виду деятельности предприятий, оптимизации поставок продукции по видам потребления и др.

$$C_d = \Delta \Pi_5 + \Delta \Pi_6,$$

где $\Delta \Pi_5$ – прирост прибыли за счет оптимизации сортиментной заготовки древесины;

$\Delta \Pi_6$ – прирост прибыли за счет увеличения производства сухих пиломатериалов.

Эффект кооперации достигается за счет увеличения взаимных поставок древесины в зимний период, оптимизации объемов предоплат потребителями за поставленную продукцию, оптимизации распределения финансовых потоков и кредитного портфеля и др.

$$C_k = \Delta \Pi_4 + \Delta \Pi_7 + \Delta \Pi_{11} + \Delta \Pi_{12},$$

где $\Delta \Pi_4$ – прирост прибыли за счет оптимизация поставок древесины в зимний период;

$\Delta \Pi_7$ – прирост прибыли за счет оптимизации предоплат за поставляемую продукцию;

$\Delta \Pi_{11}$ – прирост прибыли за счет оптимизации финансовых потоков;

$\Delta \Pi_{12}$ – прирост прибыли за счет оптимизации кредитного портфеля.

Интегральный синергетический эффект холдинговой системы

$$C_{\text{интегр.}} = C_m + C_n + C_d + C_k.$$

Прирост прибыли за счет увеличения объема заготовок

$$\Delta \Pi_1 = \sum_{i=1}^n Z_i \times K_{ni} Q_i / \sum_{j=1}^n Q_j,$$

где $\Delta \Pi_1$ – увеличение прибыли за счет увеличения объемов производства, млн руб.;

Z_i – затраты на производство i -го вида продукции, тыс. м³;

ΔQ_i – рост объемов i -го вида продукции, тыс. м³;

Q_i – базовый объем i -го вида продукции, тыс. м³;

K_{ni} – доля постоянных затрат в производстве i -го вида продукции.

Прирост прибыли за счет оптимизации структуры лесозаготовительных предприятий

$$\Delta \Pi_2 = Z_t \times \Delta L \times Q,$$

где Z_t – затраты на вывозку древесины, руб./м³ км;

ΔL – снижение среднего расстояния вывозки, км;

Q – объем вывозки древесины, м³.

Прирост прибыли за счет роста механизации лесосечных работ

$$\Delta \Pi_3 = \sum_{I=1}^n \text{Ч}_I \times 3\Pi_I - \sum_{J=1}^m T_J,$$

где Ч_I – высвобождение рабочих на I -й операции лесосечных работ в результате механизации этих работ, чел.;

$3\Pi_I$ – средняя заработная годовая плата на I -й операции лесосечных работ, руб.;

T_J – рост затрат на содержание и эксплуатацию J -й техники на лесосечных работах, руб.

Прирост прибыли за счет оптимизация поставок древесины в зимний период

$$\Delta \Pi_4 = \sum_{I=1}^n D_I \times K \times \Delta Q \times C_I / 12,$$

где D_I – объем кредитных ресурсов на создание межсезонных запасов I -го вида продукции (сортимента), руб.;

K – годовой банковский процент за пользование кредитными ресурсами, %;

ΔQ_i – объем поставок I -го вида продукции в зимний период, тыс. м³;

C_I – срок создания межсезонных запасов I -го вида продукции, если эту продукцию не поставлять потребителю зимой, месяц.

Прирост прибыли за счет оптимизации сортиментной заготовки древесины

$$\Delta \Pi_5 = \sum_{I=1}^n 3N_I - \sum_{J=1}^m 3L_J,$$

где 3 – затраты на заготовку сортиментов;

N – объем заготовки сортиментов;

3 – затраты на заготовку при хлыстовой заготовке;

L – объем хлыстовой заготовки.

Прирост прибыли за счет увеличения производства сухих пиломатериалов

$$\Delta \Pi_6 = \sum_{I=1}^n \Delta \Pi_I \times \Delta Y_I - \sum_{J=1}^m \Delta \Pi_J \times 3,$$

где $\Delta \Pi_I$ – увеличение объемов сушки I -го сорта пиломатериалов, тыс. м³;

ΔY_I – увеличение цены реализации I -го сорта пиломатериалов, руб./м³;

3 – затраты на сушку пиломатериалов, руб./м³.

Прирост прибыли за счет оптимизации предоплат за поставляемую продукцию

$\Delta\Pi_7 = (\sum_{I=1}^n \Delta\Pi \times K \times C_I / 13) \sum_{I=1}^n \Delta\Pi_I \Delta Y_I$
 где $\Delta\Pi_I$ – объем I -го вида продукции, за которую осуществляется предоплата, тыс. м³;

K – годовой банковский кредит за пользование кредитными ресурсами, %;

C_I – срок возврата кредита, месяцев;

ΔY_I – снижение цены I -го вида продукции за счет предоплаты на нее, руб./м³.

Прирост прибыли за счет централизации сбытовой деятельности

$$\Delta\Pi_8 = \sum_{I=1}^n \Delta\Pi_I \Delta Y_I$$

где $\Delta\Pi_I$ – увеличение объемов централизованной реализации I -го вида продукции, тыс. м³;

ΔY_I – увеличение цены реализации I -го вида продукции, руб./м³

Прирост прибыли за счет централизации работ по строительству и содержанию дорог

$$\Delta\Pi_9 = \sum_{I=1}^n \sum_{J=1}^m \text{ЛД}_{IJ} \Delta C_{IJ}$$

где ЛД_{IJ} – объем строительства I -го вида дороги и J -го вида содержания дороги, км;

ΔC_{IJ} – снижение стоимости I -го вида строительства дороги и J -го вида содержания дороги, руб./км.

Прирост прибыли за счет централизации МТС

$$\Delta\Pi_{10} = \sum_{I=1}^n \text{ТН}_{Ii} \times \Delta Y_I \times \Delta Y_J / 100,$$

где ТН_{Ii} – материалы I -го вида, т;

ΔY_I – скидка на цену за единицу I -го вида материалов, %;

Y_J – цена единицы материалов J -го вида, руб.

Прирост прибыли за счет оптимизации финансовых потоков

$$\Delta\Pi_{11} = \sum_{I=1}^n \text{КР}_I \times \Delta K_I / 100,$$

где КР_I – кредитный ресурс I -го вида, тыс. руб.

ΔK_I – снижение банковских кредитных ставок по сравнению со среднесложившимися за прошлый период, %.

Прирост прибыли за счет оптимизации кредитного портфеля

$$\Delta\Pi_{12} = (\sum_{I=1}^n \text{ВК}_I \times \Delta K_I \times \text{КР}_I / 100) + \sum_{J=1}^m \text{ВК}_J (\pm \Delta \text{КР}_J),$$

где ВК_I – сумма I -го валютного кредита, единица валюты;

ΔK_I – снижение банковской процентной ставки за I -й кредит, полученный в валюте, по сравнению со средней рублевой процентной ставкой, %;

КР_I – среднегодовой курс рубля по I -й валюте, руб.;

$\Delta \text{КР}_I$ – снижение курса рубля к I -й валюте (по месяцам года), руб.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА

Д.В. КОТИКОВ, асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ

caf-elh@mgul.ac.ru

Проблемы отечественного лесного сектора хорошо известны:

- существенный дефицит инвестиций, который находит отражение в значительном износе основных производственных фондов по всей цепочке – от заготовки древесины до глубокой переработки. Моральный и физический износ основных средств достигает 80 % в отдельных сегментах отрасли;

- низкий уровень корпоративного управления и, как следствие, финансовая непрозрачность большинства лесных компаний;

- отсутствие публичных компаний, что делает недоступной промышленность

для портфельных и институциональных инвесторов;

- низкий уровень рентабельности.

Все эти негативные факторы являются препятствием на пути развития лесной промышленности как одного из приоритетных и перспективных направлений национальной экономики. По данным Министерства промышленности и энергетики, в 2007 г. вклад лесного сектора в производство ВВП составил лишь 1 % и примерно 4 % промышленного производства. Это минимальный вклад, но в сложившихся условиях большего ожидать не приходится. Безусловно, развитие лесных

отраслей требует вложения колоссальных ресурсов, при этом очень важно учитывать структуру участников инвестиционных проектов, их приоритеты и ответственность на всех этапах инвестирования.

Сегодня лесной сектор объективно является более привлекательным для долгосрочных инвесторов, нежели для спекулятивного капитала. Инвестиции в «лес» вполне могут обеспечить инвестору положительные денежные потоки уже в среднесрочной перспективе, хотя и без сверхприбылей. При этом вложения в отдельные сегменты (лесозаготовка, деревообработка) носят фрагментарный характер, не способны существенно повлиять на процесс обновления технического парка ЛПК и повысить конкурентоспособность всего сектора. Наиболее реалистичными выглядят такие вложения, которые направлены на комплексное развитие отраслей лесной промышленности от заготовки древесины до глубокой переработки и поставки продукции с высокой добавленной стоимостью конечным потребителям.

Государство – основной бенефициар лесных инвестиций

Самое узкое место в инвестиционном обеспечении лесных проектов – это источник вложений. Строить новое производство или производить реконструкцию старого – процесс очень затратный. В условиях низкой рентабельности бизнеса, наличия конфликта интересов, отсутствия правовой платформы стратегические инвесторы опасаются вкладываться в лесные отрасли «с нуля», предпочитая доленое участие в крупных ВИС или инвестиционное кредитование крупных и средних компаний. Хотя иностранные инвесторы предпочитают проекты «с нуля» из-за запутанности прав собственности на существующие лесные активы. На сегодня основным инвестором остается собственник предприятия, который в большинстве случаев ограничен в финансовых возможностях. В сложившихся условиях приоритетная роль в реализации крупных инвестиционных проектов в лесных отраслях должна принадлежать государству. Государство – это не только «мешок с деньгами», а в первую очередь регуля-

тор экономических отношений между всеми участниками объекта инвестиционных вложений. Главная задача государственной лесной политики заключается в развитии внутреннего рынка, консолидации лесного сектора и его интеграции в глобальную экономику, повышении конкурентоспособности на международной арене и росте капитализации всех сегментов лесной промышленности.

Наиболее эффективным механизмом устойчивой лесной политики РФ является создание инвестиционной лесной компании со 100 % участием государства. Основной задачей является участие в капитале проекта, т.е. определение структуры инвестированного капитала с учетом государственных вложений. От структуры капитала зависит будущее распределение доходов, а этот вопрос является ключевым для частных инвесторов. Даже при участии 25 %+1 акция государство может существенно повысить инвестиционную привлекательность объекта вложений. Государство будет финансировать те проекты, чистая текущая стоимость которых значительно превышает дисконтированные доходы от альтернативного варианта вложений (размещение средств на депозитах, покупка долгосрочных облигаций и т.д.). Поскольку речь идет о будущих денежных потоках, в наибольшей степени подвергнутых влиянию неопределенности, наличие государственного интереса к проекту может быть гарантом возврата вложенных средств для остальных участников проекта. В дальнейшем инвестиционная компания может выйти из состава акционеров проекта, продав свою долю стратегическому инвестору или партнеру по бизнесу. В любом случае доходы государства будут иметь мультипликативный эффект. Во-первых, государство окупит вложения за счет налоговых поступлений, а во-вторых, являясь полноправным участником проекта, инвестиционная компания будет получать часть доходов в виде дивидендов, которые в дальнейшем будут аккумулировать и вкладывать в новые инвестиционные проекты.

Институциональное оформление

Укреплять конкурентоспособность лесного сектора на внутреннем и междуна-

родном рынках необходимо за счет специальным образом организованных регионов. Национальным лесным проектом в сфере пространственного развития может стать выделение на территории страны опорных регионов – узлов развития новой лесной экономики. Способствовать этому может кластерный подход в развитии того или иного региона. Кластер представляет собой сконцентрированные в пределах одного региона межотраслевые образования, включающие всю цепочку взаимосвязанных видов деятельности. Ярким примером кластера является Красноярский край. В 2006 г. в Красноярске было учреждено ОАО «Корпорация развития Красноярского края». Ее учредителями стали администрация края, «Базовый элемент», Внешэкономбанк и ГидроОГК. В основе создания компании лежит колоссальный потенциал природных ресурсов, сосредоточенный в Нижнем Приангарье. По предварительным данным, запас золота здесь оценивается в 13 %, нефти и газа 6 % общероссийских запасов, а расчетная лесосека составляет 30 млн га, из которых 86 % составляет высококачественная хвойная древесина. На первом этапе предполагается построить крупный целлюлозно-бумажный комбинат, газоперерабатывающий завод с комплексом газохимических производств, завод ферросплавов на базе Порожинского месторождения марганца, цементный завод, аффинажное предприятие для переработки золота и крупный металлургический комбинат, привязанный к Тагарскому железорудному месторождению. Следует отметить, что освоение новых лесных массивов является одной из приоритетных задач данного проекта. Несмотря на выгодное транспортное расположение и огромный сырьевой потенциал, вопрос об обеспеченности этого ЦБК (предполагаемое место строительства – д. Ярки) объектами инфраструктуры является самым актуальным. Возможность бесперебойного снабжения комбината сырьем зависит от наличия развитой дорожной сети. По расчетам специалистов, мост через реку Ангару вместе с дорогой Богучаны-Ангарский обойдется в 150 млн долл. Решение этой проблемы как раз является обязательством государства и находит отражение в со-

ответствующих бюджетных проектировках (средства Инвестиционного фонда). Данная кластерная модель будет реализована через механизм государственно-частного партнерства. То есть государство вкладывается в развитие необходимой инфраструктуры, а частные инвесторы – в создание новых производственных мощностей. При этом предполагается, что у государственных вложений будет солидный мультипликативный эффект. На 1 рубль государственных инвестиций можно будет привлечь объем частных инвестиций, многократно превышающий государственные. По данным МЭРТ РФ, средства, выделяемые из бюджета на реализацию проекта «Комплексное развитие Нижнего Приангарья», составляют 34,2 млрд руб., при этом ожидаемые налоговые поступления составят 120,0 млрд руб.

Перспективный инструмент финансирования

В качестве еще одного источника финансирования можно рассматривать допэмиссию. Следует отметить, что привлечение капитала с помощью выпуска дополнительных акций размывает доли текущих акционеров компании и тем самым снижает привлекательность этого инструмента финансирования. Кроме того, сегодня конъюнктура на рынке капитала такова, что стоимость долгового финансирования существенно ниже, чем стоимость привлечения собственного капитала. В текущих условиях для реализации средних проектов в наибольшей степени подходит такая структура финансирования, при которой наибольший удельный вес приходится на долговые инструменты. Тем не менее, реализация крупных проектов, направленных не только на существенное расширение действующих производственных мощностей, но и создание новых, требует существенного расширения ассортимента инвестиционных инструментов.

Несмотря на привлекательность долговых способов финансирования, их возможности ограничены кредитными линиями. В то же время объем средств, привлекаемых с помощью допэмиссии, зависит главным образом от готовности инвестора участвовать в бизнесе компании.

Основные активы иностранных компаний в ЛПК

Наименование компании	Страна	Предприятие	Выпускаемая продукция
International paper	США	«Светогорск»	Гофрированный картон, небеленая бумага, упаковочная продукция
Anglo American	Великобритания	Сыктывкарский ЛПК	Картон, офсетная, офисная и картонная бумага
KAPPA Packaging Group	Нидерланды	«Каппа-Санкт-Петербург»	Гофрокартонная упаковка
Stora Enso	Финляндия	6 лесозаготовительных предприятий в различных регионах	Лесозаготовка
Rimbunan Hijau	Малайзия	ЗАО «Форест старма»	Лесозаготовка
Kronospan Holdings Limited	Австрия	Деревообрабатывающее предприятие в Егорьевске	Напольные покрытия, стеновые панели, ламинированные плиты для мебели.

Источник: Эксперт РА

Здесь можно рассматривать два варианта. Первый: собственник остается прежний, компания проводит допэмиссию в пользу стратегического инвестора, в результате чего последний консолидирует не менее чем 25 % +1 акция. Вырученные от продажи дополнительного выпуска акций средства направляются на реализацию инвестиционной программы компании, а денежные потоки, образуемые в результате реализации проекта, распределяются между акционерами (собственник и стратегический инвестор) пропорционально их долям в уставном капитале. В дальнейшем, когда рост доходов от создания новых мощностей окупит вложения и найдется отражение в увеличении рыночной стоимости компании, стратегический инвестор сможет выйти из состава акционеров, продав свою долю партнеру по бизнесу или третьим лицам. Второй вариант – это продажа бизнеса целиком стратегическому инвестору и выход прежнего собственника из состава акционеров компании.

Такой подход в настоящее время затруднен. Дело в том, что сегодня уже определена структура собственности в крупных и средних лесных компаниях. Частая смена собственников и топ-менеджмента может плохо отразиться на качестве корпоративного управления и, как следствие, стоимости бизнеса. При привлечении средств на долевой основе узким местом является проблема выбора стратегического партнера и его го-

товность работать совместно с действующим собственником. Поэтому при поиске стратегического партнера следует учитывать интересы всех участников, степень их ответственности и контроля.

Сегодня ярко выраженной конкурентной борьбы между иностранными стратегами за активы наших лесных компаний пока нет. Хотя, как видно из таблицы, иностранные инвесторы проявляют интерес к российским активам. Поэтому в среднесрочной перспективе допэмиссия как метод привлечения капитала скорее всего не получит широкого распространения в лесной промышленности.

К сожалению, за исключением крупных лесных корпораций, таких как «ГК Титан», «Илим Палп», «Монди Бизнес Пейпа», «Светогорск», «Волга», «Соликамскбумпром», лесной сектор в большинстве представлен мелкими и средними предприятиями. Между тем для успешной конкуренции на глобальном рынке необходимо присутствие компаний, которые по финансовому положению и производственному потенциалу сравнимы с действующими лидерами отрасли. Повышать конкурентоспособность на международной арене можно только за счет объединения усилий бизнеса и государства. Направление этих усилий должно быть сфокусировано на интеграции малых и крупных компаний, вовлеченных в цепочку производства и выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА В СИСТЕМЕ СЕРТИФИКАЦИИ ЛЕСОВ

В.В. ЛУЧКИНА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Рамочная конвенция ООН об изменении климата и Киотский протокол к ней являются первой попыткой мирового сообщества предпринять конкретные согласованные меры по предотвращению изменения климата. В рамках Киотского протокола для группы развитых стран и стран, находящихся в процессе перехода к рыночной экономике, намечены обязательства по сокращению или стабилизации выбросов парниковых газов.

Киотский протокол – это пилотный этап глобального экологического соглашения по предотвращению катастрофических изменений климата. Климатический эффект от первой фазы Киотского протокола (2008–2012 гг.) невелик, но важно начать практическую деятельность и запустить механизмы международной кооперации.

Многие страны, особенно беднейшие, сильно страдают от изменения климата. В России серьезного ущерба пока нет, но серьезная опасность существует. Киотский протокол может стать хорошим каналом привлечения дополнительных инвестиций для модернизации энергетики, ЖКХ, для перевода котельных с угля на газ и возобновимые источники энергии. При снижении выбросов парниковых газов, например, при переводе электростанций и котельных с угля на газ резко уменьшается загрязнение воздуха, что приводит к снижению заболеваемости легочными заболеваниями, астмой и т.п. Исследования в 6 городах России (Москва, Нижний Новгород, Воронеж и др.) позволили оценить общероссийский эффект от первоочередных мер по снижению выбросов парниковых газов как снижение смертности на 40 тыс. человек в год.

Россия ратифицировала протокол 05.11.2004 г. (вступил в силу 16.02.2005 г.), став одной из 124 стран, обязавшихся к 2012 г. сократить суммарные выбросы углекислого газа в атмосферу. США, Индия и Китай в их число не входят. У России разрешенный уровень выбросов парниковых газов на 2008–2012 гг.

– 100 % от уровня 1990 г. (у стран ЕС в целом – 92 %, у Японии – 94 %, у США предполагалось 93 %). Это дает полную уверенность в том, что разрешенный уровень Россия не превысит: сейчас выбросы примерно на 25 % ниже, и все прогнозы Минэкономики и Минэнерго говорят о том, что мы не сможем превысить разрешенный уровень выбросов.

Киотский протокол – первый международный документ, использующий рыночный механизм для решения глобальных экологических проблем. Это так называемая торговля квотами – разрешениями на выбросы. Если страна не расходует свою квоту полностью, то она может переуступить или продать «сэкономленную» часть другой стране. К подобному сотрудничеству с Россией уже проявили интерес многие страны – ряд стран ЕС, Япония, Норвегия, Канада.

Другая возможность Киотского протокола в том, что развитые страны и страны с переходной экономикой могут совместно осуществлять проекты по снижению выбросов парниковых газов в атмосферу на территории одной из стран и затем «делить» полученный в 2008–2012 гг. эффект, «передавая» друг другу полученные «единицы снижения выбросов». Такие проекты получили название проектов «совместного осуществления». Киотский протокол – это дополнительный стимул для проектов и мер по повышению энергоэффективности и энергосбережению. В России потенциал энергоэффективности и энергосбережения реализован в совсем небольшой части, в то время как в странах Европейского Союза и в Японии он почти полностью исчерпан (при современном уровне технологий). Поэтому осуществить мероприятие, обеспечивающее снижение выбросов CO₂, в России существенно дешевле [4].

Россия может «заработать» на своих квотах за пять лет до 100 млн долл. РАО ЕЭС России уже ведет работу по привлечению инвестиций за счет продажи «лишних» квот индустриально развитым странам (статьи 6, 12 и

17 Киотского протокола) и считает эту деятельность одним из своих бизнес-направлений. Созданный РАО для этой задачи «Энергетический углеродный фонд» подготовил ряд проектов, например модернизация Медногорской ТЭЦ (Оренбургэнерго) и перевод на газ двух котлов Амурской ТЭЦ-1 (Хабаровскэнерго) с применением более эффективного оборудования [3].

Киотский протокол не вызывает никаких отрицательных эффектов для текущих российских социальных и экологических проблем. Не требуется никаких специальных мер по снижению выбросов парниковых газов, которые приводили бы к закрытию предприятий или нарушению социальной инфраструктуры.

Новое перспективное и актуальное направление развития Киотского протокола состоит в реализации проектов на стыке Киото и сертификации.

По информации Федерального агентства лесного хозяйства (les.mnr.gov.ru), 27.12.2007 г. состоялось заседание Общественного экологического совета Рослесхоза, рассмотревшее ряд важных вопросов, относящихся к ответственному управлению лесами в России. Во встрече участвовали представители Рослесхоза и ведущих международных и российских общественных организаций: Всемирного союза охраны природы, Всемирного банка, Гринпис России, WWF России, Центра охраны дикой природы, Общественной палаты при президенте РФ, Международного лесного попечительского совета (FSC).

На встрече обсуждались перспективы развития сети модельных лесов России. В настоящее время на территории России реализуется 5 проектов модельных лесов, работа которых направлена на решение региональных проблем лесопользования и лесопользования на основе принципов устойчивого управления лесами. Был положительно оценен опыт работы модельного леса «Прилузь», который за годы работы превратился в международный полигон для отработки новых идей в области ведения лесного хозяйства. Одним из основных экологических достижений проекта стало проведение инвентаризации и экологической оценки лесов, в результате были приняты решения о сохранении и устойчивом использовании зеленых массивов. Идет работа и по внедрению

плана сохранения биоразнообразия при ведении лесного хозяйства и лесозаготовок. Подготовлены рекомендации по проведению рубок главного пользования с сохранением экологических свойств леса. На заседании было принято решение, используя положительный опыт работы модельных лесов в Республике Коми и Псковской области, распространить его на территории всей страны, особенно в зонах интенсивного лесопользования для изучения и разработок перспективных методов освоения лесных ресурсов и ведения лесного хозяйства.

Кроме того, были рассмотрены перспективы использования механизмов Киотского протокола при добровольной лесной сертификации.

Федеральным агентством лесного хозяйства начаты активные работы по реализации проектов по созданию лесов Киото на ранее нелесных землях. Эти субъекты РФ прошли отбор Рослесхоза с соблюдением таких требований, как наличие земель, не использованных сельским хозяйством (леса высаживаются только на пустующих территориях), наличие в регионе необходимого посадочного материала, техники, специалистов. До 2010 г. планируется увеличить финансирование создания «лесов Киото» – до 1,5 млрд руб. [2]. Рослесхоз планирует до 2012 г. произвести закладку лесных насаждений (целевых углерододепонирующих насаждений (УДН) – по терминологии Киотского протокола) в 10 субъектах РФ на площади более 30 тыс. га.

В 2007 г. два пилотных региона – Нижегородская и Ульяновская области – уже начали посадку «Лесов Киото». Нижегородская область была включена Рослесхозом РФ в перечень 3 приоритетных регионов по созданию лесных насаждений. На реализацию проекта из федерального бюджета региону было выделено до 76 млн руб..

50 миллионов руб. поступили в 2007 г. в бюджет Ульяновской области на выполнение комплекса работ по проектированию и созданию «Лесов Киото» на бывших землях сельскохозяйственного назначения. Эти деньги были получены в рамках реализации соглашения между Федеральным агентством лесного хозяйства и правительством Ульяновской области об организации взаимодействия по вопросам

реализации положений Киотского протокола к рамочной Конвенции ООН об изменении климата в области лесного хозяйства в Ульяновской области. Непосредственным куратором работ в рамках реализации Киотского протокола является Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Ульяновской области. Реализация соглашения по созданию углерододепонирующих насаждений позволит увеличить ежегодное поглощение углекислого газа на территории Ульяновской области до 6,8 млн т/год. Кроме выполнения основных функций по депонированию углерода, реализация Соглашения позволит выполнить защитные функции по предотвращению водной и ветровой эрозии почв, рационально использовать земли сельскохозяйственного назначения, не используемые в сельскохозяйственном производстве, на площади 2000 га. Введение в состав «лесных насаждений Киото» основных лесобразующих пород (сосна, береза) позволит увеличить в будущем базу для развития лесопромышленного комплекса до 700 тыс. м³.

В 2008 г. Омская область одной из первых за Уралом выиграла федеральный грант в рамках Киотского протокола для высадки «Лесов Киото». Реализация всего проекта запланирована на пять лет, но первый этап Киотского протокола начнется уже нынешней весной, как только поступят федеральные средства. Согласно выигранному тендеру будет получено 22 млн руб. Предполагается высадить деревья на площади более 500 га. Для этого рассматриваются территории шести сельских районов – Большереченский, Исылкульский,

Москаленский, Омский, Полтавский и Черлакский. Для посадки выбраны сосна и береза. Причем, предпочтение будет отдаваться хвойным породам деревьев, так как сосновые леса считаются наиболее эффективным средством борьбы с парниковыми газами [3].

Также перспективна возможность действовать и другие статьи Киотского протокола, например, касающиеся реализации проектов по более щадящему лесопользованию и сохранению экологически ценных лесов. Смысл таких проектов состоит в поддержке перехода лесных компаний от сплошных к промежуточным рубкам. Такие проекты наиболее эффективны там, где лесной фонд истощен предыдущими рубками и возрастная структура древостоя неблагоприятна. Оставляя часть экологически ценных участков леса, лесопользователь и органы управления лесами могут получать за это дополнительную компенсацию через проекты совместного осуществления (ПСО). К преимуществам данного подхода относится более полный учет полезностей леса и поддержка многоцелевого лесопользования, возможность увеличения доходности от лесопользования, поддержка развития добровольной лесной сертификации.

Библиографический список

1. Шинкина, В.В. Формирование рыночных отношений в сфере экологических услуг (на примере Московского региона) / В.В. Шинкина: дис. канд. экон. наук. – М., 2002. – 240 с.
2. www.fsc.ru
3. www.regnum.ru/news
4. www.wwf.ru

ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЛЕСНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ

В.В. ЛУЧКИНА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

В настоящее время лесная сертификация в России ведет к существенному улучшению лесоводственной практики, в основном за счет улучшения планирования, но она все еще отстает от лучших мировых образцов из-за нехватки финансирования развития инфраструктуры и новых технологий, а также

из-за имеющихся противоречий в законодательстве. Роль общественных организаций в исправлении наиболее критических различий между российской и международной практикой должна быть расширена. В основном сертификация проводится крупнейшими компаниями отрасли, что явно не выявляет не-

хватку инвестиций в лесном секторе в целом. Особенно необходимы инвестиции в планирование, инфраструктуру и оборудование, необходимые для лесного хозяйства и лесозаготовительной отрасли. Успешное привлечение инвесторов в развитие инфраструктуры и обновление лесозаготовительных технологий усилит эффект сертификации, что позволит вывести лесной сектор России в один ряд с лучшими международными примерами.

Лесная сертификация имеет две основные цели – это совершенствование лесоправления и обеспечение доступа потребителя к сертифицированной лесной продукции.

Преимущества лесной сертификации по схеме Лесного попечительского совета (FSC) для российских предприятий лесопромышленного комплекса можно перечислить следующие:

- фирма, имеющая сертификат FSC, имеет приоритет при заключении очередных контрактов с зарубежными партнерами и возможность реализации продукции по высоким рыночным ценам;

- наличие сертифицированной продукции FSC является гарантией доступа компании-экспортера на экологически чувствительные рынки мира;

- сертификат FSC позволяет фирме заключать более долгосрочные и стабильные контракты на поставки сертифицированной продукции с наиболее солидными компаниями;

- сертификация FSC существенно повышает имидж компании, особенно вертикально интегрированных структур с долгосрочным планированием бизнеса;

- сертификация способствует планированию и проведению комплекса мероприятий, направленных на обеспечение жизнеспособности и устойчивости лесов, повышение их продуктивности и коммерческой ценности, а также получение стабильного дохода;

- прохождение сертификации повышает инвестиционную привлекательность фирмы, а значит появляется возможность больше средств вкладывать в развитие предприятия.

Согласно исследованию «Корпоративная социальная ответственность и сертификация в лесном секторе России» [1], раздела, посвященного повышению качества переработки лесной продукции для достижения

международных уровней, были сделаны следующие выводы:

- внедрение лесной сертификации сможет улучшить только ряд аспектов переработки древесины;

- сертификация способствует лучшей переработке древесины, т.к. сертифицированная продукция предназначена для рынков с более высокими требованиями к качеству;

- сертификация может дать незначительный рост эффективности деревообрабатывающей промышленности, если не дополняется применением современного оборудования и новыми технологиями.

Привлечение инвесторов является не менее важной целью лесной сертификации в развитии предприятий. Рассмотрим вопросы инвестирования в мероприятия по лесной сертификации на примере деревообрабатывающей промышленности, в частности современного рентабельного фанерного завода Пензенской области. Продукция деревообрабатывающей промышленности России имеет низкую конкурентоспособность на мировом рынке. Свидетельством низкой конкурентоспособности отечественных изделий из древесины является более низкая их доля по стоимости, чем в натуральном выражении в мировых объемах экспорта. Доля экспорта пиломатериалов в мировом объеме составляет по физическому объему 9 %, тогда как по стоимости лишь 5 %, экспорта фанеры соответственно – 6 и 4,6 %.

В структуре деревообрабатывающего производства доля фанеры составляет 20 %, уступая лесопильной, плитной и мебельной. Производство фанеры является одной из наиболее рентабельных и экспортноориентированных производств. Рост выработки фанеры в России стимулируется постоянно растущим спросом на внешнем рынке, а также активной инвестиционной политикой предприятий-производителей. В России фанера выпускается более чем на 45 предприятиях. Основным препятствием развития конкурентоспособного производства фанеры, повышения его эффективности является отсталое техническое оснащение, высокий уровень изношенности оборудования, слабое развитие отечественной машиностроительной базы, изготавливающей станки для предприятий по производству фанеры.

Экономический эффект от внедрения стандарта СОС

Наименование показателей	Величина показателей		
	до внедрения мероприятия	после внедрения мероприятия	изменения
Фанера клееная			
Количество товара, м ³	36651	36651	–
Внешнеторговая цена, тыс. руб./м ³	7,90	7,94	+0,04
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	289605,9	291053,9	+1448,1
Себестоимость продукции, тыс. руб.	275126	275126	–
Затраты на получение сертификата, тыс. руб.	–	77,520	+77,520
Итого затраты на производство и реализацию продукции, тыс. руб.	275126	275203,5	
Эффект, тыс. руб.	14479,9	15927,9	+1448
Эффективность, руб./руб.	1,05	1,06	+0,01

Наименование оборудования, необходимого для производства фанеры

Наименование оборудования	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.	Расходы на доставку и монтаж, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.
До внедрения				
Сушилка роликовая СРГ-25	1	216	32,4	248,4
После внедрения				
Роликовая сушильная линия модели «Тер-моджет», тип RDIV 400/28 m. K(S)R	1	22400	3360	25760

В настоящее время технология производства фанеры базируется на применении оборудования, установленного на предприятиях до 1990 г. Удельный вес отечественного технологического оборудования (луцильных станков, сушильных агрегатов и прессов) со сроком эксплуатации более нормативного составляет 70 %. Средний возраст основного технологического оборудования 20–35 лет.

Средние цены на российскую фанеру, поставляемую на экспорт, составляют около 70 % от цен мирового рынка, а цены на фанеру для внутреннего рынка – 53,4 %. Это объясняется низким удельным весом специализированных дорогостоящих видов фанеры, которые являются наиболее конкурентоспособными на мировых рынках.

Для фанерного завода было запроецировано два мероприятия по развитию сертификации: получение международного сертификата цепочки (СОС) и внедрение экологичного оборудования. Оба этих мероприятий требуют затрат инвестиционного характера.

В результате получения сертификата для фанерного завода откроется экологически

чувствительный рынок Европы, что сегодня необходимо предприятию, так как предприятие уже осуществляет поставки в Испанию трудногорючей фанеры. Эта продукция не сертифицирована, поэтому объем продаж у предприятия невелик (373 м³ в 2006 г.), и количество стран Европы, покупающих несертифицированную продукцию, также небольшое. Цель данного мероприятия – получить сертификат СОС на продукцию фанерного завода и впоследствии предложить на рынок Испании сертифицированную березовую клееную фанеру. В табл. 1 приведен расчет экономического эффекта и эффективности от внедрения стандарта СОС в результате увеличения прибыли в среднем на 10 %.

Прибыль от реализации продукции (экономический эффект) увеличилась после внедрения мероприятия на 10 % (на 1448 тыс. руб.). Также увеличивается и экономическая эффективность от экспорта фанеры клееной с 1,05 до 1,06 руб./руб. Внедрение мероприятия с затратами инвестиционного характера по прохождению международной сертификации FSC вполне эффективно – за счет

этого повышается цена продукции, соответственно растет и прибыль, а также предприятие получает возможность выйти на новый рынок, а это ведет к увеличению объема экспорта.



Рисунок. Срок окупаемости проекта, годы

Для прохождения сертификации предприятию необходимо не только выпускать продукцию высокого качества из экологически чистого сырья, но и производить ее на новом, не устаревшем, экологичном оборудовании.

С этой целью предлагается следующее мероприятие по замене старой паровой сушильной линии на роликовую с гораздо большей производительностью – увеличение производства фанеры на 58 % (табл. 2).

Далее рассчитаны показатели эффективности инвестиционного проекта. Оценка экономической эффективности инвестиций может осуществляться путем расчета следующих показателей:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- индекс доходности (ИД);
- срок окупаемости.

Величина расчетных показателей ЧДД положительна, величина ИД=0,586>1, следовательно, данный инвестиционный проект является эффективным (рисунок).

Срок окупаемости проекта – 8,7 лет, то есть через этот срок окупятся первоначальные затраты организации на данное мероприятие.

Таким образом, инвестиционные мероприятия по лесной сертификации имеют положительный экономический эффект и предполагают дальнейшее изучение оценки эффективности процессов добровольной лесной сертификации на примере российских предприятий лесопромышленного комплекса.

Библиографический список

1. Парк, Дж. Усиление вовлеченности России в рыночно ориентированную корпоративную ответственность: выводы и рекомендации из опыта лесного сектора для других секторов / Дж. Парк, А. Птичников. – М.: FIAS, 2005. – 98 с.
2. Состояние лесного сектора экономики России // Материалы 3-го международного форума «Лес и человек». – 2006.

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ И ЕГО ВЛИЯНИИ НА ЭКОНОМИКУ

А.В. МАРТЪЯНОВ, заместитель начальника отдела Минфина России

pr@minfin.ru

За последние годы роль и значение государственного долга России в экономике серьезно изменились. Отношение его объема к ВВП сократилось с 49,0 % на начало 2002 г. до 7,3 % на конец 2007 г., прежде всего за счет сокращения внешнего долга, объем которого за вышеуказанный период уменьшился с 129,3 млрд долл. до 44,9 млрд долл. на 01.01.2008 г. Доля расходов на обслуживание

государственного долга в расходах федерального бюджета постепенно сокращается – с 17,5 % в 2001 г. до 2,2 % в 2007 г. Возросло значение государственного долга в макроэкономическом регулировании, сдерживании инфляции, стерилизации избыточной денежной массы в обращении. Государственные ценные бумаги являются важным активом для размещения средств пенсионных накоп-

лений, особенно на начальном этапе формирования накопительной пенсионной системы не только в России, но и в других странах: Мексике, Бразилии и др. Это приводит к необходимости переосмысления роли государственного долга России, что, в свою очередь, невозможно без использования ранее накопленного международного опыта, в том числе теоретического, в этой области и анализа возможностей его применения.

В представлении классических экономистов правительство, заимствуя и собирая налоги, чтобы оплатить платежи по процентам, лишает экономику наличных денег и капитала и использует эти ресурсы менее производительно, чем частные предприниматели. Большинство из них одобрительно относились к выплате долга, потому что налоги, требуемые для выплаты процентов по государственному долгу, имели свойство быть бременем для общества. Они признавали необходимость строгого ограничения государственных заимствований и полагали, что все первичное бремя государственного долга несет поколение, живущее в момент создания долга, и это бремя вызвано использованием ресурсов правительством.

В противовес классическим представлениям дефицит бюджета, финансируемый за счет выпуска государственных ценных бумаг – центральный инструмент кейнсианской макроэкономической политики, имеющей целью повышение совокупного спроса в периоды экономических спадов, вызванных неспособностью рыночной экономики достигнуть устойчивого состояния полной занятости. Превышение расходов над доходами не имеет большого значения, и эта ситуация может быть необходима во время некоторых стадий делового цикла. Необходимо подчеркнуть, что даже «продолговая» кейнсианская экономическая теория предполагает наличие профицита, сокращение заимствований и выплату части государственного долга в период экономического роста. Государственные заимствования выступают в качестве инструмента неинфляционного финансирования дефицита бюджета, в отличие от денежной эмиссии, которая кейнсианцами рассматривалась как один из источников инфляции и по-

этому признавалась нежелательной. Данный подход предполагает, что в закрытой экономике в условиях полной занятости с фиксированным размером населения первичное бремя любых государственных расходов существует только в пределах периода, в котором этот расход произведен.

Реальные ресурсы, взятые из частного сектора, составляют истинную стоимость расходов. Поэтому финансирование расходов за счет роста государственного долга не ведет к перемещению реальных ресурсов из будущего в настоящее, в то же время налоги, необходимые, чтобы оплатить проценты, не влекут за собой расход реальных ресурсов. Государственные финансы не рассматриваются кейнсианцами аналогичными частным финансам. Эта принятая у классических экономистов аналогия признается полностью ошибочной, особенно когда рассматриваются проблемы внутреннего государственного долга (принадлежащего резидентам!). В то же время внешний государственный долг рассматривается аналогичным частному долгу, соответственно для него все утверждения классических экономистов признаются справедливыми. В результате внешний государственный долг является тем, чего нужно избегать насколько это возможно. В рамках кейнсианской концепции нет никакой или присутствует всего лишь маленькая опасность того, что правительство могло бы обанкротиться – независимо от размера государственного внутреннего долга.

Неокласическая и кейнсианская парадигмы совместимы. Они касаются разных аспектов финансовой политики. Кейнсианский анализ сосредоточен на коротком временном отрезке, а неокласический касается долгосрочных экономических тенденций. Сторонники новой ортодоксальной школы будут рассматривать этот длинный временной интервал как ряд коротких. С этой точки зрения бюджетный дефицит разделяется неокласическими экономистами на постоянный (структурный) и циклический. Манипулируя величиной временных дефицитов, возможно управлять экономическим циклом и сглаживать его колебания, возвращая экономику в состояние равновесной полной занятости.

По мнению неоклассиков, фундаментальная ошибка, содержащаяся в новых ортодоксальных представлениях, а именно строгое концептуальное различие между государственным и частным долгом – методологическая. Аналогия между государственным и частным долгом признается неоклассиками правильной, а внешний и внутренний долг – равнозначными. Реальное бремя государственно-го долга несут на себе будущие поколения (у неоклассиков понимается любая группа индивидуумов, живущих в любом периоде времени после того, в котором создан долг). Индивидуум, живущий в текущем году, будет, как правило, жить и в следующем, но в неоклассическом анализе он – различный индивидуум в двух периодах времени. В неоклассическом анализе не имеет значения, переложено ли бремя государственного долга на наших детей или внуков в буквальном смысле. Истинная проблема включает возможность перемещения долгового бремени во времени или невозможность этого.

В отличие от неоклассиков у Барро потребление определено как функция династических ресурсов (то есть как сумма ресурсов налогоплательщика и его потомков). Так как бюджетные дефициты просто перекалывают выплату налогов на будущие поколения и при этом текущая (приведенная) стоимость налоговых платежей и дополнительных расходов эквивалентна, то династические ресурсы остаются незатронутыми. По мнению Барро, государственный долг и бюджетный дефицит не оказывают никакого влияния на экономику как на коротком, так и длительном интервалах, что является одним из основных отличий его представлений и от кейнсианских, в рамках которых они оказывают стимулирующее воздействие, и от неоклассических, в которых в долгосрочной перспективе долг и бюджетный дефицит оказывают угнетающее воздействие на экономику. В рамках рикардских представлений государственный долг не вызывает эффекта вытеснения и не ведет к переложению бремени государственного долга на будущие поколения, с одной стороны – фискальная политика неэффективна, с другой – безвредна.

Дефицит бюджета в монетаристской теории рассматривается как фактор непред-

виденной инфляции. Согласно Милтону Фридману, правительство не имеет дефицита в каком-либо значащем экономическом смысле. В случае, если правительственные расходы превышают поступления, разница выплачивается населением в форме налогов, но налогов скрытых. Так, если дефицит финансируется с помощью печатного станка, население оплачивает его в форме скрытого инфляционного налога; если же он финансируется путем размещения займов, это является претензией на будущее богатство страны и выплачивается в форме скрытого налога на национальное богатство.

Актуальность взглядов классических экономистов и кейнсианцев хорошо видна на примере Стабилизационного фонда РФ (Резервного фонда), который является одним из основных источников досрочного погашения государственного внешнего долга. Средства, израсходованные в 2005–2006 гг. на беспрецедентное в истории досрочное погашение государственного внешнего долга РФ, не были потеряны российской экономикой – в результате повышения кредитного рейтинга в страну поступил куда больший по объему поток иностранных кредитов и инвестиций в негосударственный сектор, и это является дополнительным положительным эффектом, помимо экономии на процентных платежах в предстоящие годы.

Современный российский и мировой опыт убедительно доказывают, что проценты по долгу являются бременем, а сама средняя процентная ставка по долговым обязательствам и ее реальный размер (то есть за вычетом инфляции) и доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов бюджета – существенными характеристиками этого бремени. Возможности стимулирования экономики путем финансирования расходов за счет дополнительных заимствований (дефицита бюджета) зависят от степени развития экономики страны в целом и рынка капитала, особенно внутреннего. Современный опыт многих стран убедительно свидетельствует о том, что государственный долг, выраженный в иностранной валюте, связан с особым риском, в связи с этим большинство развитых стран в настоящее

время стремятся привлекать заимствования и предоставлять гарантии в национальной валюте. Поэтому мы не можем принять тезис о равнозначности внутренних и внешних государственных заимствований. По нашему мнению, представления таких кейнсианских экономистов, как Лернер (Lerner), о том, что размер государственного долга не имеет значения и долг может быть оплачен за счет еще больших заимствований, не вполне правильны, на практике, в том числе российской, возможности по рефинансированию государственного долга весьма ограничены, прежде всего готовностью кредиторов государства (владельцев государственных ценных бумаг) пойти на данный шаг.

Представления Элвина Хансена (Alvin Hansen) о том, что допустимый размер государственного долга должен определяться относительно размера валового внутреннего (национального) продукта более правильны, реальный пример такого показателя – Маахстритские критерии, согласно которым размер государственного долга не может превышать 60 % ВВП. Однако данный критерий не является абсолютным, поскольку многие развитые страны, такие как Бельгия, Италия, Япония, имеют длительное время государственный долг в размере, превышающем 60 % их ВВП. Таким образом, предельный допустимый размер государственного долга должен определяться исходя из уровня экономического развития страны, темпов роста государственного долга и его временной и валютной структуры. Значение имеют такие показатели, как отношение краткосрочной задолженности к долгосрочной; отношение долга в иностранной валюте к долгу в национальной валюте; валютный состав долга в иностранной валюте; график наступления сроков погашения государственных долговых обязательств.

На сегодняшний день нельзя однозначно установить, кто на себе несет бремя государственного долга, однако именно неоклассическая модель распределения бремени государственного долга во времени наиболее совершенна. Влияние государственного долга на экономику зависит от уровня развития экономики в целом, фазы экономического

цикла (экономический рост или спад), уровня инфляции, развития национального рынка капитала и степени его либерализации, размера государственного долга относительно ВВП и других показателей, характеризующих государственный долг. Учитывая, что большинством экономистов признается факт влияния государственного долга на экономику, долговая политика является равноправным элементом экономической политики наравне с бюджетной и налоговой. Общепризнанным, по нашему мнению, является то, что финансирование государственных расходов за счет денежной эмиссии влечет за собой инфляцию, которая является скрытым налогом для всего общества.

Библиографический список

1. Мартьянов, А.В. Воззрения классических экономистов на государственный долг / А.В. Мартьянов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21(309).
2. Мартьянов, А.В. Возможности использования достижений новой ортодоксальной теории в современной долговой стратегии / А.В. Мартьянов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 4(4).
3. Мартьянов, А.В. Неоклассические взгляды на государственный долг. Устойчивое развитие региона в условиях экономической интеграции России в мировое хозяйство / А.В. Мартьянов: Материалы 53-й научно-методической конференции «Университетская наука – региону». – Ставрополь, 2008.
4. Мартьянов, А.В. Проблемы управления государственным долгом и новая ортодоксальная теория / А.В. Мартьянов // Сибирская финансовая школа. – 2008. – № 2(67).
5. Мартьянов, А.В. Рикардианская эквивалентность. Устойчивое развитие региона в условиях экономической интеграции России в мировое хозяйство / А.В. Мартьянов: Материалы 53-й научно-методической конференции «Университетская наука – региону». – Ставрополь, 2008.
6. Мартьянов, А.В. Стрипование государственных ценных бумаг и возможности его введения в Российской Федерации / А.В. Мартьянов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 8(8).
7. Debt and Deficits, by Geoffrey Edward Wood; Lakis C. Kaounides (editor), Aldershot, 1992.
8. Government Debt Management: New Trends and Challenges, ed. M. Williams, P. Brione, London, 2006.
9. Guidelines for public debt management: accompanying document and selected case studies, IMF and WB, Washington, 2003.

ФИЛОСОФИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Н.С. МАЦНЕВА, *асс. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

matsneva@mgul.ac.ru

Январь 2008 г. принес вполне предсказуемые и в то же время неожиданные для мировой общественности потрясения. Курс американского доллара продолжил снижаться, резкие колебания сотрясали фондовые рынки развитых стран, ситуация на рынке ипотечных кредитов США ухудшилась. Совокупность этих факторов привела к тому, что складывающуюся ситуацию мировые экономисты, собравшиеся в швейцарском Давосе, поспешили назвать кризисом. Аналитики пытаются предсказать, стоит ли ожидать рецессии американской экономике, а также рынкам других стран, в том числе и России.

Почему наша страна так чувствительна к колебаниям мировой конъюнктуры?

Вливание России в мировую экономику, о необходимости которого так много писали и говорили, похоже, состоялось. Осуществлен переход к рынку, сняты некоторые, в том числе валютные, ограничения; мировые тенденции присущи теперь и нашей стране. Являясь частью мирового хозяйства, российская экономика не может не реагировать на изменения, происходящие вокруг.

Например, глобализация и ее следствие – транснационализация мировой экономики, являющиеся логичным проявлением (отражением) поступательного движения мирового хозяйства, пришли и в Россию.

Пока единственной российской компанией, признанной транснациональной корпорацией, является нефтяная компания «Лукойл», но российские фирмы активно работают на иностранных рынках, а иностранные компании занимают национальный рынок. В связи с этим остро встает вопрос о безопасности России.

Защитить государственные интересы и интересы населения, не применяя крайнюю меру – политику протекционизма, можно, лишь создав сильное государство. Его сила должна проявляться во всем: в политике, экономике, военной мощи.

Сегодня даже развитым странам трудно противостоять сильному интернациональному бизнесу. Транснациональные банки и транснациональные корпорации обладают достаточным влиянием, чтобы диктовать национальным правительствам свои условия и лоббировать свои интересы. В связи с этим и возникает вопрос: а существование и деятельность ТНК – это благо или беда для конкретных стран и мировой экономики в целом?

Деятельность транснациональных корпораций обусловлена процессом глобализации, которому, безусловно, присущи как позитивные, так и негативные аспекты. К положительным последствиям глобализации принято относить следующие моменты:

- 1) ускорение экономического роста стран, активно участвующих в глобализации;
- 2) ускорение научно-технического прогресса;
- 3) усиление взаимозависимости участников мирового хозяйства;
- 4) рост доступности внешних рынков и внешних ресурсов;
- 5) увеличение притока инвестиций в страну базирования ТНК.

Еще одним плюсом глобализации может стать постепенное вхождение российских производств в мировое разделение труда и в мировые рынки. Однако существует мнение, на мой взгляд, вполне обоснованное, что национальный капитал способен выдержать конкуренцию транснациональных компаний лишь в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования. Слабоконкурентные отечественные предприятия как вариант могут найти себя в качестве интегральных составляющих транснациональных корпораций. А большим компаниям следует «наращивать мускулы», при этом не обязательно становиться более громоздкими; стать сильнее, например, за счет большей гибкости и маневренности. Кстати, «потеря веса» – одна из главных тенденций современных ТНК. [1]

Глобализация несет не только возможности, но и угрозы. К негативным ее последствиям прежде всего относят рост зависимости национальных экономик от мировой конъюнктуры. Кроме того, критики глобализации обвиняют ТНК в том, что они, во-первых, уничтожают рабочие места, во-вторых, развивают не те производства, которые выгодны суверенным государствам, а те, что выгодны только им. Последнее очевидно, ибо в этом и заключается философия ТНК – выгода любой ценой.

«Видимость ответственности остается ключевым фактором; приемы и ухищрения могут быть разными – от отмывания денег и уклонения от уплаты налогов до организации финансовых войн и гибели миллионов людей» [2].

Что касается сокращения рабочих мест, то этому есть множество примеров. В 1993 г. компания Adidas закрыла принадлежащие ей заводы в Германии, перейдя к практике размещения заказов в странах Азии. При этом нужно помнить, что Adidas последовал примеру компании Nike, являющейся апологетом философии ТНК. В погоне за ценовым преимуществом обуви, выпускаемой под этой маркой, ее производство было перенесено из Кореи в Китай. При этом стоимость передислокации бизнеса, по словам функционеров компании, была «огромна» и вызвала массовые увольнения, но руководство Nike это не остановило.

В 1997–1999 гг. компания Levi Strauss закрыла 21 фабрику и уволила 13000 сотрудников в Северной Америке, объяснив это желанием сосредоточиться в этом регионе мира на развитии своих брендов (бренд-менеджменте, маркетинге и дизайне товара). Современной тенденцией большого бизнеса является смещение приоритетов от реального продукта к внутреннему смыслу или философии бренда. Питер Швейцер, президент рекламного гиганта J. Walter Thompson, говорит: «Продукт – нечто, изготовленное на заводе; бренд – то, что покупают потребители».

Помимо перечисленных следствий глобализации и транснационализации существуют факторы, которые в разных ситуациях могут быть признаны положительными либо отрицательными. Например, усиление конкуренции на внутреннем рынке и уменьшение

возможностей регулирования национальных экономик.

Так, неконкурентоспособные отрасли во многих странах сворачивают деятельность под наплывом товаров из-за рубежа, и хотя это теоретически подталкивает страну специализироваться на том, что у нее получается лучше всего (в соответствии с теориями международного разделения труда на базе внешней торговли), однако этот процесс сопровождается большими потерями производственных мощностей и рабочих мест в старых отраслях.

Естественно, что вышеперечисленные плюсы от деятельности ТНК нельзя преувеличивать. Более того, чтобы по максимуму их получать, необходимо выстраивать с ТНК конструктивные и равноправные отношения, не попадая в зависимость как от их внутрикорпоративных интересов, так и финансовых вливаний.

Несмотря на наличие отрицательных моментов в деятельности ТНК для остального мира, компании, производственная и торговле-сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства, сегодня являются неотъемлемой частью мировой экономики. Они не могут быть отменены, никакая обратная сила уже не остановит процесс их развития, также как и глобализацию, породившую их.

Этот необратимый процесс часто называют доминантой современной экономики, политического развития, поддержания экологического равновесия. В то же время с глобализацией связаны самые разные угрозы человеческому развитию. В результате не прекращается спор между сторонниками глобализации и антиглобалистами, что есть глобализация – высшее достижение на пути развития общества или корень зла, способный погубить цивилизацию.

Так или иначе, сегодня в мире действуют более 60 тыс. транснациональных корпораций (имеются в виду головные или материнские компании) с более чем 800 тыс. зарубежных подразделений. Размах деятельности некоторых из них (например, «General Electric», «ExxonMobil Corporation», «General Motors», «Royal Dutch Shell») характеризуется огромными масштабами – они распоря-

жаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных государств. С расширением деятельности ТНК около 40 % международных потоков товаров и услуг приходится на внутрикорпоративные связи.

Транснациональные корпорации проповедуют комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом (международный подход) и предполагающую формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах. При этом характерной чертой ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах структурных подразделений (филиалов, представительств).

Роль внутреннего сектора – не ТНК, а государственной промышленности – в экономике становится все меньше. ТНК добывают, перерабатывают, распределяют и потребляют большую часть мировых энергетических ресурсов. Они добывают большую часть полезных ископаемых мира, строят большинство электростанций, производят большую часть автомобилей, самолетов, спутников, бытовых электроприборов, химикатов, медицинских препаратов и биотехнологической продукции. Они вырубают большую часть лесов в мире и производят почти всю бумагу, выращивают большую часть технических культур, производят и продают большую часть пищевых продуктов мира.

Интересы самых сильных государств мира часто тесно связаны с интересами расположенных в них ТНК, и это сказывается на их международной политике. В то же время ТНК всегда готовы повернуться к этим самым государствам спиной, если это больше отвечает их собственным интересам.

Рациональным компромиссом в данной ситуации для России является создание собственных корпораций, способных конкурировать с зарубежными аналогами. Для этого малым, средним и даже большим компаниям необходимо консолидировать свои активы,

структурируясь в предпочтительную форму (не столь важно, будет ли это трест, холдинг, финансово-промышленная группа, концерн или единая компания, которая впоследствии станет транснациональной). Главная задача – создать сильного игрока, способного противостоять иностранным компаниям как на внутреннем, так и на внешних рынках в конкретной отрасли. При этом идея состоит еще и в том, что инициатором, владельцем части капитала должно выступить государство. Не принципиально, каким образом, но именно ему должна принадлежать ведущая роль в определении целей, стратегии и политики такой фирмы.

Собственно, первая ласточка уже появилась. В июле 2007 г. Президент РФ подписал федеральный закон «О Российской корпорации нанотехнологий». Целями ее являются: реализация государственной политики в научно-технической и инновационной сферах, содействие переходу российской экономики на инновационный путь развития, создание перспективных нанотехнологий и наноиндустрии. 7 сентября 2007 г. была утверждена руководящая структура корпорации, ее главой стал Леонид Маломед (президент инвестиционно-финансовой корпорации «Алемар»).

Хочется верить, что она сможет достигнуть поставленных целей, заняв доминирующее положение в мире в такой перспективной и прибыльной отрасли. Во многом это будет зависеть от топ-менеджеров компании.

В современном производстве, в котором все большую роль играет система управления, немалое значение приобретают отношения, складывающиеся в результате подбора и расстановки кадров с учетом их способностей, опыта, интересов и нужд самого производства, кадровая политика в целом. Таким образом, система экономических отношений чрезвычайно обширна – от индивидуальных отношений отдельных производителей до основополагающего отношения к средствам производства.

Библиографический список

1. Михайлушкин, А.И. Экономика транснациональной компании / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 375 с.
2. Игры экономических убийц / под ред. Стивена Хайата – М.: Претекст, 2007. – 592 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОРПОРАТИЗАЦИИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

М.А. МЕНЬШИКОВА, *проф. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, д-р экон. наук*

menshikova@mgul.ac.ru

В условиях активной интеграции производственных объектов, формирования вертикально и горизонтально интегрированных корпоративных структур, активизации иностранного капитала вопросы укрепления и рациональной организации внутреннего контроля, аудита становятся важнейшим условием обеспечения единой методологии учета и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В лесах России сосредоточено около 30,0 % сырьевых ресурсов мирового рынка и 26,0 % мировых девственных лесов. В рамках Национальной лесной политики особого внимания заслуживает корпоратизация лесного сектора, которая является основным направлением повышения конкурентоспособности предприятий лесного сектора.

До сих пор лесной сектор представлен на 90–95 % мелкими экономическими субъектами (до 50 тыс. м.³ по заготовке в год). Многие из них являются убыточными, недостаточно платежеспособными, чтобы обеспечить покрытие затрат на лесное хозяйство и строительство лесных дорог.

В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности относительные масштабы государственного сектора невелики и характеризуются следующим:

- доля в общем объеме выпуска продукции 5,2 %;
- доля в общей численности работников 10,5 %;
- доля в полной балансовой стоимости фондов 9,5 %;
- интегральный показатель 8,4 %.

Крупный лесной бизнес, представленный крупными лесными корпорациями, более устойчив в рыночных условиях, однако он не решает социальных проблем, связанных с занятостью населения, поскольку использует зарубежную технику, высвобождая излишнюю рабочую силу. Решение проблемы – в кооперации мелких и средних производи-

телей по заготовке, обработке и переработке древесины и объединение их между собой в ассоциации. Объединение малых и средних повысит их конкурентоспособность и платежеспособность. Такой кооперации посылно будет решать проблемы организации глубокой переработки древесины и строительства лесных дорог при условии поддержки государством.

Корпоративные образования обладают гибкими экономическими механизмами управления и высоким научно-техническим потенциалом, могут выпускать продукцию со сравнительно низкими издержками, быстрее адаптироваться в изменчивой рыночной среде и вести прибыльную хозяйственную деятельность. Корпорацию следует рассматривать как организационно-управленческую акционированную структуру, включающую управляемую и управляющую подсистемы, механизм взаимодействия которых основан на трансформации функций возмездных услуг.

Как для крупных хозяйствующих субъектов, так и для корпораций необходимы современные методы стратегического управления, планирования и контроля.

Контроль в условиях предпринимательской деятельности способствует согласованию интересов потребителей с эффективным использованием ресурсов. Актуальной становится задача перехода от традиционного пассивного констатирующего контроля к его активным формам, в частности, к аналитическому обеспечению управления информацией, прогнозированию и обоснованию организационных и экономических решений.

Необходимо активизировать контрольную функцию управления, чтобы с ее помощью успешно конкурировать на рынке за счет роста качества, снижения себестоимости продукции, знания потребностей рынка и повышения эффективности работы.

Эффективная система контроля позволяет оперативно получить необходимые ана-

литические данные. Она 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.

Одним из видов текущего, оперативного контроля внутрикорпоративного характера 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.

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 высокого организационно-технического уровня на предприятии.

Жизненно важным элементом сметного контроля являются гибкие сметы, так как они позволяют выполнить более достоверное сопоставление фактических результатов с плановыми, скорректированными на фактический объем. Гибкие сметы могут применяться в области планирования доходов и расходов. Методы составления гибких финансовых смет могут использоваться при условии неопределенности ожидаемого объема производства для отражения возможных результатов деятельности предприятия при различных уровнях объема производства.

Для эффективного внутрикорпоративного контроля на предприятии лесного сектора должно быть разработано положение о бюджетной структуре, в котором выполняется закрепление ответственности за формирование и исполнение 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. Закрепление ответственности за формирование, исполнение, учет и контроль бюджетных статей на предприятиях лесного сектора рекомендуется выполнять с использованием методики матричных проекций.

Таблица закрепления ответственности формируется наложением видов бюджетов и бюджетных статей на организационные звенья финансовой структуры лесопромышленного предприятия. Необходима детальная проработка связей между подразделениями.

В положении следует предусмотреть порядок корректировки бюджетов.

Определение политики бюджетирования и регламентация бюджетных форм и процедур на лесопромышленных предприятиях может проводиться в специальных положениях или в отдельном разделе учетной политики.

Сметное планирование и калькулирование по нормативным затратам, осуществляя контроль, предполагает сравнение фактических результатов с ожидаемыми и предусматривает 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 составе внутрикорпоративного контроля важными составляющими являются отклонения и дисперсионный анализ. Результаты анализа дают основания администрации лесопромышленной корпорации принимать решения о необходимости корректирующих мер, а возможно, и к установлению 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.

Эффективный контроль в лесопромышленных корпорациях позволит предугадывать, отслеживать и эффективно реагировать на изменяющиеся внешние обстоятельства. Действенная система контроля выбирает несущественные ошибки и исключает их влияние, позволяет сократить затраты лесопромышленного производства, повысить его рентабельность.

Внутрикорпоративный контроль может быть предварительным, текущим и после-

дующим. Предварительный контроль должен быть сосредоточен на качестве и количестве ресурсов, которые корпорация получает из окружающей среды (до их поступления). Текущий контроль обеспечивает соответствие качества продукции стандартам и установленным требованиям. Последующий контроль обеспечивает информацией для перспективного принятия управленческих решений.

Система внутрикорпоративного контроля может рассматриваться как совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством лесной корпорации в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения бизнеса, которая включает проверку:

- 1) соблюдения требований законодательства;
- 2) достоверности и полноты документации бухгалтерского учета;
- 3) выполнения организационно-распорядительных действий;
- 4) предотвращения ошибок и искажений;
- 5) обеспечения сохранности имущества предприятий.

В процессе контроля можно выделить несколько основных этапов:

- 1) разработка стандартов;
- 2) измерение эффективности деятельности;
- 3) сравнение достигнутых показателей с предусмотренными стандартами;
- 4) оценка эффективности, корректирующие действия.

Контрольный стандарт – это совокупность плановых показателей, с которыми возможно сравнивать последующие показатели. Стандарты необходимы для определения показателей эффективности деятельности. Измерение эффективности является постоянной текущей задачей. Период, за который сравниваются показатели и стандарты, зависит от многих факторов, включая важность и сложность деятельности, подвергающейся контролю. Если отклонение значительно, то необходимы корректирующие действия.

Эффективная система контроля должна учитывать корпоративные цели. Она должна быть простой и понятной, эффективной по

затратам, гибкой, динамичной, предоставлять объективную информацию.

Современный подход к контролю предусматривает постоянное совершенствование процедур проверки деятельности стратегических бизнес-единиц. Руководство получает возможность четко идентифицировать деловые риски структурных подразделений, а следовательно, и риски контроля; следует сосредоточить внимание на проверке рисков значительных искажений данных в финансовой отчетности и представлении неточной или неполной учетной информации.

Стратегическая бизнес-единица характеризуется следующими признаками: собственной стратегией, своей продукцией и рынками, ответственностью за результаты деятельности, внутренним контролем, отчетностью перед управляющей компанией, устойчивыми связями с материнской компанией. Организация корпорации на основе стратегических бизнес-единиц позволяет решить следующие задачи: реализовать актив-

ную стратегию корпорации, создать условия для быстрого внедрения нововведений, создать лучшие условия для решения стратегических корпоративных задач, оптимизировать функции обеспечения и обслуживания компании.

Для успешного проведения контрольных проверок с учетом рисков требуется иметь всестороннее знание о бизнесе, причем особое внимание необходимо обращать на ключевую роль стратегии лесной корпорации, ее существенные деловые риски. В основу внутреннего контроля целесообразно положить риско- и системноориентированные методы проверок. Детальные сплошные проверки следует выполнять лишь при выявлении фактов мошенничества и злоупотреблений.

Организация, методы и техника контроля должны непрерывно развиваться и совершенствоваться с тем, чтобы постоянно и полно соответствовать изменившимся хозяйственным условиям, минимизировать ошибки предпринимательской деятельности.

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛЬЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЛЕСНОГО КОДЕКСА РФ

Т.И. МОИСЕЕВА, *соискатель каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

С принятием 4.12.2006 г. нового Лесного кодекса РФ (далее – «ЛК») кардинально изменились условия организации пользования лесами и ведения лесного хозяйства в стране. Существовавший до сих пор разрешительный порядок лесопользования заменен на заявительный. Полномочия РФ по управлению лесами переданы субъектам РФ вместе с территориальными органами управления лесами. При этом лесхозы подлежали реформированию путем отделения государственного управления от хозяйственной деятельности. Так как при этом на федеральном уровне не были даны установки для реформ, то каждый из субъектов РФ принимал свои варианты решений.

Наиболее ответственной частью являлось реформирование лесхозов. В ряде субъектов РФ для осуществления государственного управления лесами были созданы

государственные лесничества в границах бывших лесхозов, совпадавших с границами районов. В рамках таких районных лесничеств были сохранены и бывшие лесничества лесхозов в качестве участковых. На работников таких лесничеств были возложены функции государственного контроля с правом привлечения лесонарушителей к административной ответственности. Соответственно лесничий и его заместитель становились одновременно старшим инспектором и зам. старшего инспектора, а ряд остальных работников лесничеств – инспекторами. Работникам лесничеств был придан статус государственных служащих с соответствующей социальной защитой. Предусматривалось также распространение на них права ношения огнестрельного оружия. Примером подобных преобразований являются Вологодская и Нижегородская области.

В ряде других областей были созданы межрайонные лесничества, в состав которых входят леса нескольких бывших лесхозов. При этом количество бывших лесничеств резко сокращено. Такая форма государственных лесничеств – не лучший вариант, так как она связана с резким сокращением работников управления, что отразится на качестве последнего. Такая форма государственных лесничеств введена, например, в Карелии, Псковской, Московской областях.

Что же касается подразделений лесхозов, связанных с хозяйственной деятельностью, то здесь преобразования пошли по трем вариантам: 1) государственные унитарные предприятия (ГУП) на праве хозяйственного управления государственным имуществом, передаваемым субъектами РФ как учредителем; 2) автономные государственные учреждения (АГУ) с правом оперативного управления передаваемым им имуществом; 3) государственные учреждения (ГУ) с правом оперативного управления передаваемым имуществом. Первая из этих форм через акционирование может подлежать в последующем приватизации. Вторая форма представляется промежуточной между первой и третьей. Последняя позволяет сохранить нынешние лесхозы вместе с их трудовыми и техническими ресурсами в государственной собственности, и потому для них можно использовать название «ГУ-лесхоз».

По имеющейся информации в 43 субъектах РФ на базе лесхозов были созданы ГУП, в 21 субъекте – «ГУ-лесхоз», в 13 субъектах – АГУ и в 5 субъектах – «ООО». Каждое из названных новообразований руководствуется уставом и целями деятельности, определенными каждым из субъектов РФ. В качестве примера отметим, что в Нижегородской области на базе лесхозов образованы ГУП, в Архангельской области – АГУ, в Вологодской – «ГУ-лесхоз».

Рассмотрим назначение и содержание деятельности ГУ-лесхоза на примере Вологодской области. По предположениям учредителя – департамента лесного комплекса Вологодской области – арендаторы в этой области в ближайшие годы не будут еще являться доминирующими лесопользователями. В насто-

ящее время на них приходится около 40 % объема заготовленной древесины. Весь остальной объем заготовки могут взять на себя ГУ-лесхозы там, где нет арендаторов. Однако они одновременно могут оказывать услуги (на договорной основе) арендаторам по выполнению возложенных на арендатора обязанностей ведения лесного хозяйства, учитывая их неготовность к этому роду деятельности.

Уставом, утвержденным приказом департамента лесного комплекса Вологодской области, «ГУ-лесхоз» является юридическим лицом – бюджетным учреждением, некоммерческой организацией, которая может осуществлять виды деятельности:

а) не относящиеся к предпринимательской (не приносящие доходов) согласно заданиям, устанавливаемым по смете учредителем, например, отвод и таксация лесосек, передаваемых гражданам и юридическим лицам на основе купли-продажи, материальная оценка лесосек и т.д.;

б) относящиеся к предпринимательской и приносящей доход – заготовка древесины, производство пиломатериалов и других изделий, переработка пищевых ресурсов леса, оказание услуг арендаторам, местному населению, осуществление мероприятий по лесовосстановлению и других видов работ по заказу департамента лесного комплекса на конкурсной основе.

Бюджетное финансирование ГУ-лесхоза осуществляется учредителем по смете. Средства, получаемые от предпринимательской деятельности, и приобретенное за счет их имущество поступает в самостоятельное распоряжение учреждения и подлежит обособленному учету. Имуществом, переданным учредителем, учреждение распоряжается с ведома его.

Учреждение строит взаимоотношения с другими организациями и гражданами во всех сферах деятельности на договорной основе и несет перед ними ответственность за качество продукции и оказываемых услуг. Директор учреждения назначается и снимается учредителем. Последний через уполномоченный им орган осуществляет проверку использования переданного учреждению имущества.

Как арендаторы, так и ГУ-лесхозы обязаны организовать деятельность на основе не-

прерывного, неистощительного пользования лесами (ННПЛ), гарантировать их воспроизводство, что предполагается осуществлять на основе лесного плана субъекта РФ в разрезе каждого лесничества и разработанных так называемых лесохозяйственных регламентов. С учетом их арендаторы формируют свои «проекты освоения лесов», подлежащие экспертизе со стороны исполнительной власти субъекта РФ.

Таковы в общем виде условия эксплуатации лесов и ведения в них лесного хозяйства с учетом требований нового лесного кодекса.

Однако недостатки нового ЛК вынудили исполнительную и законодательную ветви власти на федеральном уровне отложить реализацию ряда статей до 2-х лет и по просьбе руководителей субъектов РФ и др. юридических лиц принимать предложения для внесения поправок в ЛК и подзаконные акты к нему, которые будут рассмотрены уже новым составом Государственной Думы. С учетом этого обстоятельства целесообразно, несмотря на то, что ЛК принят, тем не менее проанализировать, какие предложения необходимы, чтобы на практике обеспечить организацию устойчивого пользования и управления лесами. Особого внимания заслуживают предложения по упорядочиванию планирования использования и воспроизводства лесных ресурсов, а также совершенствования экономических отношений между органами управления лесами и лесопользователями.

Известно, что *планирование – это процедура подготовки и принятия хозяйственных решений* на разных уровнях управления, от которого в определяющей степени зависит эффективность не только лесного хозяйства, но и всего лесного сектора экономики. Само планирование представляется согласованной системой планов или программ (федеральных, региональных и местных). Для лесного хозяйства планирование имеет особое значение в связи с длительным периодом лесовыращивания, измеряемого многими десятилетиями. С учетом этой специфической особенности лесному планированию уделяется все большее внимание в промышленно развитых странах и в системе мер, предпринимаемых международными организациями.

ФАО ООН придает особое значение *национальным лесным программам (НЛП)*. НЛП обеспечивают не только планирование лесной политики, но и ее использование на практике [7]. Они облегчают выбор наиболее эффективных путей достижения целей долгосрочного использования лесов, объединяя при этом усилия всех субъектов лесных отношений, сохраняя сами леса и улучшая их с учетом политического курса страны, исходного состояния лесных отраслей и перспектив их развития.

В США, Финляндии и других странах национальные лесные программы сроком до 20–40 лет разрабатывались и периодически уточнялись на протяжении всей второй половины XX столетия, обеспечив стратегический прорыв в развитии лесного сектора. Последняя НЛП в США разработана на 2000–2050 гг., в Финляндии на 2000–2020 гг. [1, 8].

В России в переходный период к рыночной экономике пока не определилась надежная система лесного планирования. Имевшие место попытки разрозненного планирования по отдельным лесным отраслям не оправдали ожиданий. Например, утвержденные Правительством РФ в 2002–2003 гг. «Основные направления развития лесной промышленности» (на 15 лет) и «Концепция развития лесного хозяйства РФ на 2003–2010 гг.» не были согласованы между собой и не обеспечивали решения давно назревших лесных проблем. Принятое на заседании Правительства РФ (25.11.2005) решение о разработке Федеральной целевой программы по глубокой переработке древесины и освоению резервных лесов также не было выполнено.

В новом ЛК была принята только одна форма лесного плана – на уровне субъекта РФ и в его разрезе по отдельным лесничествам. Но такой лесной план по форме представляет бывший лесоустроительный проект, только на двух уровнях (региональном и местном), в котором определены лишь возможные размеры лесопользования и мероприятия по лесовосстановлению, защите и охране лесов с необходимыми для их выполнения затратами. При этом перспективы развития отраслей лесопромышленного комплекса (ЛПК) определены лишь предположительно на осно-

ве заявок по инвестиционным соглашениям. Между тем «точки» приложения капитала всесторонне могут быть обоснованы только на межрегиональном уровне, т.е. в крупных экономических регионах (КЭР), в границах которых формируются крупные региональные рынки. Дело в том, что все субъекты РФ, входящие в тот или иной КЭР, взаимосвязаны, при этом каждый из дополнительных инвестиционных проектов потребует изменения сложившихся между субъектами поставок лесоматериалов в рамках системы «поставщик–потребитель». Например, из лесов Вологодской области поставки древесины идут не только для внутриобластных потребителей, но и в Архангельскую область (Котласскому ЦБК), в Карелию (Сегежскому и др. ЦБК), на экспорт (в Финляндию и другие страны). Планирование крупного инвестиционного проекта, например в районе г. Шексна (крупного ЦБК, заводов разных видов ДСП и лесопиления с общей потребностью в древесине до 10 млн м³), кардинально изменит сложившуюся систему поставок древесины.

Исходя из изложенного, лесной план субъекта РФ может быть обоснован только в системе планов по всей федеральной вертикали управления лесами. Поэтому в новый ЛК в статье 81 к числу полномочий РФ следовало бы добавить те полномочия, которые были в предыдущем ЛК (1997г.), а именно:

- определение основных направлений государственной лесной политики;
- разработка, утверждение и реализация федеральных государственных программ использования и воспроизводства лесных ресурсов, охраны и защиты лесного фонда РФ.

Инициатива Председателя Правительства РФ В.А. Зубкова о создании совета развития лесного комплекса РФ для выработки его стратегии подтверждает необходимость в названных полномочиях РФ.

Для обоснования лесного плана субъекта РФ требуется также коренное улучшение лесоустройства, основным назначением которого является планирование лесопользования и лесного хозяйства. Однако эта функция лесоустройства в новом ЛК была упразднена. Между тем рекомендуемые в ЛК лесохозяйственные регламенты не могут быть должным

образом обоснованы без лесоустроительного проекта, так как все они взаимосвязаны.

Недостатком бывших лесоустроительных проектов было отсутствие экономического обоснования рекомендаций, а также сбалансированности между размерами пользования ресурсами леса и мерами по их воспроизводству. В разрабатывавшейся ранее «Концепции современного лесоустройства» предусматривалось устранение названных противоречий. Но эта концепция не была востребована новым ЛК. В связи с изложенным рекомендуется внести необходимую поправку в статью 68 ЛК, заменив содержание 6 пункта в следующей формулировке: «разработку проекта организации использования лесов и ведения лесного хозяйства по каждому лесничеству».

Следует также иметь в виду, что эта функция лесоустройства была в предыдущем ЛК (статья 73).

Применительно к рыночной экономике лесоустроительный проект является необходимым документом для планирования, но должен отвечать следующим требованиям:

1. Характер информации о лесном фонде должен соответствовать поставленным целям и задачам лесопользования по каждому лесничеству.

2. В составе лесов субъекта РФ и каждого лесничества должны быть обоснованно выделены: (а) леса ООПТ, (б) леса, передаваемые в долгосрочную аренду; (в) эксплуатационные леса, используемые на основе «купли-продажи» отводимых в рубку лесосек; (г) леса, используемые для опытных и научно-образовательных целей; (д) леса для обеспечения нужд местного населения и организаций социальной сферы (школы, больницы, санатория, дома отдыха и т.п.). Для каждой из выделенных категорий лесов выдвигаются свои требования по организации лесопользования и ведения лесного хозяйства.

3. В составе лесов, предназначенных для заготовки древесины в ближайшее десятилетие, должны быть выделены экономически доступные участки леса с определением «стартовых цен» древесины на корню.

4. При составлении программ использования и воспроизводства лесных ресурсов по каждому из лесничеств должно быть обос-

нование лесных доходов и затрат и на основе их сопоставления определена экономическая эффективность ведения лесного хозяйства.

Наиболее ответственной частью лесостроительных проектов является их экономическое обоснование. Оно должно строиться на основе рентного подхода и системной организации ведения лесного хозяйства. Рентный подход к экономической оценке лесов имеет большую историю, начиная с работ А.Ф. Рудзского, М.М. Орлова, В.И. Перехода [2–4]. В последние годы этот вопрос освещался в работах Н.А. Моисеева, А.П. Петрова, С.В. Починкова и ряда других авторов. Важное значение имеет и опыт Канады, используемый в России при внедрении арендных отношений. Известны опубликованные у нас работы канадского ученого-экономиста профессора Пирса [5]. Однако использование рентного подхода требует соответствующей системной организации лесного хозяйства, которая позволяет должным образом структурировать формируемые лесные программы для их последующей экономической оценки. Рекомендации по такой системной организации лесного хозяйства были разработаны учеными ВНИИЛМ и предложены для внедрения на практике [6].

Программа, составленная с учетом вышеизложенных требований, может служить руководством не только для органов

управления лесами, но и для всех лесопользователей.

Такой подход к лесостроительству согласуется с рекомендациями основателей отечественного лесостроительства и позволит учесть рекомендации ученых и специалистов, занятых исследованиями в этой области.

Дальнейшее развитие вышеназванных предложений и их апробация на практике позволит упорядочить лесопользование и обеспечить более рациональное и эффективное управление лесами.

Библиографический список

1. Бурдин, Н.А. О перспективах развития лесного сектора США / Н.А. Бурдин. – М.: Лесной экономический вестник. – Вып. 3. – 2002. – С. 34–38.
2. Рудзский, А.Ф. Руководство к устройству русских лесов / А.Ф. Рудзский. – СПб.: 1893.
3. Орлов, М.М. Лесостроительство. Т. 1. / М.М. Орлов. – М., 2006.
4. Переход, В.И.. Теория лесного хозяйства: курс лесной экономики со статистикой. 2-ое изд. / В.И. Переход. – Минск, 1924.
5. Пирс, П.Х. Введение в лесную экономику / П.Х. Пирс. – М.: Экология, 1992.
6. Методические рекомендации по организации лесного хозяйства и устойчивого управления лесами. – М., 2001.
7. Understanding national forest programmes. FOOD and Agriculture organization of United Nations. Rome 2006, part 1.
8. National Forest programmes in European Context. EFI Proceedings, № 44, 2002.

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. МУСАЛИКИН, *асп. МГУЛ*

feivs@mgul.ac.ru

Перспективный анализ представляет собой прогноз ключевых показателей, с помощью которых можно определить финансовое состояние предприятия в обозримом будущем. Прогноз финансовой устойчивости заключается в прогнозировании платежеспособности предприятия и достаточности денежных средств на предстоящий период. Прогнозный анализ необходим для анализа потребности в собственном оборотном капитале, что также оказывает влияние на финансовую устойчивость.

Составление сметы поступления и расходования денежных средств является методом оценки платежеспособности и достаточности денежных средств на предстоящий период.

Изменение денежных средств за период определяется финансовыми потоками. Данными потоками являются поступления от покупателей и заказчиков, прочие поступления, платежи поставщикам, работникам, бюджету, органам социального страхования и обеспечения и др. В связи с этим необходимо

заранее выявить ожидаемый дефицит средств и принять меры для его устранения.

Если платежи перекрывают доходы предприятия, необходимо принять меры, способные изменить ситуацию: ускорить расчеты с покупателями, задержать платежи кредиторам и осуществлять расходы в те периоды, когда планируется превышение поступлений над платежами. Если руководство предприятия примет решение о привлечении банковского кредита, то смета позволит установить сумму и продолжительность заимствования.

Требуется уточнить, что сумма ожидаемых поступлений от покупателей будет зависеть от возможного изменения остатков дебиторской задолженности, а себестоимость продаж будет отличаться от суммы платежей на величину изменения остатков производственных запасов и остатков кредиторской задолженности. Смета поступлений и платежей составляется в разрезе отдельных периодов (неделя, месяц, квартал). Периодичность составления сметы зависит от целей прогнозирования денежных потоков.

Для представления информации в виде сметы денежных потоков могут быть использованы различные форматы. В то же время в состав обязательных показателей должны войти:

1) начальный остаток денежных средств (переносится из данных предыдущего периода);

2) поступления, в том числе в виде предварительной оплаты, последующей оплаты, прочие поступления, например связанные с продажей основных средств и прочих активов;

3) платежи с разбивкой по видам (оплата приобретенных товаров, работ, услуг, оплата труда, отчисления на социальные нужды, выдача авансов);

4) результат изменения денежных средств за период (разность п. 2, 3);

5) накопленный или конечный остаток денежных средств (сумма п. 1, 4);

6) целевой остаток денежных средств (остаток денежных средств, который было бы желательно иметь на счетах с учетом стратегии руководства и сложившейся системы расчетов с дебиторами и кредиторами);

7) дефицит (избыток) денежных средств (разность п. 5, 6).

Необходимо определить стабильность денежных потоков предприятия. Объем денежных средств на счетах зависит также от того, с какой скоростью предприятие в случае необходимости может привлечь дополнительные заемные средства или получить денежные средства, продавая свои активы.

Таким образом, при определении целевого остатка учитываются соображения, связанные с оценкой риска неплатежей, а также упущенными возможностями получить скидку за оплату наличными или оплату в более ранние сроки, приобрести товары по более низким ценам при закупке большего количества и т. д.

Для определения целевого остатка чаще всего используется метод, основанный на расчете периода оборота денежных средств и выявлении внешних и внутренних факторов, определяющих систему расчетов предприятия.

Для определения целевого остатка необходимы данные по динамике оборачиваемости денежных средств. Анализ динамики (желательно ежемесячной) показателя, характеризующего период оборота денежных средств предприятия, позволяет увидеть колебания в движении средств, а также обосновать целевой остаток денежных средств.

Алгоритм расчета целевого остатка: величину целевого остатка в днях умножают на расчетную величину платежей конкретного месяца (соответствующая строка сметы денежных средств) и делят на продолжительность прогнозного периода. Для расчета периода оборота в днях используются данные о кредитовых оборотах по счетам денежных средств за конкретный месяц. Таким образом, в расчете участвуют суммы платежей за конкретные периоды.

В данной статье рассмотрим пример расчета целевого остатка денежных средств на вымышленных цифрах. Допустим, мы спрогнозировали платежи поставщикам на предстоящий период (9 месяцев) – 6 099,5 млн долл., планируемое увеличение расходов – 10 %, следовательно $6\,099,5 + 10\% = 6\,709,5$ млн долл. Алгоритм расчета платежей поставщикам формальный, так как це-

лью примера является не прогноз платежей, а расчет целевого остатка. Сумма платежей в месяц составит 677,7 млн долл. (6 099,5/9). Целевой срок оборота – 4 дня. Тогда целевой остаток денежных средств должен составить 90,36 млн долл. ($677,7 \times 4/30$).

При анализе финансовой устойчивости следует учитывать влияние соотношения длительности операционного цикла и периода погашения обязательств. Если заемные средства предоставляются на срок, более короткий, чем длительность операционного цикла, то поддержание устойчивой платежеспособности может быть обеспечено лишь при условии, что предприятие располагает собственным оборотным капиталом, и он находится в определенном соотношении со средствами, привлекаемыми на заемной основе.

В деятельности компании могут возникать определенные затруднения, способные влиять на финансовую устойчивость организации. Данные затруднения необходимо выявлять не в стадии, когда оно уже возникло, а в стадии, когда появляется риск возникновения данного затруднения. Данные риски могут возникать на любом предприятии, в том числе и на предприятиях лесотехнического комплекса. Компания принимает оперативные действия для определения этих рис-

ков и их минимизации с целью поддержания уровня финансовой устойчивости.

Для обеспечения финансовой устойчивости необходимо выявлять и устранять следующие риски:

1. Риск нереализации профильной технологии предприятия из-за незаключения договора на поставку исходных продуктов.
2. Риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке.
3. Риск невозвращения предоплаты поставщиком.
4. Риск незаключения договоров на реализацию производственной продукции (риск нереализации произведенной продукции).
5. Риск неполучения или несвоевременного получения оплаты за реализованную без предоплаты продукцию.
6. Риск отказа покупателя от полученной и оплаченной им продукции (возврат).
7. Риск срыва собственных производственных планов или инновационных проектов.
8. Риск неверного прогнозирования ситуации и получения неправильных исходных данных.
9. Риск неполучения внешних инвестиций и кредитов.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

И.Н. НАЗАРЕНКО, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук

caf-elh@mgul.ac.ru

Цены как основной элемент рыночной экономики и механизм ценообразования образуют ценовую политику предприятия. Ценовая политика – это составная часть общей стратегии и тактики экономического и социального развития предприятия. В ней переплетаются и согласовываются государственные интересы и интересы производственных коллективов, производителей и потребителей, общества в целом и отдельных его слоев. Ценовая политика оказывает серьезное влияние на прибыль предприятия и его положение на рынке. В услови-

ях рыночных отношений каждое предприятие формирует под воздействием объективных и субъективных факторов наилучшую для него ценовую политику, пути снижения себестоимости продукции (работ, услуг) и возможности регулирования объемов реализации. Однако, если уровень затрат на производство и реализацию продукции в значительной степени зависит от деятельности самого предприятия, то объем реализации и цены на продукцию во многом зависят от положения данного предприятия на рынке и конъюнктуры рынка.

Ценовая политика предприятия как средство завоевания потребителей на рынке может формироваться на основе:

- анализа затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг;
- наличия, организации и эффективности работы маркетинговой службы и рекламной политики;
- изучения видов продукции, на которые устанавливаются государственные цены или осуществляется их государственное регулирование;
- исследования спроса на продукцию, производимую предприятием, и выбора рационального рынка сбыта;
- изучения цен и объемов реализации конкурентов на аналогичную продукцию;
- анализа методов ценообразования и выбора наиболее эффективного для каждого вида продукции;
- стратегии ценообразования и методики расчета цен на продукцию, производимую предприятием.

В ценовой политике предприятия отражается деятельность всех подразделений в части принятия согласованных производственно-экономических решений при формировании себестоимости каждого вида продукции, методики ценообразования и выпускаемого объема реализации. Однако ценовая политика предприятия не может быть постоянной и одинаковой; она изменяется и корректируется в зависимости от положения предприятия на внутреннем и внешнем рынках и от ситуации на них.

Спрос как потребность, выступающую на рынке в денежной форме, оказывает значительное влияние на формирование ценовой политики предприятия. Спрос и цена находятся в обратно пропорциональной зависимости, то есть чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот, чем ниже цена, тем выше спрос. Однако спрос как желание купить нельзя рассматривать без предложения как желание продать. Предложение – это масса продукции, работ и услуг либо находящихся на рынке, либо готовых к реализации на нем; оно определяется производителем, и тем выше, чем выше цена на них.

На конъюнктуру рынка оказывает влияние множество факторов: объем производс-

тва конкретных предприятий и его масштабы по однородной продукции, изменения цен, доходы предприятий, организация маркетинговой и рекламной служб. Рыночная цена устанавливается как уравнивающаяся при равных объемах и структурах спроса и предложения, то есть предложение и спрос определяют рыночную цену и количество производимой и потребляемой продукции.

Фактическое соотношение спроса и предложения постоянно меняется под воздействием различных факторов; количественное измерение этих колебаний определяется эластичностью, которая показывает, в какой степени изменение цены воздействует на уровень спроса. Оценка влияния приобретаемого количества продукции на изменение цены выражается коэффициентом эластичности спроса, определяемым как отношение процента изменения количества продаж к проценту изменения цен. При эластичном спросе, то есть незначительном изменении цены и значительном изменении спроса, значение коэффициента эластичности больше единицы. При эластичном спросе выручка возрастает и продавцу можно подумать о снижении цены, которая принесет больший объем общего дохода (при неизменной себестоимости продукции). При неэластичном спросе, когда изменение цены не вызывает значительных отклонений в спросе на данную продукцию, коэффициент эластичности менее единицы; при неэластичном спросе снижение цены вызывает настолько незначительный рост продаж, что общая выручка падает.

Маркетинговая служба предприятия занимается изучением спроса продукции на рынках; однако, если данное предприятие своей продукцией не влияет на спрос на рынке, то задачи маркетинговой службы сводятся к нулю. В этом случае ценовая политика предприятия основывается на внутренних возможностях предприятия и на выявленном спросе на производимую продукцию.

Анализируя затраты на производство и реализацию продукции, необходимо учитывать тот факт, что рыночная цена на аналогичную продукцию показывает средние общественные затраты производства и реализации и величину средней нормы прибыли на

эту продукцию, которая из-за различий между предприятиями в организационно-техническом уровне отличается по каждой продукции, в каждой отрасли. Поэтому у предприятий, затраты которых равны общественным или ниже их, имеется прибыль, а где выше – сначала убыток, а затем банкротство. Следовательно, величина затрат на производство и реализацию продукции на предприятии является нижним пределом устанавливаемой цены, а верхним пределом – рыночная цена, складывающаяся под влиянием спроса и предложения и конкуренции предприятий – производителей аналогичной продукции.

Ценовая политика предприятий зависит от государственного регулирования цен, которое в определенных условиях может усиливаться. В противном случае, если государство не будет вмешиваться в процесс ценообразования, предприятия и общество в целом не будут иметь рычагов воздействия на цены отраслей и предприятий-монополистов, население лишится социальной поддержки. Следовательно, очевидна необходимость совершенствования и законодательного обоснования установления цен и тарифов в отраслях естественных монополий.

Необходимость государственного регулирования подтверждается тем, что темпы прироста цен и тарифов на продукцию естественных монополий (электроэнергетика, газ естественный природный, грузовой железнодорожный транспорт, услуги связи для юридических лиц и др.) значительно выше, чем в целом по промышленности. Только по этой причине доля прибыли естественных монополий в общей прибыли по России по оценкам специалистов выше почти в 2 раза.

Цены на продукцию естественных монополий несопоставимы с ценами на продукцию лесопромышленного комплекса: за годы рыночных реформ увеличение тарифов на топливо и электроэнергию составило 2,5 раза, а на железнодорожные перевозки – 4 раза по сравнению с увеличением на лесопродукцию.

Учет всех перечисленных и ряда других факторов позволяет предприятию ориентироваться в условиях рыночных отношений и создавать свою рациональную ценовую по-

литику. Однако более 60 % предприятий остро нуждаются в анализе ценовой политики и разработке предложений по ее совершенствованию.

Задача эффективного ценообразования становится особенно актуальной в связи с проводимой реформой лесопромышленного комплекса. Мировой опыт ценообразования показывает, что успеха добиваются лишь те предприятия и фирмы, которые рассматривают цены как инструмент стратегический, а не как средство для оперативного устранения недостатков. Например, не следует принимать ценовое решение лишь для привлечения дополнительных покупателей или для немедленного роста продаж в связи с тем, что основной задачей предприятия является обеспечение прибыльности на длительную перспективу. Психологически это не сразу воспринимается, так как цены влияют на объемы продаж быстрее, чем все другие факторы, поэтому при трудностях со сбытом прежде всего стремятся к изменению ценообразования. Однако сначала надо выяснить, какова будет реакция покупателей и чем на это ответят конкуренты.

Реакция покупателей на снижение цен может быть неоднозначной. Так, покупатель, оценивая качество продукции через цену, считает, что дешевая продукция хорошей быть не может. Возможно также, что рост продаж, вызванный снижением цен, будет меньшим по масштабу, чем нужно для компенсации потерь, связанных с ценообразованием. Отсюда вытекает немаловажная задача ценообразования: цены устанавливаются и меняются не для увеличения объема продаж, а для улучшения финансовых результатов предприятия, так как высокий объем продаж не всегда плод удачной ценовой стратегии.

Методы ценообразования и ценовая политика предприятия должны обеспечивать ценность продукции для покупателей. Однако цена не может быть выше, чем цена лучшего товара-аналога конкурентов плюс ценность (с точки зрения потребителя).

Ценовая политика предприятия, конечно, не должна опираться только на информацию о затратах на производство и реализацию продукции, хотя без анализа этих затрат невозможно эффективное ценообразование.

Предприятие должно ставить перед собой задачу минимизации затрат, чтобы получить прибыль при тех же рыночных ценах и при той же ценности своей продукции, чтобы покупатель был убежден в том, что назначенная продавцом цена соответствовала предъявленной ценности.

В лесопромышленном комплексе ценовая политика имеет определенные особенности как по сравнению с другими отраслями промышленности, так и на отдельных предприятиях лесозаготовительной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной подотрасли. Уровень себестоимости товарной продукции лесозаготовок значительно отличается по отдельным предприятиям, областям, регионам из-за действия объективных причин, не зависящих от самих предприятий (лесосечный фонд, таксационные показатели, природно-производственные факторы и т.п.). На уровень цен как при одинаковых затратах на производство, так и при разных значительное влияние оказывает различный спрос на древесину хвойных и лиственных

пород с учетом объемных характеристик. Этот спрос зависит также от развития структуры потребления деревоперерабатывающих производств. Поэтому эту зависимость в перспективе необходимо постепенно сокращать, увеличивая на местах заготовки древесины уровень ее переработки.

В лесозаготовительном производстве цена должна стимулировать рациональное использование лесосечного фонда и всей биомассы дерева, сокращение транспортных расходов путем совершенствования структуры потребления древесного сырья. Ценовая политика лесопромышленных предприятий зависит от сезонности лесозаготовок и условий транспортной поставки древесины (вид транспорта, сплав, лесоперевалки), а также удаленности потребителей от поставщиков древесного сырья и лесопродукции (естественное размещение лесозаготовок в многолесных районах, а концентрация потребителей – в малолесных районах). Поэтому, решая задачи ценообразования, предприятия должны учитывать все многообразие факторов.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА АРЕНДАТОРОМ НА УЧАСТКАХ, ПЕРЕДАННЫХ В АРЕНДУ

Е.Б. НАЗАРЕНКО, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук,
О.В. ГАМСАХУРДИЯ, каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ

caf-elh@mgul.ac.ru

С принятием нового Лесного кодекса РФ государство ушло от выполнения функций хозяйственного управления лесами на территориях, переданных в аренду. С этого момента арендатор становится ответственным за состояние лесов, поскольку на него возлагаются обязанности по воспроизводству, охране и защите лесных ресурсов.

В настоящее время, согласно Лесному кодексу РФ и Постановлению от 28 05 2007 г. №324 «О договоре аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности» на арендатора возложены обязанности: осуществлять лесовосстановление и уход за лесом; осуществлять противопожарное обустройство лесов на лесном участке, а

в случае возникновения лесного пожара обеспечивать его тушение; проводить санитарно-оздоровительные мероприятия на арендуемой территории.

Следовательно, арендатор должен заниматься лесохозяйственным производством, которое тесно связано с лесозаготовительным технологическим процессом. Применяемые технологии лесозаготовок повлияют на объем и качество мероприятий по воспроизводству леса и уходу за ним.

От вида, времени и способа рубки главного пользования будет зависеть ход лесовозобновления на вырубках.

Виды рубок главного пользования и соответствующие им способы лесовосстановления представлены на рисунке.

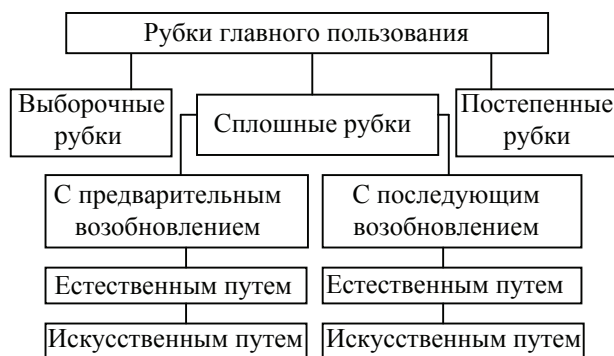


Рисунок. Виды рубок главного пользования

Рубки главного пользования подразделяются на три основных вида: выборочные, постепенные и сплошные. К выборочным относятся рубки, проводимые, как правило, в разновозрастных древостоях, при которых периодически вырубает часть деревьев определенного возраста, размеров, качества или состояния. При этом насаждения периодически пополняются спелыми деревьями благодаря естественному возобновлению.

При постепенных рубках спелый древостой вырубает в несколько приемов в течение одного или двух классов возраста, обеспечивая естественное возобновление леса. Каждый прием постепенных рубок включает, помимо вырубки части древостоя, меры содействия естественному возобновлению.

К числу мероприятий по содействию естественному возобновлению относятся:

- оставление семенников и уход за ними;
- удаление подлеска, нецелевого подроста;
- уничтожение травостоя или ослабление его отрицательного воздействия;
- уборка порубочных остатков;
- сохранение подроста и молодняка главных пород на вырубках;
- сдирание подстилки;
- минерализация поверхности почвы на вырубках и под пологом леса для лучшего естественного возобновления;
- рыхление или иная обработка почвы (бороздование или создание микроповышений);
- огораживание вырубок, обеспеченных обсеменителями, с целью охраны от повреждения скотом.

Содействие естественному возобновлению дает положительные результаты чаще всего в зоне хвойно-широколиственных лесов и в таежной зоне.

Основными объектами применения постепенных рубок являются сложные насаждения разных лесотипологических условий с наличием под пологом первого яруса угнетенного жизнеспособного подроста или с наличием под пологом второго яруса целевых пород, способных адаптироваться к условиям роста без полога, сохраняя устойчивость только при его постепенном удалении.

Преимущество постепенных рубок заключается в сохранении на определенном уровне экологических и средообразующих свойств участков леса, постепенной смене поколений леса и минимальных затратах на мероприятия по лесовосстановлению.

Сплошная рубка характеризуется выборкой всего древостоя на лесосеке в один прием. Основные цели сплошных рубок – заготовка древесины и обеспечение возобновления хозяйственноценных пород деревьев. Спецификой этих рубок является практически одновременная заготовка древесины всего древостоя и соответствующее полное лесовозобновление.

Сплошные рубки делятся на две подсистемы – с предварительным или последующим лесовозобновлением, которые, в свою очередь, делятся на два вида – с естественным возобновлением и искусственным восстановлением.

Сплошные рубки с предварительным естественным возобновлением проводят на участках древостоев, под пологом которых имеется ценный жизнеспособный подрост. Обычно это участки разновозрастных, преимущественно низкополнотных и среднесплошных древостоев.

В насаждениях, где под пологом леса отсутствует жизнеспособный подрост, проводят сплошные рубки с последующим естественным лесовозобновлением. Естественное возобновление целевой породы при этом обеспечивается проведением мер по содействию естественному возобновлению (частичное удаление подстилки, минерализация поверхности почвы или ее рыхление). Такие рубки

обычно эффективны в насаждениях на бедных песчаных сухих почвах, а также на переувлажненных при создании микроповышений.

Сплошные рубки с предварительным и последующим искусственным восстановлением применяют в насаждениях, где нет предварительного возобновления целевых пород и его сложно достигнуть мерами содействия естественному возобновлению. Это древостои, где высока вероятность возобновления нецелевых пород, велика конкуренция травянистой растительности и отсутствуют источники естественного возобновления.

В этом случае лесовосстановление проводят искусственным путем:

- уход за семенными деревьями в обычных насаждениях;
- создание постоянных лесосеменных плантаций;
- сбор и переработка семян;
- выращивание посадочного материала;
- лесокультурная подготовка участка (удаление подлеска, уборка порубочных остатков, корчевка пней полная или частичная, удаление или подавление травостоя)
- подготовка почвы (сдирание подстилки, минерализация и рыхление почвы, прокладка борозд, создание микроповышений);
- посев или посадка лесных культур;
- дополнение лесных культур;
- уход за лесными культурами (рыхление почвы, удаление нежелательной растительности).

Из вышесказанного следует, что арендатор при выборе вида рубки главного пользования должен учитывать не только лесоводственные требования и природно-экономические условия расположения арендуемого участка, но и возможный способ лесовосстановления, соответствующий данному виду рубки.

Лесовосстановление арендатор может осуществлять посевом и посадкой леса.

Посев и посадка леса – сложный и ответственный процесс, требующий четкой организации работ и материально-технической обеспеченности специализированных бригад и их звеньев, так как от его выполнения во многом зависит качество создаваемых лесных культур.

Посев леса целесообразно проводить на свежих вырубках, слабо зарастающих травяной растительностью, на каменистых почвах, при наличии достаточного количества осадков и при создании культур лиственных пород, имеющих крупные семена (дуб, каштан).

Посадка леса более эффективна на сухих или избыточно увлажненных почвах, на плодородных почвах, интенсивно зарастающих сорной растительностью, на почвах, подверженных смыву, а также на недостаточно закрепленных песках.

Несмотря на то, что искусственное лесовосстановление требует больших затрат – это наиболее надежный способ возобновления леса. Он позволяет устранить нежелательную смену пород, сократить время производства и исключить неизбежные при естественном возобновлении экономические потери на приросте и качестве насаждений. В сочетании с мерами ухода за молодняками лесные культуры дают возможность активно влиять на породную структуру лесов и использовать в лесном хозяйстве достижения лесной генетики и селекции.

Таким образом, процесс лесовосстановления должен быть технологически увязан с последующими этапами лесовыращивания. Ошибки, допущенные при проектировании лесовосстановительных работ, повлекут дополнительные расходы на стадии рубок ухода, затруднят применение средств механизации.

Согласно статье 64 Лесного кодекса, к уходу за лесом относят мероприятия, направленные на повышение продуктивности, сохранение полезных функций (вырубка части деревьев, кустарников, агролесомелиоративные и иные мероприятия).

Наиболее распространенной в лесном хозяйстве системой мероприятий по уходу за лесом является система рубок ухода. Рубки ухода за лесом – важнейшие лесохозяйственные мероприятия, направленные на формирование устойчивых, высокопродуктивных, хозяйственно ценных насаждений. В то же время рубки ухода за лесом являются дополнительным источником получения дохода от реализации древесины, что немаловажно для арендатора.

В зависимости от возраста насаждений и целей рубок ухода выделяют следующие основные виды рубок: осветление и прочистка или рубки ухода в молодняках, прореживание и проходная рубка.

Рубки ухода за лесом с заготовкой древесины (прореживание и проходные рубки) по технологии сходны с технологией лесозаготовки, поскольку включают следующие основные операции: валку деревьев, обрезку сучьев, трелевку древесины, раскряжевку хлыстов на сортименты, погрузку и вывозку древесины.

Своевременно и качественно проведенные рубки ухода за лесом позволят лесопользователю на арендуемом участке сократить сроки выращивания технически спелой древесины и получить устойчивые высокопродуктивные древостои нужного породного и видового состава.

Перечисленные лесохозяйственные мероприятия, направленные на воспроизводство лесов, арендатору необходимо совмещать с противопожарными и лесозащитными мероприятиями, обеспечивая их приоритетное выполнение.

Возможный ущерб от пожара, возникшего или распространившегося в связи с несоблюдением мер противопожарного ухода, приводит к утрате результатов хорошо проведенных работ по воспроизводству лесов и потере лесного насаждения. Успешная ликвидация пожара в значительной мере зависит от своевременного обнаружения.

К мероприятиям по обнаружению лесных пожаров относятся:

- патрулирование лесов (наземное и авиационное);
- наблюдение за лесными массивами с пожарных наблюдательных вышек (мачт), пунктов;
- использование спутниковой информации.

Арендатор должен уделять большое внимание профилактике пожаров.

В состав профилактических противопожарных мероприятий, которые должен выполнять арендатор согласно Лесному кодексу, включены:

- строительство, реконструкция и содержание дорог противопожарного назначе-

ния, посадочных площадок для самолетов, вертолетов, используемых в целях проведения авиационных работ по охране и защите лесов;

- прокладка просек и противопожарных разрывов;
- обеспечение создания систем и средств предупреждения и тушения лесных пожаров.

Значительный ущерб лесу наносят не только лесные пожары, но и вредители и болезни леса.

На арендатора возложена обязанность проведения санитарно-оздоровительных мероприятий.

В зависимости от формы вырубki насаждений, количества удаляемых деревьев санитарно-оздоровительные мероприятия включают следующие виды работ: выборочные санитарные рубки; сплошные санитарные рубки; вырубку погибших и поврежденных лесных насаждений; очистку лесов от захламления, загрязнения и иного негативного воздействия.

Сроки и технологию проведения санитарно-оздоровительных мероприятий необходимо увязывать с условиями произрастания и целевым назначением насаждений.

Все мероприятия, направленные на воспроизводство леса, должны проводиться арендатором на лесном участке в соответствии с проектом освоения лесов.

Разработка проекта освоения лесов на арендуемом участке и проведение всего комплекса работ по ведению лесного хозяйства потребуют от арендатора значительных денежных средств. Можно предположить, согласно статьям 53, 55, 62 и 64 Лесного кодекса, что противопожарные, санитарно-оздоровительные и лесовосстановительные мероприятия арендаторы должны проводить за счет собственных средств (или прибыли).

Вместе с тем Лесной кодекс в указанных статьях не называет источник финансирования соответствующих мероприятий. Кроме того, размер платы за использование лесов никак не согласовывается с размером затрат на ведение лесного хозяйства.

Не увязав расходы на воспроизводство лесов с размером платы за их использование, государство потеряет экономический контроль за процессом лесовосстановления и

ухода за лесом, что отрицательно скажется на возможности получения постоянного дохода от использования леса.

Возложение ответственности за воспроизводство, охрану, защиту лесов на арендаторов без создания системы финансирования лесохозяйственной деятельности может привести к тому, что арендаторы найдут причины не выполнять за свой счет лесохозяйственные и лесовосстановительные работы или выполнять их в неустановленные сроки и с низким качеством, ссылаясь на недостаток денежных средств.

Система финансирования должна отвечать интересам и государства, и арендаторов, так как лесохозяйственные мероприятия представляют собой предпринимательскую деятельность, которая должна оплачиваться по установленным в договорах аренды лесных участков ценам.

Финансирование затрат на воспроизводство леса должно осуществляться по специальному финансовому плану, который является составной частью договора аренды. Это позволит арендаторам при проведении лесовосстановительных работ находить такие технологические и организационные решения, комбинируя естественное лесовосстановление с посадкой лесных культур, которые обеспечат получение прибыли.

Прибыль должна устанавливаться исходя из отраслевых норм рентабельности

в лесопромышленном производстве, чтобы сделать лесохозяйственное и лесопромышленное производства одинаково доходными для хозяйствующих субъектов.

Подводя итоги, можно сказать, что арендатор при ведении лесного хозяйства на лесных участках, предоставляемых в аренду, должен уделить большое внимание правильному выбору способа рубки главного пользования и соответствующего ему метода лесовосстановления, обеспеченности высококвалифицированным кадровым составом, наличию специальных технических средств, необходимых для выполнения лесохозяйственных работ. А государство, являясь собственником лесных ресурсов, должно обеспечить финансовую заинтересованность арендатора в своевременном и качественном выполнении работ по лесному хозяйству.

Библиографический список

1. Лесной кодекс Российской Федерации. Федеральный закон № 200-ФЗ от 04.12.2006г. – 7-е изд. – М.: Ось-89, 2007. – 80с.
2. Постановление Правительства РФ от 28 мая 2007 г. № 324 «О договоре аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности».
3. Постановление Правительства РФ от 29 июня 2007 г. № 414 «Об утверждении правил санитарной безопасности в лесах».
4. Постановление Правительства РФ от 30 июня 2007 г. № 417 «Об утверждении правил пожарной безопасности в лесах».

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ

В.Г. НЕХАМКИН, *асп. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ*

caf-elh@mgul.ac.ru

В соответствии с Лесным кодексом РФ освоение лесов осуществляется в целях обеспечения их многоцелевого, рационального, непрерывного, неистощительного использования, а также развития лесной промышленности. При этом предусматривается комплексный подход к освоению, включающий как организацию использования лесов, создание и эксплуатацию объектов лесной и

лесоперерабатывающей инфраструктуры, так и проведение мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов.

В условиях долгосрочной аренды лесопользователь получает от собственника лесной участок на договорных условиях в долгосрочное пользование по конкурсу. Собственник лесов при этом имеет возможность выбора наилучшего лесопользователя, удовлетворяю-

щего потребности региона в рабочих местах, заработной плате, создании сети дорог, а также в финансировании воспроизводства лесных ресурсов. Лесопользователь, в свою очередь, стремится к рациональному использованию материально-технических, производственных и трудовых ресурсов с целью получения эффективных финансовых результатов.

По лесному законодательству лесопользователь при долгосрочной аренде несет ответственность за воспроизводство лесных ресурсов на площадях лесных участков, предоставленных для заготовки древесины.

В настоящее время основным способом заготовки древесины с целью ее реализации являются сплошные рубки. Лесной кодекс РФ дает определение сплошных рубок, при которых на соответствующих землях или земельных участках вырубается лесные насаждения с сохранением для воспроизводства лесов отдельных деревьев и кустарников или их групп. Целью воспроизводства лесов является своевременное возобновление, увеличение продуктивности. Воспроизводство лесов осуществляется путем естественного, искусственного и комбинированного лесовосстановления. В лесах, где преобладают сплошные рубки, после которых, если не управлять процессом воспроизводства лесных ресурсов, на 60 % площади отмечается смена хвойных пород на лиственные. По мнению специалистов, естественный обратный лесовосстановительный процесс растягивается на 180–270 лет.

В связи с этим внедрение прогрессивных техники и технологии, обеспечивающих естественное возобновление вырубок ценными породами, является одним из приоритетных направлений в лесозаготовительном производстве. Важно, чтобы процесс освоения лесов и последующего воспроизводства (включая разработку лесосек операционной техникой, учет ее влияния на почвенно-грунтовые условия, на подрост, окружающую среду и т.п.) не вступал в противоречия с основными законодательными документами, принципами лесоводства, действующими правилами, руководствами, нормами и положениями по лесопользованию в лесах Российской Федерации.

Обеспечение естественного возобновления вырубок хозяйственно ценными поро-

дами для восстановления коренных хвойных насаждений позволяет при эффективном лесопользовании сократить сроки выращивания древесины, сохранить почву и лесную среду. На рациональное использование лесосечного фонда оказывают влияние: организация технического процесса лесозаготовок, неурегулированное применение комплексной механизации, приводящее к увеличению объема веса почвы на волоках, перемешиванию почвенных слоев со сдиранием лесной подстилки и нарушению продуктивности почв, несоблюдению эколого-лесоводственных требований и сильному захламлению вырубок.

Анализ данных по использованию лесосечного фонда при применении новой агрегатной техники показывает, что на вырубках оставляются 40–80 м³/га ликвидной древесины, в том числе до 40 % деловой. Сильная захламленность вырубок значительно затрудняет проведение лесокультурных мероприятий, повышает пожарную опасность и снижает эффективность лесопользования. При правильной организации лесосечных работ с применением агрегатной техники можно обеспечить сохранение подроста от 50 до 80 %: это использование объездных волоков, пасечного способа разработки делянок и др.

Таким образом, процесс естественного лесовозобновления возможен и осуществляется за счет сохранения подроста, применения мер содействия в виде минерализации почвы, сохранения семенников и запаса семян в почве, а также последующего их увеличения за счет примыкающего леса. Эффективность этого процесса зависит от задач лесопользования и применения соответствующих технологий.

Анализ объемов и затрат на проведение работ по содействию естественного возобновления леса в лесничествах свидетельствует о том, что на величину технологической себестоимости работ оказывает влияние множество факторов, в том числе: объем заготовки древесины, удельный вес используемой агрегатной техники, средний эксплуатационный запас древесины на одном гектаре, объем работ по содействию естественному возобновлению леса в соответствии с технологическими картами и его доля в общей площади лесосечного фонда и др. Установление количественного

влияния указанных факторов на технологическую себестоимость работ позволяет обоснованно планировать затраты по естественному лесовозобновлению с последующими мерами содействия, подтверждая его преимущества, и сокращать расходы по искусственному воспроизводству лесных ресурсов; их комбинированное сочетание позволит повысить эффективность лесопользования.

В условиях долгосрочной аренды лесопользование следует рассматривать как совокупность используемых технологических процессов (техники, ее воздействия на лесную среду (в том числе подрост и почву), выход деловой древесины и использование всей биомассы дерева, способы лесовосстановления), позволяющую на основе системного подхода определять его эффективность, отражающую технический, технологический, лесоводственно-экологический, экономический и социальный характер. Однако совокупность сама по себе еще не система; чтобы доказать системность совокупности всех указанных факторов или какой-либо их значительной части, необходимо выделить системообразующий фактор, который способен отразить связи рассматриваемых явлений. Количественная оценка этой связи может быть выражена наименьшими комплексными затратами на заготовку древесины и использование всей биомассы дерева по технологически и экологически оправданным направлениям, а также на воспроизводство лесных ресурсов в части содействия естественному возобновлению и выращиванию леса, при которых лесорастительная среда будет сохраняться и потребляться меньше средств на осуществление природоохранных и восстановительных мероприятий. Такая оценка относится к проведению сплошных рубок с предварительным возобновлением в насаждениях с наличием достаточного количества подроста и тонкомера хвойных пород, обеспечивающего лесовосстановление вырубок и последующее формирование хвойных и хвойно-лиственных лесов.

Важной проблемой для всех предпринимателей лесозаготовительной отрасли является обновление рабочих машин и оборудования ввиду изношенности существующего парка. При этом следует заметить, что зарубежные

лесозаготовительные машины в значительной доле поступают на российский рынок бывшими в употреблении, отслужив в европейских лесах половину своего срока. Использование многооперационной техники зарубежного производства для повышения эффективности лесозаготовок требует определенной организации работ в сфере обслуживания и ремонта в разные периоды эксплуатации: снабжение запасными частями, топливом, смазочными и эксплуатационными материалами и др. Специфическими особенностями импортной техники, впоследствии оказывающими влияние на эксплуатацию и ремонт, являются:

- высокая цена техники, превышающая отечественные аналоги (или их совокупность);
- значительная стоимость запасных частей и эксплуатационных материалов;
- высокая рекламная сменная производительность;
- отсутствие в техническом сопровождении информации о надежности деталей и узлов машин и др.

Ввиду достаточно высокой надежности, заложенной при производстве зарубежной техники, в сфере эксплуатации требуется строгое выполнение необходимого регламентного технического обслуживания, которое влияет на безотказность и долговечность работы. В противном случае при устранении отказов возникают продолжительные по времени простои, наносящие значительный экономический ущерб предприятию. К числу факторов, оказывающих негативное влияние на эффективность лесозаготовок, относят: отсутствие нормативно-методической и информационной базы по расходу запасных частей, срокам службы, унификации и взаимозаменяемости запасных деталей и узлов, технологии их восстановления, по расходу топливо-смазочных материалов и др.

В условиях хлыстовой технологии лесозаготовок валочно-пакетирующие машины ЛП-19 и их модификации могут конкурировать с аналогичными машинами импортного производства по годовой выработке, надежности и другим характеристикам. Однако основное достоинство, выражающееся в повышении конкурентоспособности отечественной лесозаготовительной техники, – зна-

чительная дешевизна, ремонтпригодность и большая приспособленность к суровым климатическим условиям России.

В ближайшей перспективе с учетом разнообразия природно-производственных факторов и условий территорий, а также инвестиционных возможностей предприятий будут сохранены как хлыстовая, так и сортиментная технологии лесозаготовок. Кроме того, при различных технологиях лесосечных работ образуются отходы, объемы образования которых и уровень их использования во многом определяются и зависят от технико-технологического уровня производства.

При хлыстовом способе заготовки без применения агрегатных машин на лесосеке остаются сучья, ветви, изломанные стволы тонкомерных деревьев, а также высокие пни при валке леса в зимний период. При этом объемы отходов составляют 13–14 % от запаса древесины (15–20 м³/га), которые рассредоточены по всей площади лесосеки. Однако с применением машин за счет уменьшения высоты пней снижаются потери древесины и около 60 % сучьев и вершин концентрируются у сучкорезных машин на погрузочных пунктах.

При сортиментном способе заготовки леса валочно-сучкорезно-раскряжевыми машинами обрезка сучьев и раскряжевка хлыстов производится на месте валки деревьев. Поэтому все лесосечные отходы, включая откомлевки и вершины, остаются на лесосеке. Анализ использования лесосечных отходов показывает, что около 50 % их объема оказываются пригодными для использования в качестве топлива, а при заготовке в зимнее время – в качестве сырья для производства древесно-плитных и других строительных материалов.

Таким образом, лесосечные отходы являются неотъемлемой частью лесозаготовительного производства, объем которых может увеличиваться (уменьшаться) в зависимости от природного состава древостоя, технологии лесозаготовок, способа вывозки и т.п. Значительный объем отходов лесозаготовок с экологической и экономической точки зрения свидетельствует о необходимости их использования.

Отходы лесозаготовок могут применяться для укрепления грунтов на волоках,

строительства лесовозных усов, в качестве удобрения, при их переработке – при производстве щепы, хвойно-витаминной муки, топливных брикетов, пелет и т.п. Следует отметить, что для перегнивания пригодны лишь отходы лиственных пород древесины, а хвойные закисляют почву, что отрицательно сказывается на воспроизводстве лесных ресурсов.

Объемы используемых отходов для устройства волоков и лесовозных усов зависят от категории грунтов и объемов лесозаготовок. Например, для повышения несущей способности грунтов третьей категории, то есть сильно увлажненных, требуется объем отходов в 4 раза больший, чем при грунтах первой категории (песчаная), а при последующем проседании добавляется дополнительный объем. При этом дальнейшее увеличение объема отходов оказывает отрицательное воздействие на сохранение подроста и лесную среду, захламывая территорию и создавая пожароопасную обстановку. При сжигании в топках котлов, сушильных камер и т.п. достигается значительная экономия энергоносителей. Практическое использование показывает, что сжигание 5 т древесных отходов заменяет 1 т мазута или 1000 м³ газа (при сокращении отрицательного воздействия на окружающую среду). Кроме того, многие страны осуществляют переход теплоэнергетического комплекса на другие источники тепла, поставщиком которого могла бы выступать Россия при экспортной реализации биотоплива в виде пелет и брикетов, что дает дополнительные источники доходов. По оценкам специалистов к 2010 г. потребности Германии, Норвегии, Швеции, Дании, Нидерландов, Канады и других в альтернативных источниках топлива составят около 600 млн т биотоплива.

Комплексный подход к организации лесозаготовительного производства с сохранением благонадежного подроста и лесной среды, а также обоснованное использование всех видов отходов с учетом внутреннего потребления и экспортной реализации продукции из них, снижения штрафов за лесонарушения и расходов по приобретению энергии со стороны, позволит снизить убытки и повысить рентабельность лесозаготовительных предприятий.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

И.В. ОБОИМОВА, *асп. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Знания и информация становятся основой для новых услуг и товаров. Весь комплекс информационно-аналитического обеспечения бизнеса призван реализовать информационную поддержку решения стоящих перед руководством предприятия в целом и его отдельными структурными подразделениями задач. Качество информации применительно к деятельности предприятия определяется тем, насколько рациональны и обоснованы управленческие решения, принятые руководством предприятия на ее основе. Качественная информация должна обеспечивать возможность адекватной оценки ситуации и выработки эффективных оперативных и стратегических решений. Обычно считают, что информация качественная, если она достоверна, точна, актуальна, доступна по запросу и представлена в удобной для понимания и использования форме [1].

Под маркетинговой подразумевается информация, получаемая в ходе исследования процесса обмена результатами общественно полезной деятельности и взаимодействия всех субъектов экономической системы, т.е. использование и потребление конкретных информационных ресурсов. Применение маркетинговой информации всеми звеньями производственной структуры обеспечивает внедрение в управление предпринимательской деятельностью рыночной, маркетинговой концепции, основанной на знании потребительского спроса и перспектив его изменений.

В настоящее время пристальное внимание уделяется построению системы управления взаимоотношений с клиентами и стратегическому управлению маркетингом на основе системы сбалансированных показателей и других современных методов управления. Все подобные методы основаны на систематизированных и формализованных базах данных и знаний, маркетинговой информационной системе (МИС).

Маркетинговая информационная система – это совокупность действий по сбору, анализу, оценке и распространению актуальных, точных и своевременных данных для информационного обеспечения маркетинговых решений, а также необходимые для этого процесса людские и материальные ресурсы. Система участвует во всех этапах управления маркетингом, подобно нервной системе в человеческом организме. Тщательно разработанная маркетинговая информационная система начинается с пользователя и заканчивается им же. Сначала МИС оценивает потребность в информации. Затем МИС извлекает нужную информацию из системы внутренней отчетности компании, из данных отдела по сбору маркетинговой информации и из результатов маркетинговых исследований. Внутренние источники информации включают отчеты компании о доходах и расходах, балансовые отчеты, показатели сбыта, планы коммерческих визитов, счета-фактуры, учетные ведомости товарно-материальных ценностей, отчеты о предыдущих исследованиях. Эти данные можно получить легко и быстро, но их нужно адаптировать для использования в отделе маркетинга. Сбор маркетинговой информации – это систематическое получение и анализ доступных для широкой общественности данных об изменениях в маркетинговой среде. Маркетинговое исследование – это сбор информации, необходимой в той специфической ситуации, в которой находится компания. На последнем этапе МИС предоставляет информацию менеджерам в нужной форме и в нужное время, чтобы помочь в разработке более эффективных маркетинговых решений [3].

Важность информационного обеспечения для решения маркетинговых задач и стратегического планирования осознается на сегодняшний день многими. Должность аналитика есть уже почти везде, даже на не-

больших предприятиях. Однако процесс не отработан: информация собирается от случая к случаю, обычно для решения какой-либо конкретной задачи или даже без определенной цели, поскольку то же самое делают все. Поэтому при ощутимых затратах результат часто оказывается минимальным.

В настоящее время на предприятиях Москвы и Московской области работа по сбору информации ведется фрагментарно. В Федеральное государственное статистическое управление по Москве и Московской

области предприятиями предоставляются сведения об инвестиционной деятельности организации; сведения о численности, заработной плате и движении работников; сведения об использовании денежных средств; сведения о наличии и движении основных фондов и других нефинансовых активов; сведения о финансовом состоянии организации; сведения о затратах на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) и об организационной деятельности организации.

Т а б л и ц а 1

Изменения социального портрета индивидуальных потребителей на рынке офисной мебели

Характеристики респондентов	Вариант ответа	2006 н.г.	2006 к.г.	2007 н.г.	2007 к.г.
образование	высшее	66,7 %	56,1 %	69,7 %	60,7 %
	неоконченное высшее	11,1 %	21 %	2,4 %	18 %
	среднее специальное	18,2 %	12,2 %	18,9 %	16 %
	среднее	4 %	10,7 %	9 %	5,3 %
	Итого	100 %	100 %	100 %	100 %
социальное положение	студент	21,2 %	20,0 %	10,2 %	10,3 %
	руководитель высшего звена	7,1 %	5,9 %	5,1 %	5,0 %
	руководитель среднего звена	15,1 %	16,6 %	19,3 %	11,0 %
	служащий	21,2 %	22,9 %	29,9 %	31,7 %
	медицинский работник	3,2 %	2,4 %	5,9 %	3,0 %
	пенсионер	5,7 %	5,4 %	2,8 %	3,0 %
	безработный	2,4 %	1,0 %	1,2 %	1,0 %
	бизнесмен	7,1 %	6,3 %	10,2 %	13,0 %
	строитель	4,5 %	2,9 %	8,7 %	12,3 %
	педагог	3,0 %	3,9 %	1,2 %	2,0 %
	военный	4,1 %	4,4 %	1,2 %	4,7 %
	домохозяйка	5,9 %	6,3 %	4,3 %	3,0 %
	ИТОГО	100 %	100 %	100 %	100 %
семейное положение	нет детей	31,3 %	36,6 %	35,0 %	40 %
	один ребенок	42,4 %	24,9 %	34,6 %	29 %
	двое детей	24,3 %	31,7 %	27,2 %	25,7 %
	трое детей	2 %	6,8 %	3,1 %	5,3 %
	ИТОГО	100 %	100 %	100 %	100 %
возраст	моложе 23 лет	22,5 %	23,4 %	20,5 %	15,3 %
	от 24–28 лет	16,8 %	18,5 %	20,9 %	16,7 %
	от 29–35 лет	23,3 %	12,7 %	21,3 %	20,7 %
	от 36 – 48 лет	19,2 %	26,3 %	23,2 %	31,0 %
	от 49 – 58 лет	16,2 %	13,2 %	11,8 %	13,7 %
	свыше 59 лет	2,0 %	5,9 %	2,4 %	2,7 %
	ИТОГО	100 %	100 %	100 %	100 %
месячный доход семьи	от 3 до 7 тыс. руб.	34,3 %	7,3 %	3,9 %	3,3 %
	от 7100 до 16000 тыс. руб.	28,3 %	15,6 %	14,6 %	11,3 %
	от 16100 до 30000 тыс. руб.	19,2 %	40 %	31,1 %	32,7 %
	от 30100 до 60000 тыс. руб.	16,2 %	27,3 %	38,2 %	37,3 %
	свыше 60000 тыс. руб.	2,0 %	9,8 %	12,2 %	15,3 %
	ИТОГО	100 %	100 %	100 %	100 %

Т а б л и ц а 2
Изменения статуса предприятий
по численности персонала

Статус предприятий по численности персонала	2007 н. г.	2007 к. г.
мелкое (до 100 человек)	57,5 %	83,3 %
среднее (от 100 до 500 человек)	22,2 %	16,6 %
крупное (свыше 500 человек)	20,0 %	0,1 %
ИТОГО	100 %	100 %

В установлении общих закономерностей и отличительных особенностей поведения потребителей на рынке офисной мебели помогут результаты проведенного маркетингового исследования. Это исследование было количественным и проводилось формализованным методом. Общее количество опрошенных респондентов составило 716 человек и 155 коммерческих организаций. Целью данных исследований было установление общих закономерностей и отличительных особенностей поведения потребителей на рынке офисной мебели Москвы и Московской области. В результате опроса респондентов было выявлено отношение к качественным характеристикам товара, ценовые предпочтения и отношение потребителей к СМИ. Социальный портрет индивидуальных потребителей за период с начала 2006 г. по конец 2007 г. представлен в табл. 1.

Как видно из табл. 1, увеличился доход респондентов, приобретающих офисную мебель для частного использования.

С ростом доходов покупатели становятся все разборчивее и требовательней при выборе продукции. Менеджеры нуждаются в самых свежих информационных ресурсах для принятия решений в быстро меняющемся мире, для того чтобы более полно отразить картину о реакции покупателей на различные свойства и характеристики продукции.

Статус предприятий по численности персонала за период с начала 2007 г. по конец 2007 г. представлен в табл. 2.

В конце 2007 г. оптимальной частотой смены офисной мебели один раз в пять лет назвали 46,7 %. Следует отметить, что эта тенденция идет к увеличению, так как в 2006 г. этот показатель составлял 37,1 %.

Мотивация при смене офисной мебели изменилась. Если в начале 2006 г. основной причиной являлось обновление старой мебели (60 %), то в конце 2007 г. количество респондентов, считающих так же, сократилось до 20 %. Основной мотивацией при смене офисной мебели в период 2007 г. считается переезд в другое помещение (46,7 %). Данная динамика показывает оживление строительного сектора коммерческой недвижимости и развитие продаж офисной мебели.

Изменения предпочтений респондентов относительно цены на офисную мебель в период с 2006 г. по 2007 г. представлены в табл. 3.

Из данных табл. 3 видно, что снизился процент руководителей, выбирающих офисную мебель средней ценовой категории (с 34 % до 26,7 % в ценовой градации от 11 до 25 тыс. руб. и с 28,6 % до 20 % в ценовой градации от 25 до 35 тыс. руб.). Однако по-прежнему данная ценовая категория является предпочтительней для большинства респондентов. Следует отметить, что значительно увеличился процент респондентов, выбирающих офисную мебель дорогого «премиум» класса (с 2,9 % до 10 %) и недорогого сегмента (с 3,9 % до 13,3 %).

Взгляды потребителей относительно страны-производителя офисной мебели в период с 2006 г. по 2007 год не изменились. Для большинства респондентов страна-производитель не имеет значения (66,7 % в 2007 г.). Изменились приоритеты, отдаваемые потребителями различным характеристикам офисной мебели (рисунок).

Претерпели изменения предпочтения цветовой гаммы мебели. Возросла популярность офисной мебели, имитирующей натуральное дерево (с 51 % до 6,7 %), и мебели теплых тонов (с 34,3 до 60 %). А также увеличился процент респондентов, предпочитающих мебель холодных оттенков с 8,6 % до 33,3 %.

Возможность принятия эффективного и своевременного решения зависит от качества исходных данных, и маркетинговые исследования играют важную роль в преобразовании этих данных в полезную информацию.

Изменения ценовых предпочтений респондентов на рынке офисной мебели

Предпочтительная цена офисной мебели	Процент респондентов в конце 2006 г.	Процент респондентов в конце 2007 г.	Изменения
От 7 до 11 тыс. руб.	3,9 %	13,3 %	9,4
от 11 до 25 тыс. руб.	34 %	26,7 %	-7,3
от 25 до 35 тыс. руб.	28,6 %	20 %	-8,6
от 35 до 70 тыс. руб.	31,4 %	30 %	-1,4
свыше 70 тыс. руб.	2,9 %	10 %	7,1
итого	100 %	100 %	

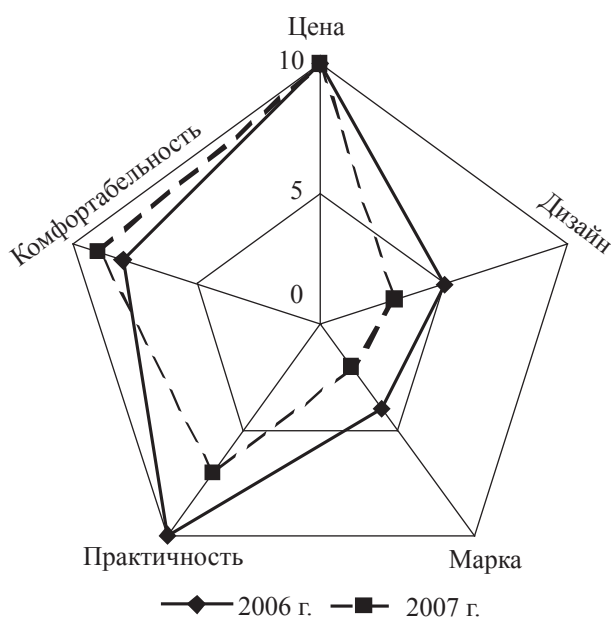


Рисунок. Предпочтения потребителей относительно характеристик офисной мебели в период с 2006 по 2007 г.

Маркетинговые исследования надо рассматривать как часть постоянно действующего интегрированного информационного процесса. Необходимо, чтобы фирма для успешной работы и удержания позиций на рынке разрабатывала и использовала систему постоянного слежения за окружающей средой и хранения данных с тем, чтобы они могли анализироваться в будущем. В успешно функционирующих организациях задачи маркетингового исследования входят в состав маркетинговой информационной системы (МИС), являющейся составной частью системы управления предприятием.

Для того чтобы маркетинговая информационная система была эффективной, необходимо исследовать все стороны работы МИС. Функционально МИС состоит из четырех частей: система внутренней отчетности

(исходящие и входящие счета и заявки, оплата счетов, исходящие и входящие накладные, проведение накладных на складе, реквизиты потребителей, поставщиков); система внешней маркетинговой информации (ассортимент товаров, цены, валютные курсы, ставка рефинансирования ЦБ и т.п.); система маркетинговых исследований; система маркетингового анализа. Как уже было отмечено, в настоящее время на предприятиях, как правило, не учитывают изменения потребительских предпочтений, полагаясь только на продукцию, на маркетинговую макросреду и на конкурентов. Маркетинговые исследования же, в свою очередь, могут помочь в разработке стратегий достижения целей (цели эти – завоевание и удержание) в том случае, если фирма хорошо знает своих клиентов.

В рамках одной работы было проведено маркетинговое исследование рынка офисной мебели Москвы и Московской области за период с 2006 г. по 2007 г. С помощью результатов данного исследования удалось определить изменения потребительских предпочтений на рынке офисной мебели Москвы и Московской области, позволяющие разработать правильную маркетинговую стратегию фирмы.

Библиографический список:

1. Карминский, А.М. Информационные системы в экономике: В 2-х ч. Ч. 1. Методология создания: учеб. пособие / А.М. Карминский, Б.В. Черников. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
2. Мхитарян, С.В. Маркетинговая информационная система / С.В. Мхитарян. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 336 с.
3. Котлер, Филипп, Армстронг, Гарн. Основы маркетинга, 9-е издание.: Пер. с англ. / Котлер, Филипп, Армстронг, Гарн. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Н.Н. ОРЛОВА, *асп. каф. финансов МГУЛ*

caf-fin@mgul.ac.ru

На сегодняшний день на рынке присутствует огромное количество мебельных компаний. Потребитель предъявляет все новые, более изысканные требования к товарам и услугам в области производства мебели. Производители вынуждены удовлетворять постоянно возрастающие запросы клиентов. Вот почему коррекция ассортимента, его планирование, формирование и управление очень важны сегодня и заключаются в том, чтобы производитель своевременно предлагал определенную совокупность товаров или услуг, которые наиболее полно удовлетворяли требования определенных категорий покупателей.

Управление ассортиментом имеет экономическое и социальное значение. Экономическая важность заключается в том, что умелое управление ассортиментом позволит предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции и стать преуспевающим. С социальной стороны управление ассортиментом воспитывает у потребителей вкусы, формирует потребности. Есть обратная связь: вкусы и потребности потребителей оказывают большое влияние на ассортимент услуг.

Номенклатура, или товарный ассортимент – это вся совокупность изделий, выпускаемых предприятием. Она включает различные виды товаров и услуг.

Любое расширение ассортимента неизбежно влечет увеличение расходов. При этом положительные финансовые результаты от изменений в ассортименте могут иметь место только в будущем.

С учетом быстрых перемен во вкусах, технологии и состоянии конкуренции фирма не может полагаться только на существующие ныне товары и услуги. Потребитель хочет и ждет новых усовершенствованных изделий и предлагаемых услуг. И конкуренты приложат максимум усилий, чтобы обеспечить его новыми новинками. Следовательно, у каждой фирмы должна быть своя программа разработки новых товаров и предоставления новых услуг.

Компания может заполучить новинки двумя способами. Во-первых, путем приобретения со стороны, т.е. купив целиком какую-то фирму, патент или лицензию на производство чужого товара. И во-вторых, благодаря собственным усилиям, т.е. создав у себя отдел исследований и разработок.

«Новинки» – это оригинальные изделия, улучшенные варианты или модификации существующих товаров, а также новые марки–плоды НИОКР фирмы производителя.

Остановимся на процессе разработки новых товаров:

1. Формирование идей.
2. Отбор идей.
3. Разработка замысла и его проверка.
4. Разработка стратегии маркетинга.
5. Анализ возможностей производства и сбыта.
6. Разработка товара или услуги.
7. Испытания в рыночных условиях.
8. Развертывание коммерческого производства.

Оценка эффективности основывается в первую очередь на исчислении возможного прироста прибыли (ΔPr), полученного в связи с изменением ассортимента предлагаемых услуг.

$$\Delta Pr = \Delta D - \Delta P,$$

где ΔPr – изменение прибыли;

ΔD – изменение дохода;

ΔP – изменение расходов, вызванное расширением/сужением ассортимента.

Т а б л и ц а 1

Организации, специализирующиеся на изготовлении штор, руб.

Варианты предоставляемых услуг.	Компания «Мастер Декор»	Фирма «Веренд»	Компания «Арт Стайл Декор»
Комплект шторы и тюль для кухни	10000	12300	12700
Тюль для кухни	2500	3000	3300

Изменение прибыли до и после внедрения мероприятия

Наименование показателей	Код строки	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Отклонения, +, –	Удельный вес до внедрения мероприятия, %	Удельный вес после внедрения мероприятия, %	Отклонения уровня
Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	121925	124625	+2700	100	100	–
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	87860	90120	+2260	72,06	72,31	+0,25
Валовая прибыль	029	34065	34505	+ 440	27,94	27,69	–0,25
Коммерческие расходы	030	11220	11220	–	9,20	9,00	–0,2
Управленческие расходы	040	17123	17277	+ 154	14,04	13,86	– 0,18
Прибыль (убыток) от продаж	050	5722	6008	+ 286	4,70	4,83	+ 0,13
Прочие доходы и расходы							
Проценты к уплате	070	4832	4979	+ 147	3,96	4,00	+ 0,04
Прочие операционные доходы	090	–	–	–	–	–	–
Прочие операционные расходы	100	705	705	–	0,58	0,57	–0,01
Внерезультативные доходы	120	418	418	–	0,34	0,34	–
Внерезультативные расходы	130	218	236	+ 18	0,18	0,19	+ 0,01
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	385	506	+ 121	0,32	0,41	+0,09
Текущий налог на прибыль	150	295	312	+ 17	0,25	0,25	–
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	63	63	–	0,05	0,05	–
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	27	131	+ 104	0,02	0,11	+0,09

Решением этих задач занимается управленческий учет: исчисление рентабельности по видам деятельности, группам товаров, отдельным единицам продукции (центрам рентабельности). При этом могут использоваться те же подходы, которые использовались при прогнозировании. Сопоставление ожидаемых результатов с фактическими показателями может послужить не только для оценки правильности ранее принятых решений, но также и для определения степени адекватности тех допущений, которые были положены в основу прогноза.

Пример. Предприятие ЗАО «Аллегродрев» оказывает услуги населению по производству кухонной мебели. При заказе кухонь многие покупатели хотели бы видеть не только обновленную кухню, но и красивые шторы на окнах.

Расчет расходов предприятия «Аллегродрев» в результате расширения ассортимента предоставляемых услуг.

В табл. 1 представлены организации, специализирующиеся на изготовлении штор для кухонь, и стоимость предоставляемых услуг.

Рассмотрев предложения организаций, занимающихся изготовлением штор для кухонь, фирма «Аллегродрев» заключит договор с фирмой «Мастер Декор» на пошив штор для кухонь.

Услуги по доставке штор и стел с образцами тканей предоставляет фирма «Мастер Декор». Для оптовых покупателей фирма «Мастер Декор» дает скидку в размере 10 %. Надбавка на шторы предприятия «Аллегродрев» будет составлять 8 %, таким образом, фирма будет заказывать 400 штор в год. В ассортименте имеются 200 штор по цене 2 700 руб. и 200 – по цене 10 800 руб.

Для работы с клиентами, желающими заказать шторы, фирма «Аллегродрев» наймет на работу дизайнера, заработная плата которого составляет 10 200 руб. в месяц.

**Изменение рентабельности до и после
внедрения мероприятия, %**

Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Отклонения (+, -)
Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат)	4,92	5,07	+ 0,15
Рентабельность продаж	4,69	4,82	+ 0,13
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	0,32	0,41	+ 0,09
Чистая рентабельность	0,02	0,11	+ 0,09
Экономическая рентабельность	0,05	0,27	+ 0,22
Рентабельность собственного капитала	2,52	11,68	+ 9,16
Рентабельность производственных фондов	1,27	1,66	+ 0,39
Валовая рентабельность	27,94	27,69	- 0,25
Затратоотдача	4,92	5,07	+ 0,15
Рентабельность перманентного капитала	2,52	11,68	+ 9,16
Коэффициент устойчивости экономического роста	2,52	11,68	+ 9,16

Он поможет выбрать материал, аксессуары, подчеркивающие красоту и исключительность интерьера, и предложит эскиз. Это позволит осуществить индивидуальный подход, разработать дизайн штор для кухни с учетом личных пожеланий. Для этого фирме «Аллегродрев» необходимо приобрести компьютер стоимостью 25 тыс. руб.

Для оплаты штор необходим краткосрочный кредит сроком на 1 год в размере 2250 тыс. руб. Для этого фирма обратится в банк.

Рассмотрев предложения услуг банков по предоставлению кредита можно прийти к выводу, что предприятию «Аллегродрев» наиболее выгодно заключить договор с банком Абсолют.

Также предприятию «Аллегродрев» необходимо оплатить расходы на страхование залогового имущества по кредиту в размере 0,8 % от суммы предоставляемого кредита. Таким образом, данный вид расходов будет составлять: $2250 \times 0,008 = 18$ тыс. руб., что будет отражено в отчете о прибылях и убытках как внереализационные расходы.

Погашать кредит фирма «Аллегродрев» будет равными долями ежемесячно в размере 187,5 тыс. руб.

Уплата процентов по кредиту составляет 146,87 тыс. руб. Уплата процентов по кредиту в отчете о прибылях и убытках будет отражена как проценты к уплате (табл. 2).

Данные изменения рентабельности до и после внедрения мероприятия представлены в табл. 3. По данным таблицы можно сделать следующие выводы: все показатели рентабельности, за исключением валовой рентабельности, увеличились после внедрения мероприятия, что является положительной тенденцией в деятельности предприятия. Наибольшее отклонение имеют рентабельность собственного капитала, перманентного капитала и коэффициент устойчивости экономического роста на 9,16 %. Это в основном произошло за счет увеличения чистой прибыли предприятия. Валовая рентабельность имеет отрицательное отклонение, снижение этого показателя произошло в основном из-за снижения доли валовой прибыли в общей стоимости выручки от реализации.

Расширение ассортимента услуг является одним из основных источников повышения финансовых результатов деятельности предприятия, которые не только обеспечивают динамическое развитие производства в условиях конкуренции, но и позволяют фирме удержать свои позиции на рынке.

Библиографический список

1. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2006. – 368 с.
2. www.master – decor. ru
3. www. verend. ru

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ МЕБЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Н. ОРЛОВА, *асп. каф. финансов МГУЛ*

caf-fin@mgul.ac.ru

Мероприятия по финансовому оздоровлению являются актуальными для мебельных предприятий. Проведение их требует специальных знаний и умений.

В данной статье внимание будет уделено реструктуризации задолженности, задачей которой является достижение максимального экономического эффекта путем минимизации издержек, связанных с ее погашением.

Прежде чем принять решение о необходимости проведения реструктуризации задолженности, необходимо учесть два основных фактора:

- эффективность юридических процедур возврата долга или банкротства;
- жизнеспособность бизнеса должника в перспективе.

Необходимо учесть, что реструктуризация задолженности будет эффективна, если будущие финансовые потоки позволят ему соблюдать график погашения реструктурированного долга.

Под реструктуризацией задолженности предприятия понимается комплекс мероприятий по преобразованию его долговых обязательств, направленных на погашение текущих требований кредиторов, с целью восстановления его платежеспособности.

Различают следующие пять основных форм реструктуризации задолженности предприятия в процессе его финансовой санации:

- пролонгация сроков выплаты задолженности в форме отсрочки;
- пролонгация сроков выплаты задолженности в форме рассрочки;
- реоформление задолженности в другие виды долга;
- конверсия задолженности в имущество;
- отказ от кредитных требований (списание долга).

Выбор той или иной формы главным образом зависит от конкретной ситуации.

Важную роль при этом играют как правовые моменты, так и коммерческие соображения.

Наиболее интересной формой реструктуризации, на наш взгляд, является пролонгация.

Пролонгация – продление срока действия выплаты задолженности в форме ее отсрочки.

Отсрочка является наиболее привлекательной для предприятий, не имеющих реальных источников погашения задолженности на текущий момент, но рассчитывающих на их приобретение в будущем. Наиболее распространенным видом отсрочки является перевод краткосрочной задолженности в долгосрочную.

Пролонгация кредитного договора производится двумя способами: путем заключения специального соглашения (протокола) о продлении договора на определенный срок; путем включения условия о продлении в самый текст договора.

Пролонгация обязательств улучшает показатели платежеспособности предприятия, уменьшает долю просроченных обязательств в заемном капитале.

Комиссия за пролонгацию кредитного договора составляет 0,5 % от суммы пролонгированного кредита, но не менее 1500 руб.

Эффективность проведения пролонгации рассмотрим на конкретном примере. Объектом исследования является ЗАО «Аллегродрев», которое занимается производством кухонной мебели и шкафов-купе. Необходимо отметить, что данное предприятие находится в кризисном состоянии, которое в основном обусловлено отсутствием собственных оборотных средств (СОС). Поэтому одним из приемлемых способов повышения платежеспособности предприятия является пролонгация, так как данное мероприятие влечет за собой минимальные издержки.

Распределение имущества и источников его формирования по группам

Наименование показателя	Ид.	Конец отчетного года	После внедрения мероприятия
АКТИВ			
I. Текущие активы			
Денежные средства	ДС	339	264
Расчеты с дебиторами	ДБ	4710	4710
Запасы и затраты	ЗЗ	40644	40644
Прочие оборотные активы	ПА	–	–
Итого по I разделу	ТА	45693	45644
II. Внеоборотные активы			
Основные средства и капитальные вложения	ОС	1792	1792
Долгосрочные финансовые вложения	ФВ	953	953
Прочие внеоборотные активы	ПВ	–	–
Итого по II разделу	СВ	2745	2745
Баланс	БН	48438	48363
ПАССИВ			
I. Привлеченный капитал			
Текущие краткосрочные обязательства	ТО	47355	32355
в том числе кредиты и займы	КК	27894	12894
Долгосрочные обязательства	ДО	–	15000
Итого по I разделу	ПК	47355	47355
II. Собственный капитал			
Фонды собственных средств	СС	81	81
Нераспределенная прибыль	НП	1002	927
Прочие источники	ПИ	–	–
Итого по II разделу	СК	1083	1008
Баланс	БН	48438	48363

Значения показателей, характеризующих платежеспособность предприятия до и после пролонгации краткосрочного кредита

Наименование показателя	На конец отчетного года	После внедрения мероприятия	Отклонения (+, –)
Величина собственных оборотных средств (СОС), тыс. руб.	–1662	13263	+14925
Маневренность СОС, раз	–24,45	3,06	+27,51
Общий коэффициент покрытия	0,96	1,41	+0,45
Коэффициент быстрой ликвидности	0,1066	0,1537	+0,0471
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0072	0,0082	+0,001
Доля собственных оборотных средств в активах, %	–3,39	27,42	+30,81
Доля СОС в покрытии запасов, %	–4,04	32,63	+36,67
Коэффициент покрытия запасов (за счет нормальных источников)	1,02	1,01	–0,01

Сумма краткосрочного кредита банку на предприятии ЗАО «Аллегротрев» составляет 27894 тыс. руб. Реструктуризация задолженности проводится в виде пролонгации краткосрочного кредита банка. Сумма кредита, которая пойдет на продление, составит 15000 тыс. руб. Комиссия за нее составит 75 тыс. руб. ($15000 \times 0,005 = 75$). Краткосрочная задолженность в сумме 15000 тыс. руб.

переходит в разряд долгосрочного кредита. Срок погашения данной суммы кредита устанавливается по согласованию должника с банком. Расходы по комиссии будут оплачены за счет денежных средств предприятия.

Для удобства расчетов сгруппируем имущество предприятия по статьям убывания ликвидности активов, а обязательства – по степени возрастания сроков погашения.

Рассчитаем коэффициенты платежеспособности после пролонгации (табл. 2) и проанализируем их динамику

Все показатели имеют положительную тенденцию и улучшают платежеспособность организации. Величина собственных оборотных средств значительно возросла – на 14925 тыс. руб. У предприятия после погашения краткосрочных обязательств в свободном распоряжении останется оборотных средств на сумму 13263 тыс. руб. Общий коэффициент покрытия, коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности имели тенденцию к увеличению, а это характеризует деятельность предприятия с положительной стороны. Доля собственных оборотных средств в активах предприятия и доля собственных оборотных средств в покрытии запасов также имела тенденцию к увеличению, и данный показатель составил после внедрения мероприятия 27,42 % и 32,63 % соответственно. Из приведенного анализа можно сделать вывод об эффективном влиянии пролонгации на платежеспособность организации

Процедура реструктуризации задолженности включает три основных этапа:

1. Подготовительный. На данном этапе стороны определяют возможность и необходимость проведения реструктуризации задолженности.

2. Заключение соглашения о реструктуризации. Здесь происходит юридическое оформление решения сторон о реструктуризации задолженности.

3. Исполнение соглашения о реструктуризации. Происходит исполнение сторонами соглашения о реструктуризации и мирового соглашения.

Если должник обязательства не исполняет требования по погашению долга в соответствии с графиком, то это приведет к аннулированию соглашения о реструктуризации и возобновлению начисления пени за просрочку долга.

Если же кредитор не выполняет обязательства по соглашению о реструктуризации, либо продолжает начислять на сумму задолженности пени, или требует возврата долга, по которому достигнута договоренность о списании и тому подобное, то должник имеет

право выполнять только те обязательства, которые предусмотрены соглашением.

Реструктуризация задолженности может обеспечить компании необходимую передышку. Однако необходимо понимать, что сама по себе она не способна вернуть рентабельность нежизнеспособному бизнесу. Это диктует необходимость провести серьезный предварительный анализ. В конечном счете анализ призван ответить на вопрос, стоит ли вообще затевать реструктуризацию долга.

Как правило, реструктуризация долга оправдана только при согласовании и осуществлении мер по реорганизации всей хозяйственной деятельности должника (операционной реструктуризации). Операционная реструктуризация направлена на преодоление причин, приведших к невозможности обслуживать долг и включает меры по сокращению издержек, улучшению управления денежными средствами и оборотным капиталом, закрытию нерентабельных производств, сокращению штатов, смене руководства и структуры управления, совершенствованию управленческой отчетности и внутреннего контроля и т.д. Если же ничего из этого не предпринимается, то чаще всего компания через некоторое время вновь оказывается неспособной выполнить свои обязательства. А на повторную реструктуризацию долга кредиторы обычно не соглашаются.

Одним из наиболее важных направлений финансового оздоровления предприятия является реструктуризация задолженности, которая поможет не только избежать негативных последствий банкротства, но и наладить на предприятии нормальный производственный процесс и повысить платежную дисциплину. Выбор формы реструктуризации зависит от конкретной ситуации, в которой находится предприятие.

Библиографический список

1. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – 424 с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 368 с.
3. Финансовый менеджмент. – 2002. – № 6.
4. Директор инфо. – 2003. – № 8.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕСПЛОШНЫХ РУБОК ЛЕСА

В.М. ПАРАМОНОВ, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ, канд. экон. наук,
Л.В. ПАРАМОНОВ, вед. инженер ФГУ «Центрлес»

caf-econvnesh@mngul.ac.ru

В течение многих лет наука и практика ищут ответ на вопросы: как наиболее эффективно заготавливать древесину и восстанавливать леса после вырубki? Не лучше ли вырубать не все деревья на лесосеке сплошь, а равномерно выбирать спелые, крупномерные стволы и сохранять жизнеспособный подрост хозяйственно ценных пород, включая и неспелые деревья диаметром до 24 см? И логично ли вырубать в многоярусном разновозрастном лесонасаждении все деревья лишь для того, чтобы на этом месте посадить сеянцы или саженцы возрастом 1–5 лет? В последнее время получают все большее распространение несплошные рубки, которые ведут по принципу «уборки урожая спелой древесины», с оставлением на корню жизнеспособного тонкомера и подростка хозяйственно ценных пород. Это позволяет проводить следующие приемы рубки не через 70–100 лет, а через 25–30 лет, выбирая за каждый прием от 100 до 200 м³ с 1 га, в итоге значительно увеличивая съем спелой древесины с 1 га древостоя и сокращая оборот рубки.

Существует множество вариантов несплошных (выборочных) рубок леса. В статье приводится экономическое обоснование принимаемых решений путем расчета системы показателей экономической эффективности двух вариантов таких рубок (на 1 га лесонасаждений).

1. Показатели эффекта, определяемые как разница между результатами и затратами

$$\mathcal{E} = \text{РП} - \mathcal{Z}_{\text{тек}} - E_n \times \mathcal{Z}_{\text{ед}},$$

где РП – выручка от реализации продукции, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{тек}}$ – затраты на производство и реализацию продукции, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{ед}}$ – единовременные затраты на внедрение мероприятий, руб.;

E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности.

По экономическому смыслу этот показатель близок к понятию прибыли и соответствует понятию условно-годовой экономии за вычетом затрат на внедрение.

2. Показатели эффективности (K_3), определяемые как отношение результатов (эффекта) к затратам, вызвавшим этот эффект

$$K_3 = \mathcal{E}/\mathcal{Z},$$

где \mathcal{E} – эффект (результат) от осуществления мероприятия, руб.;

\mathcal{Z} – затраты на осуществление мероприятия, руб.

Оценку эффективности несплошных рубок можно осуществлять по следующим показателям:

1. Прибыль от реализуемой товарной продукции, определяемую при различных способах выполнения работ со всего осваиваемого массива за расчетный период времени

$$\sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} \mathcal{E}_\tau = \pm \left[\max_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} \sum (Q_\tau C_\tau) - \min_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} \sum ПЗ_\tau \right],$$

где $\sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} \mathcal{E}_\tau$ – ожидаемая прибыль при полном освоении i -й лесосеки (или участка) в период времени от τ_0 до τ_1 ;

$\sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} Q_\tau$ – общий объем лесопродукции, который возможно получить и реализовать с i -й лесосеки за расчетный период T ;

C_τ – средневзвешенная стоимость единицы лесопродукции за расчетный период времени T ;

$\sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} ПЗ_\tau$ – ожидаемые суммарные приведенные затраты за весь расчетный период функционирования соответствующей системы.

Оптимальным вариантом полного освоения лесосеки является тот, при котором:

$$\sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} ПЗ_\tau^A \rightarrow \min \sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_m} ПЗ_\tau^A.$$

Увеличение прибыли происходит не только за счет увеличения объема реализации, но и за счет сокращения затрат работ.

2. Прирост производительности совокупного труда $\Pi_{\text{общ}}$ определяется

$$\Pi_{\text{общ}} = \Sigma \Delta_3 / C_1 B_2,$$

где $\Sigma \Delta_3$ – увеличение прибыли, снижение затрат, руб.;

C_1 – себестоимость единицы продукции до внедрения мероприятия, руб./м³;

B_2 – объем производства после внедрения мероприятия, м³.

3. Прирост производительности труда (индивидуального) – Π , %

$$\Pi_{\text{общ}} = \Delta_4 \cdot 100 / (C_{\text{сп}} - \Delta_4),$$

где Δ_4 – относительная экономия (абсолютное + условное высвобождение) численности работающих в результате внедрения мероприятия, чел.;

$C_{\text{сп}}$ – расчетная среднесписочная численность работающих, исчисленная на объем производства планируемого периода, чел.

$$C_{\text{сп}} = C_1 + \Delta_4 (\text{усл}), \text{ или}$$

$$C_{\text{сп}} = C_1 (1 + p/100),$$

где C_1 – численность работающих базового варианта (до внедрения мероприятия), чел.;

Δ_4 (усл) – условное высвобождение численности работающих, чел.;

p – прирост объема производства, %.

Оценка экономической эффективности проводится путем сопоставления существующих нормативов материальных и финансовых затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятия, т.е. базового (существующего) варианта и проектируемых вариантов. При расчете показателей соблюдаются:

– принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата;

– принцип сравнения с базовым вариантом. За базовый вариант принято положение дел до принятия решения или (возможно) один из вариантов решения;

– принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид, т.е. приведения вариантов к одинаковому объему производства;

– принцип приведения одновременных затрат и результатов к одному моменту времени (году), независимо от того, с какого времени осуществляется мероприятие.

В качестве примера для расчетов экономической эффективности несплошных

рубок принимаются следующие условия: состав насаждения – 3Е5Б1Ос1С, средний запас древесины на 1 га – 250 м³/га, средний объем хлыста – 0,27 м³. Необходимое количество сохраненного жизнеспособного подростка на 1 га: высотой до 0,5 м – 2 тыс. шт.; высотой более 0,5 м – 1 тыс. шт.

Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности предложенных мероприятий приведены в табл. 1. В базовом варианте приведены условные средние показатели работы при сплошной вырубке деревьев.

Расчеты эффективности приведены по двум вариантам:

1. Лесосечные работы с сохранением подростка и дополнением его из куртин, где он в избытке, на участки, где его недостаточно. Пересадку подростка выполняет та же лесозаготовительная бригада после вырубki леса.

Исследованиями доказано, что у подростка естественного происхождения в качестве культур на вырубках приживаемость, качество, генетическая ценность, устойчивость к болезням и вредителям выше, чем у культур из питомника. Кроме того, имеется возможность формировать разновозрастные насаждения за счет разности в возрасте оставляемых деревьев и пересаживаемого подростка.

Этот вариант применяется в основном в одноярусных спелых насаждениях с достаточным количеством жизнеспособного подростка ценных пород.

2. Выборочная (несплошная) вырубka леса. Производится равномерная выборка спелых и перестойных деревьев с оставлением (сохранением) не только жизнеспособного подростка, но и тонкомерных деревьев и молодняка. После окончания трелевки лесозаготовительная бригада проводит на делянке дополнение (посадку) жизнеспособным подростом. Этот вариант, как правило, применяется в разновозрастных многоярусных насаждениях с наличием жизнеспособного подростка.

Для определения показателей экономической эффективности предлагаемых мероприятий необходимо соизмерить по вариантам затраты и результаты по существующим нормативам:

– на лесозаготовках по ЕНВР (единые нормы времени на работы), нормативам расхода сырья, горюче-смазочных и других материалов, из расчета на 1 м³ продукции;

– на воспроизводство леса – по нормативно-технологическим картам, а также нормативам расхода сырья, горюче-смазочных и других материалов, из расчета на 1 га.

Для приведения нормативов в сопоставимый вид необходимо нормативы на

воспроизводство леса пересчитать на 1 м³ заготовленной древесины. Это производится делением нормативов затрат по НТК на объем заготовленной с 1 га древесины (табл. 2), в базисном и первом варианте – 250 м³/га, во втором варианте – 200 м³/га.

Ниже приведен алгоритм (логическая модель) расчета эффективности на примере двух вариантов проведения рубок леса с последующим лесовосстановлением (табл. 3).

Т а б л и ц а 1

Исходные данные для расчета экономической эффективности, на 1 га вырубаемой площади

Показатели	Базовый вариант (существующий)	Проект	
		1 вариант	2 вариант
Объем производства, м ³	250	250	200
Реализация продукции, тыс. руб.	200	200	160
Затраты (себестоимость), тыс. руб.	190	184,2	141,1
в т.ч. условно-постоянные расходы, тыс.руб.	20	20	20
Прибыль от реализации ТП, тыс. руб.	10	15,8	18,9
Балансовая стоимость оборудования, тыс. руб.	3,00	3,00	3,00

Т а б л и ц а 2

Расчет трудозатрат по вариантам лесозаготовок

Наименование операций (затрат труда)	Нормы времени, чел.-ч/м ³					
	Базовый вариант	Проект				
		1 вариант	2 вариант			
<i>1. Лесосечные работы</i>						
Валка леса	0,321	0,321	0,276			
Обрубка сучьев	0,941	0,941	0,814			
Трелевка леса	0,208	0,180	0,192			
Раскряжевка	0,279	0,219	0,219			
Сортировка, штабелевка	0,332	0,332	0,283			
Сбор и укладка сучьев на волок	0,363	0,327	0,292			
ИТОГО	2,444	2,320	2,076			
<i>2. Вспомогательные и подготовительные работы на лесозаготовках</i>						
Перебазирование бригады, обустройство мастерского участка, подготовка лесосек	0,048	0,048	0,060			
Прорубка волоков и погрузочно-штабелевочных площадок со спиливанием пней заподлицо с землей	0,012	0,024	0,029			
Строительство лесовозных веток и усов	0,015	0,015	0,018			
ИТОГО	0,075	0,087	0,107			
Всего на лесозаготовках	2,519	2,407	2,183			
в %	100 %	95,6 %	86,7 %			
<i>3. Лесовосстановление (воспроизводство леса)</i>						
	на 1 га	на 1 м ³	на 1 га	на 1 м ³	на 1 га	на 1 м ³
НТК-6 (31,179x8)	249,432	0,998				
НТК-27 (9,92x8)			79,36	0,317		
НТК-28 (2,39x8)					19,12	0,096
Всего трудозатраты на лесозаготовках и лесовосстановлении (на 1 м ³)	3,517		2,724		2,279	
	100 %		77,5 %		64,8 %	

Алгоритм расчета эффективности двух вариантов проведения несплошных рубок леса с последующим лесовосстановлением (на 1 га лесонасаждений)

Показатели	Методы расчета	Вариант 1	Вариант 2
Сокр. затрат труда (времени), %	$\delta = (T_1 - T_2)100\% / T_1$	$(3,5 - 2,7) \cdot 100 / 3,5 = 22,5$	$(3,5 - 2,3) \cdot 100 / 3,5 = 35,2$
Экономия времени (снижение трудозатрат), чел.-дн.	$\mathcal{E}_{вр} = \delta \cdot \text{ч} \cdot \phi / 100$	$0,225 \cdot 10 \cdot 255 = 574$	$0,352 \cdot 10 \cdot 255 = 898$
Относительная экономия численности, чел.	$\mathcal{E}_ч = \text{Ч}_1 \cdot \rho / 100$, или $\mathcal{E}_ч = (B_1 - B_2) \text{Ч}_1 / (100 - B_2)$	$10 \cdot 0,225 = 2,25$	$10 \cdot 0,352 = 3,52$
Рост производительности труда (индивидуального), %	$\Pi_{\text{общ}} = \mathcal{E}_ч \cdot 100 / (\text{Ч}_{\text{сп}} - \mathcal{E}_ч)$	$2,25 \cdot 100 / (12,25 - 2,25) = 22,5$	$3,52 \cdot 100 / (13,52 - 3,52) = 35,2$
Прирост объема производства, %	$\rho = (C_{\text{т}} + \mathcal{E}_{вр}) \cdot 100 / \text{Ч}_1 \cdot \phi$	$(574 / 2550) \cdot 100 = 22,5$	$(898 / 2550) \cdot 100 = 35,2$
Сокр. времени использования механизма, машино-смен	$\mathcal{E}_{врм} = \text{врм}_1 - \text{врм}_2$	$3,14 - 0,18 = 2,96$	$3,14 - 0,05 = 3,09$
Экономия на оплате за использование механизмов, руб.	$\mathcal{E}_{им} = \mathcal{E}_{врм} \cdot \text{Ц}$	$2,96 \cdot 150 = 444$	$3,09 \cdot 150 = 464$
Экономия зарплаты, руб.	$\mathcal{E}_с = \text{ЗП}_1 - \text{ЗП}_2$	$640 - 255 = 385$	$640 - 116 = 524$
Экономия по отчислениям на соц. страхование, в пенсионный фонд, занятости, на мед. страхование, руб.	$\mathcal{E}_{\text{сс}} = \mathcal{E}_с \cdot e / 100$	$385 \cdot 0,26 = 100$	$524 \cdot 0,26 = 136$
Экономия на условно-постоянных расходах, руб.	$\mathcal{E}_{\text{сy}} = \text{У} \cdot \rho / 100$	$20000 \cdot 0,225 = 4500$	$20000 \cdot 0,352 = 7040$
Экономия от снижения уд. капиталовложений, руб.	$\mathcal{E}_{\text{кy}} = E_{\text{н}} \cdot \text{Фб} \cdot \rho / 100$	$3000 \cdot 0,15 \cdot 0,225 = 101$	$3000 \cdot 0,15 \cdot 0,352 = 158$
Экономия сырья и материалов, руб.	$\mathcal{E}_м = \text{Ц} (M_1 - M_2) \cdot B_2$	$508,8 - 13,1 = 236,3$	$508,8 - 0,31 = 508,5$
Затраты на внедрение, руб.	–	–	–
Ув. эксплуат. расходов в связи с вводом нового оборудования, руб.	–	–	–
Ув. амортизационных отчислений, руб.	–	–	–
Ув. платы за имущество, руб.	–	–	–
Экономический эффект, руб.	$\mathcal{E} = \Sigma \mathcal{E} - E_{\text{н}} \cdot \text{Зед}$	$444 + 385 + 100 + 4500 + 101 + 236 = 5820$	$464 + 524 + 136 + 7040 + 158 + 509 = 8904$
Рост производительности общественного (совокупного) труда, или эффективность, %	$\mathcal{E}\mathcal{E} = \mathcal{E} \cdot 100 / \text{З} = \mathcal{E} \cdot 100 / C_1 \cdot B_2$	$5820 \cdot 100 / 190000 \cdot 1,225 = 2,5$	$8904 \cdot 100 / 190000 \cdot 1,352 = 3,5$

Условные обозначения:

B_1, B_2 – потери и непроизводительные затраты рабочего времени, %;
 δ – сокращение потерь и непроизводительных затрат времени, чел.-час;
 B_1 и B_2 – объем производства до и после внедрения, в натуральном выражении;
 $\text{врм}_{1,2}$ – время использования механизмов, машино-смен;
 $E_{\text{н}} = 0,15$ – нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности;
 e – отчисления на соц. страхование, в пенс. фонд, фонд занятости, на мед. страхование;

З_1 и З_2 – приведенные затраты на единицу продукции базового и проектируемого периодов, руб.;
 $\text{З}_{\text{ед}}$ – единовременные затраты на внедрение, руб.;
 ЗП_1 и ЗП_2 – фонд оплаты труда базового и планируемого периодов, руб.;
 M_1 и M_2 – нормы расхода сырья и материалов на единицу продукции базового и планируемого периодов, в натуральном выражении;
 Π – прирост производительности труда, %;
 ρ – прирост объема производства, %;
 c_1 и c_2 – себестоимость продукции (работ) до и после внедрения, руб.;

- C_t – снижение трудоемкости продукции, нормо-ч;
 t_1 и t_2 – трудоемкость единицы продукции (работ) базовая и новая, нормо-ч;
 $У$ – величина условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, руб.;
 $ф$ – фонд рабочего времени на одного работающего (рабочего) до и после внедрения, чел.-дн.;
 $Ф_б$ – балансовая стоимость оборудования, руб.;
 $Ц_1$ и $Ц_2$ – цена единицы измерения сырья и материалов, аренды машино-смены, руб.;
 $Ч, Ч_1, Ч_2$ – численность работающих (рабочих) базового и планируемого периода, чел.;
 $Ч_{cp}$ – расчетная среднесписочная численность, исчисленная на объем производства планируемого периода по выработке базисного, чел.;
 $Э, Э_p, Э_c, Э_{ку}$ – годовая экономия от снижения себестоимости, $Э_r$ – усл.-годовая за вычетом затрат на внедрение, $Э_c$ – по зарплате и т.д., руб.;
 $Э_ч$ – относительная экономия (высвобождение) численности работающих, чел.
 $Э_{абс}$ – абсолютная экономическая эффективность капитальных вложений;
 $\Sigma Э$ – сумма увеличения прибыли или экономии всех видов затрат ($Э_c + Э_{cc} + Э_{cy} + \dots$), руб.
 $ЭЭ, Кэ$ – экономическая эффективность, коэффициент.

Экономические расчеты показали, что оба рассматриваемых варианта проведения лесозаготовок эффективны.

В первом варианте экономический эффект – экономия трудозатрат на 22,5 % (табл. 3) достигается за счет сокращения трудозатрат на лесозаготовительных операциях (на 4,4 %) и лесовосстановлении (на 68,3 %). При кажущейся видимости увеличения трудозатрат, связанных с сохранением подроста (во время лесозаготовки), в целом трудозатраты уменьшаются и снижения выработки лесозаготовительной бригады не происходит за счет:

– направленной валки деревьев вершиной на волок в сторону трелевки (сокращаются затраты на сбор сучьев, при этом до 70 % их при обрубке находятся на волоке или вблизи его, не требуются затраты на сжигание порубочных остатков, при трелевке они прикатываются, тем самым укрепляют волок, увеличиваются рейсовая нагрузка и скорость движения трактора);

– выполнения операций – валка леса, обрезка (обрубка) сучьев, трелевка – на безопасном расстоянии (> 50м) с созданием межоперационных запасов.

– передвижения трелевочных тракторов только по волокам, без съезда на пасеку и т.д.

Во втором варианте экономия трудозатрат достигает 35,2 % от базового варианта (в т.ч. в лесозаготовительном производстве – на 13,3 %, в лесовосстановлении – более чем в 10 раз). Затраты труда на лесовосстановление также резко сокращаются, т.к. на большей части лесосеки между волоками требуется не посадка леса, а лишь его дополнение.

Экономический эффект в первом варианте составляет 5,8 тыс. руб. на 1 га вырубленной лесной площади, или 23,3 руб. на 1 м³ заготовленной древесины, во втором – 8,9 тыс. руб./га, или 44,5 руб./м³.

Эффективность второго варианта лесозаготовок фактически будет еще выше за счет того, что он позволяет с учетом результатов маркетинговых исследований и спроса выбирать в лесонасаждении именно те деревья, которые необходимы для реализации. Тем самым с меньшими затратами получать наибольший результат, полнее удовлетворять потребности в древесине, сохраняя само лесонасаждение.

Аналогично можно рассчитать другие варианты несплошных рубок леса в сочетании с мероприятиями по лесовосстановлению. Данный алгоритм можно использовать работникам предприятий лесного комплекса и при определении эффективности внедрения новой техники, передовой технологии, мероприятий по организации труда и производства.

Библиографический список

1. Единые нормы выработки и расценки на лесозаготовительные работы. – М.: Экономика. – 1989
2. Лебедев, Н.И. Технология и оборудование лесозаготовительного предприятия / Н.И. Лебедев. – М.: МГУЛ. – 2001. – 589 с.
3. Мальцев, В.А. К вопросу о рубках леса совмещенного с лесовосстановлением / В.А. Мальцев, А.В. Гончаров, И.Ю. Володина. – М.: МГУЛ. – 1999. – 6 с.
4. Методика определения экономической эффективности мероприятий по НОТ. – М.: Экономика. – 1978.
5. Парамонов, В.М. Организация производства: учебно-методическое пособие / В.М. Парамонов, М.С. Пимченков, Н.В. Егорова. – М.: МГУЛ, 2006. – 82 с.
6. Обыденников, В.И. Лесоводственно-экологические требования к работе лесозаготовительной техники на лесосеках с подростом / В.И. Обыденников. – М.: Лесная пром-сть. – № 1. – 2002. – С. 24–26.

ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ С УЧЕТОМ НОВОГО ЛЕСНОГО КОДЕКСА

Т.В. ПИМЕНОВА, *ст.преп. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ*

pimenova@mgul.ac.ru

В новом Лесном кодексе РФ сформулировано, что освоение лесов осуществляется в целях обеспечения их многоцелевого, рационального, непрерывного, неистощительного использования и развития лесной промышленности.

Леса, расположенные на землях лесного фонда, по целевому назначению подразделяются на защитные, эксплуатационные и резервные (ст. 10 Лесного кодекса от 4.12.2006 г. № 200–ФЗ).

Защитные леса подлежат освоению в целях сохранения средообразующих, водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций с одновременным использованием лесов при условии, если это использование совместимо с целевым назначением защитных лесов и выполняемыми ими полезными функциями.

Эксплуатационные леса подлежат освоению прежде всего для устойчивого, максимально эффективного получения высококачественной древесины и других лесных ресурсов, а также продуктов переработки с одновременным обеспечением сохранения и усиления полезных природных свойств лесов.

К резервным относятся леса, в которых в течение двадцати лет не планируется осуществлять заготовку древесины. По учету на 01.01.2003 г. им отведено 68,8 % общей площади земель лесного фонда, не используемых для эксплуатации. Эта категория лесов в России еще неопределенно долго будет иметь значительный удельный вес и требовать особого внимания к охране от пожаров, защите от вредителей и браконьеров с учетом важного многостороннего экологического, социального и культурного значения не только национального, но и глобального масштаба.

Исходя из этого разделения лесов должна выстраиваться система планирования и финансирования инвестиций в лесном хозяйстве в рамках нового Лесного кодекса.

С введением в действие с 1 января 2007 г. Лесного кодекса процесс управления лесным хозяйством осуществляется на принципиально новых условиях. Постепенно происходит децентрализация лесоуправления, самая масштабная за все годы существования российского лесного хозяйства. Это решение отражает желание и готовность регионов самостоятельно управлять своими лесными ресурсами.

Администрации лесосырьевых регионов получают самые широкие полномочия в сфере использования лесов, их охраны, защиты и воспроизводства. Очевидно, что регионы будут изыскивать собственные источники для поддержки лесного хозяйства.

Новый лесной кодекс предусматривает, что в дальнейшем бюджетный процесс будет строиться с опорой на долгосрочные региональные лесные программы. На их основе будут формироваться перспективные и годовые лесные планы, которые станут исходной базой для бюджетного финансирования лесного хозяйства.

Существовавшая до последнего времени в России система лесохозяйственного планирования как текущего (годового) и перспективного (до 10 лет), так и долгосрочного базировалась на бюджетном финансировании и на праве исключительной собственности на леса.

Финансирование долговременных инвестиций на воспроизводство лесных ресурсов за счет операционных бюджетных средств по практике исполнения бюджета последних лет позволяло лесному хозяйству не зависеть от постоянно меняющейся инвестиционной политики государства. Однако в последние годы произошло резкое снижение финансирования лесного хозяйства из федерального бюджета, вследствие чего лесхозы вынуждены были увеличивать долю так называемых собственных операционных средств, получаемых, главным образом, от реализации дре-

весины от рубок ухода за лесом и сокращать расходы на все текущие нужды, включая даже охрану лесов от пожаров.

В проекте нового Лесного кодекса заложен механизм привлечения инвестиций в лесную инфраструктуру (лесные дороги, лесные склады и т.д.) и объекты капитального строительства лесопереработки (объекты лесопильного производства, деревообработки, биоэнергетики и т.д.)

В настоящее время в соответствии с Концепцией развития лесного хозяйства и лесным законодательством формируются такие лесные отношения, при которых большая часть эксплуатационных лесов должна быть передана лесопользователю в аренду на срок от 10 до 49 лет. Однако федеральное лесное законодательство, законодательство субъектов Федерации и соответствующие нормативные документы, определяя порядок восстановления лесов арендаторами и возмещая затраты на это, противоречиво и непоследовательно пытаются разрешить проблему расширенного воспроизводства в арендованных лесах.

При изменении лесного законодательства по-новому решается вопрос о порядке ведения лесного хозяйства в эксплуатационных лесах: на арендованных участках лесное хозяйство ведет арендатор; на прочих (это 90 % территории лесного фонда) – исполнитель соответствующего государственного заказа.

В качестве основной формы лесопользования в целях заготовки древесины новый Лесной кодекс установил аренду сроком до 49 лет с обязательным ведением лесного хозяйства. Так, в рамках нового Лесного кодекса РФ теперь обозначено четко, что на лесных участках, предоставленных в аренду для заготовки древесины, лесовосстановление осуществляется арендаторами, а Правила лесовосстановления устанавливаются Правительством РФ (статья 62 Лесного кодекса от 4.12.2006 № 200-ФЗ).

Право аренды будет приобретаться на лесном аукционе. Кроме того, лесные участки будут предоставляться без аукционов для реализации приоритетных инвестиционных проектов, перечень которых утверждается Правительством РФ.

По вновь заключенным арендным договорам предусматривается гражданско-правовой оборот прав пользования лесными участками, включая залог, субаренду и переуступку прав. В определенных случаях предусмотрена такая стимулирующая мера, как обнуление арендной платы на первые пять лет.

Одновременно «старым арендаторам» (до введения нового Лесного кодекса в распоряжении у арендаторов находилось 101 млн га с установленным объемом отпуска древесины около 135 млн м³) предоставляется реальный экономический выбор: либо перезаключить договор и получить все новые преимущества одновременно с обязанностями ведения лесного хозяйства, либо сохранить действующий договор, отказавшись тем самым от новых привилегий и обязанностей.

До 2005 г. все леса на территории России в соответствии с действовавшим законодательством находились исключительно в федеральной собственности. Первый шаг по разделению полномочий в управлении собственностью на лес был сделан в соответствии с Федеральным законом РФ от 29.12.2004 г. № 199-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи расширением полномочий органов государственной власти субъектов РФ...». Участки лесного фонда, ранее находившиеся во владении сельскохозяйственных организаций, переданы в собственность субъектов РФ (муниципальная собственность). По новому Лесному кодексу (статья 8) лесные участки в составе земель лесного фонда находятся в федеральной собственности.

Действующие лесопромышленные компании должны до 1 января 2009 г. перезаключить договор аренды на новых условиях с обязательным ведением лесного хозяйства.

Расширение прав лесопользователей должно оказать положительное влияние на развитие лесных отношений. Юридической основой для предоставления лесных участков в аренду должно являться инвестиционное соглашение между участниками проекта: инвестором, администрацией субъекта РФ и федеральными органами исполнительной власти.

Долгосрочная аренда лесных участков наиболее соответствует стратегии развития

лесного сектора России. Это позволяет обеспечить крупных лесопромышленников и потенциальных инвесторов устойчивыми и прогнозируемыми составами древесного сырья.

Вместе с тем анализ выполнения договоров долгосрочной аренды показывает, что даже в наиболее благополучных регионах уровень использования расчетной лесосеки в арендованных лесах остается на низком уровне. Основная масса арендаторов – это мелкие лесопользователи, в том числе и с максимальным сроком аренды, не имеющие устойчивых рынков сбыта заготовленной древесины, а также технических и финансовых условий ведения лесного хозяйства.

С применением нового Лесного кодекса необходимо, в первую очередь, при заключении новых договоров аренды лесных участков, провести тщательный анализ выполнения договоров аренды с выявлением несостоятельных арендаторов.

Если говорить о привлекательности леса, то новый кодекс содержит механизм инвестиционных соглашений, позволяющий повысить интерес к отрасли. Но чтобы этот механизм заработал, необходимы нормативные документы, над которыми сейчас работают Минпромэнерго России и Минэкономразвития России. На участках леса, не переданных в аренду, а это примерно 90 % территорий, лесное хозяйство будет вести отобранный по конкурсу исполнитель соответствующего государственного заказа.

Это принципиальная новация. Как известно, всю работу до введения в действие нового Лесного кодекса выполняли лесхозы, которые с 1 января 2007 г. переходят в ведение субъектов Российской Федерации. Порядка 1/3 финансирования бывших лесхозов – бюджетные средства, остальное они зарабатывали за счет заготовки древесины при проведении ухода за лесом.

В рамках нового Лесного кодекса последних источников не будет, поскольку все виды заготовки древесины отнесены исключительно к предпринимательской деятельности. И с 2008 г. внебюджетных источников финансирования не будет уже окончательно. Не будет и лесорубочных билетов, которые заменят лесные декларации.

Соответственно в течение 2007 г. предстояло решить следующие вопросы:

- организация выборочных рубок с выгодой для регионального бюджета;
- направление полученных средств на финансирование штатных работ по воспроизводству, охране и защите лесов;
- конкурсный выбор исполнителей государственного заказа на эти работы.

Практика проведения лесных аукционов в России возродилась в 1993 г. В 1997–2000 гг. нормативно-правовыми актами, регулирующими вопросы лесных аукционов, стали Лесной кодекс РФ и «Положение о порядке проведения лесных аукционов», утвержденное приказом Федеральной службы лесного хозяйства России от 11.08.1997г.

В настоящее время предоставление участков лесного фонда в краткосрочное пользование на срок до 1 года осуществляется на основании «Правил заготовки древесины», утвержденных приказом Министерства природных ресурсов от 16 июля 2007 г. № 184.

В 2000–2001 гг., когда часть средств, поступавших от проданной древесины на корню на лесных аукционах в части превышения цен над минимальными ставками, поступала в лесхозы, наблюдался рост реализации объемов древесины и соответствующее увеличение аукционной цены.

После того, как в 2002 и 2003 г., в соответствии с Федеральным законом о бюджете РФ на 2002 г. и 2003 г., в лесхозы перестала поступать часть указанных платежей, наблюдалось падение объемов продаж древесины на лесных аукционах, особенно в 2002 г. до 19,9 млн м³, и снижение средней аукционной цены до 62–64 руб./м³. Это связано с потерей у лесхозов финансовых стимулов и увеличением продаж древесины с лесных аукционов и поддержанием более высокого уровня аукционных цен.

Снижение объемов продаж древесины на корню на аукционах вызвано также и природно-производственными факторами. Происходит уменьшение высокодоходных участков леса, имеющих удобное местонахождение и транспортное обеспечение. В результате снижается количество участков лес-

фонда, которые можно было бы предложить на продажу на условиях аукциона.

Падение уровня использования расчетной лесосеки объясняется общей отсталостью лесного хозяйства, неразвитостью лесной дорожной инфраструктуры, сокращением объемов инвестиций в отрасль (за последние 20 лет инвестиции сократились на 99 %).

Чтобы верно определить, в каких направлениях надо двигаться, необходимо проанализировать и реально оценить современное состояние лесного сектора, определить тенденции и обозначить приоритеты. Размеры высокопродуктивных хвойных насаждений в российских лесах неуклонно сокращаются. Следует помнить, что 9/10 площади лесов приходится на районы Севера, Сибири и Дальнего Востока с низкой плотностью населения и неразвитым транспортом.

Более половины этих лесов произрастают в зоне вечной мерзлоты и не представляют коммерческой ценности. Таким образом, относительно продуктивные леса занимают не более 1/5 общей лесопокрытой площади, а транспортно доступные хвойные леса сегодня осваиваются почти на 100 %.

Разве государство не заинтересовано в том, чтобы регулировать, какие инвестиции и куда именно арендатор будет вкладывать после получения участка в единоличное пользование, т.е. стимулировать развитие или создание производственных мощностей по переработке, строительству дорожной сети? Эти вопросы необходимо учитывать при передаче лесных участков в лесопользование. Только в этом случае можно будет «отсеять» случайных, неквалифицированных арендаторов.

Сегодня важнее всего правильно понять, какое лесное хозяйство нужно России, с учетом геополитической роли лесов. Вопросы развития рыночных отношений в лесном секторе и создания условий для коррекции механизмов принятия решений в сторону хорошо сбалансированного землепользования, увязанного с техническими средствами и технологиями лесоводческих и лесозаготовительных операций, интенсивностью переработки лесной продукции и древесины, отходят на второй план перед необходимостью переосмыслить роль и значение леса в жизни России.

Система финансирования должна гарантировать воспроизводство используемых ресурсов в эксплуатируемых лесах и наряду с этим обеспечивать охрану и защиту неиспользуемых, в том числе резервных лесов, которые доминируют в составе лесного фонда страны.

Привлекать инвестиции для осуществления лесохозяйственных работ и мероприятий в резервных лесах можно только за счет средств федерального бюджета, так как леса по-прежнему находятся в федеральной собственности.

На решение важнейшей комплексной проблемы удовлетворения потребностей экономики в природных сырьевых ресурсах и обеспечения конституционных прав граждан на благоприятную окружающую природную среду была направлена Федеральная целевая программа «Экология и природные ресурсы России» на 2002-2010гг., разработанная во исполнение распоряжения Правительства РФ от 19.02.2001г. № 242-р. Программа состояла из 12 подпрограмм, одной из которых являлась подпрограмма «Леса».

На весь период реализации подпрограммы «Леса» с 2002 по 2010 г. были предусмотрены средства в размере 65541 млн руб. (в ценах 2005 г.), в том числе на финансирование государственных капитальных вложений – 1760 млн руб. (или 2,6 % от общих расходов), на финансирование НИОКР – 166 млн руб. (или 0,2 % от общих расходов).

Однако разработанная без четкой увязки с приоритетами социально-экономического развития страны и не обеспеченная финансовыми ресурсами подпрограмма «Леса» практически не выполнялась. Постановлением Правительства РФ от 17 сентября 2004 г. подпрограмма «Леса» Федеральной целевой программы «Экология и природные ресурсы России (2002–2010 гг.)» была приостановлена.

Решение полного комплекса задач, стоящих перед лесным хозяйством РФ в предстоящий период, требует активного участия, совместных усилий, точной координации действий органов законодательной и исполнительной власти РФ, субъектов РФ, организаций и учреждений на основе программных методов.

РАЗГРАНИЧЕНИЕ РАСХОДОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Т.В. ПИМЕНОВА, *ст.преп. каф. экономики и орг-ции на предпр. д/о и л/х пром-ти МГУЛ*

pimenova@mgul.ac.ru

Лесное хозяйство предполагает деятельность систематическую и планомерную, подчиненную расчету, в соответствии с целью хозяйства. Управление лесным хозяйством должно предвидеть те хозяйственные действия, которые будут необходимы, и соответствующим образом к ним подготовиться. Основанием для этих расчетов и предвидений является план хозяйства, который должен показать

1) направление необходимого регулирования;

2) основные мероприятия (производственного и организационного характера) органов лесного управления на ближайший (лучше всего десятилетний) период;

3) какой в результате проведения этих мероприятий 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 всего этого отпуска.

1 путь – это установление пользования лесом по потребности, подобно тому, как это делается по отношению к углю, нефти и прочим невозстановливаемым ценностям. Подсчитывается, сколько и на что потребуется леса, подводятся итоги, и определившееся требование предъявляется к лесному хозяйству, не считаясь с тем, отвечает ли пользование в таком размере производительности лесов и их состоянию и не является ли оно истощением производительных сил страны.

2 путь – определение возможного отпуска леса по средней производительности лесов, применяя к лесному хозяйству такой же расчет, который имеет место 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 терять цену.

Приложение каждого из трех указанных методов планирования может быть осуществлено двойко: 1) планирование сверху вниз; 2) планирование снизу вверх.

Планирование снизу вверх, или по конкретным данным, требует собирания соответствующих сведений со всех хозяйственных единиц, входящих в состав лесного управления, последовательной группировки их, критической оценки и окончательной сводки для всей страны. Такое планирование должно давать гораздо более основательные и подробные результаты, и его надлежит вкладывать 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, прилагая его к действующей практике планирования и финансирования в системе лесного хозяйства в целом по России за трехлетний период (2004–2006 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 (в ценах соответствующих лет):

2004 г. – 24 370 млн руб.;

2005 г. – 27 280 млн руб.;

2006 г. – 34 870 млн руб.

2) Когда определена доходность, необходимо перейти к планированию хозяйства. Для этого определяется расходная часть среднесрочного плана лесного хозяйства (в ценах со-

ответствующих лет): 2004 г. – 23 260 млн руб.; 2005 г. – 25 410 млн руб.; 2006 г. – 27 935 млн руб.

Доходность за трехлетие составила 86,6 млрд руб., средняя валовая ежегодная доходность лесного хозяйства – 28,9 млрд руб.

Расходная часть за трехлетие 76,6 млрд руб., ежегодная средняя по расходам лесного хозяйства – 25,5 млрд руб.

3) Так как средняя валовая ежегодная доходность определена 28,9 млрд руб., то в среднем расходы по лесному хозяйству составляют 88,2 % от величины валового дохода. ($25,5/28,9 \times 100\%$). Этот процент расходов от валового дохода называется производственным коэффициентом в лесном хозяйстве.

4) Все расходы лесного хозяйства разделяются на две категории:

А) Операционные, то есть те, которые имеют текущий характер издержек, регулярно повторяющихся каждый год и вполне поглощаемых этими одногодичными циклами хозяйства.

Б) Капитальные вложения. Это такие затраты, которые не имеют характера годичной периодичности, отражаются на долгих периодах хозяйствования и увеличивают основную капитал производства.

5) Далее, анализируя фактические расходы по трем годам, выделяем отдельно операционные расходы и капитальные расходы в общих источниках финансирования лесного хозяйства (в ценах соответствующих лет):

Расходы, млрд руб.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
операционные	22,6	24,7	27,1
капитальные	0,7	0,7	0,8

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, а не 2,4 %, как мы имеем сегодня. Как этого уровня достичь – это и есть проблемный вопрос, на который автор пытается найти ответ в данном изложении.

6) По трем рассматриваемым годам, а также в практике планирования и финансирования лесного хозяйства на сегодняшний

день в состав операционных расходов включены также некоторые работы капитального характера.

На примере средних величин по трем годам (2004–2006 гг.), которые составляют 24,8 млрд руб. (или 85,8 % валового дохода) в части операционных расходов, и 0,7 млрд руб. (или 2,4 % от валового дохода), сделаем соответствующую расшифровку по затратам.

Преобразуем существующую схему с учетом следующих рассуждений:

а) Расходы по лесовозобновлению подлежат разделению на операционные, относимые к ежегодному текущему хозяйству, и единовременные, действительно являющиеся капитальными вложениями. 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.

б) 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.

в) То же относится и к расходам на профилактику лесных пожаров и выполнение других лесохозяйственных работ, таких как строительство дорог противопожарного и лесохозяйственного назначения в пропорциях 30 % – операционные и 70 % – капитальные.

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. В.И. Соловьев справедливо отмечал, что «без удовлетворительных планов с мест не может быть жизненного и реального плана по республике».

Так, до 1917 г., когда объектом управления государственной собственностью были лесные дачи, управление лесным хозяйством велось экономическими методами снизу вверх, и это давало максимально возможный лесной доход, так как практически объект управления совпадал с объектом собственности.

Существующая схема затрат

Лесохозяйственные мероприятия	Операционные расходы (А)		Капитальные расходы (Б)	
	средняя по трем годам, млрд руб.	% от валового дохода	средняя по трем годам, млрд руб.	% от валового дохода
Лесоустройство	0,6	2,1		
Воспроизводство	1,6	5,5	0,1	0,3
Профилактика лесных пожаров, в т.ч. противопожарные дороги	1,8	6,2	0,1	0,3
Тушение лесных пожаров	0,7	2,4		
Лесохозяйственные работы (в т.ч. лесозащита, гидролесомелиорация, лесохозяйственные дороги)	7,9	27,3	0,5	1,8
Содержание лесохозяйственного аппарата	9,8	34,0		
Прочие (в т.ч. наука, образование)	2,4	8,3		
ИТОГО	24,8	85,8	0,7	2,4
Проверка А + Б (24,8+0,7) = (25,5) 88,2 % от ВД				

Существующая схема с учетом изменений

Лесохозяйственные мероприятия	Операционные расходы (А)		Капитальные расходы (Б)	
	средняя по трем годам, млрд руб.	% от валового дохода	средняя по трем годам, млрд руб.	% от валового дохода
Лесоустройство	0,18	0,6	0,42	1,5
Воспроизводство	0,85	3,1	0,85	3,4
Профилактика лесных пожаров, в т.ч. противопожарные дороги	0,57	1,4	1,33	3,3
Тушение лесных пожаров	0,7	2,4		
Лесохозяйственные работы (в т.ч. лесозащита, гидролесомелиорация, лесохозяйственные дороги)	2,5	27,0	5,9	3,3
Содержание лесохозяйственного аппарата	9,8	37,5		
Прочие (в т.ч. наука, образование)			2,4	1,9
ИТОГО	14,6	73,6	10,9	13,4
Проверка А + Б (14,6+10,9) = (25,5) 88,2 % от ВД				

Необходимость государственной поддержки лесов России диктуется их особым значением как постоянно возобновляемого природного ресурса и их статусом – принадлежностью к федеральной собственности.

За последние 10–15 лет отсутствие экономической политики планирования лесного хозяйства кардинально изменило подход к использованию лесных ресурсов. Значительно увеличилось количество нерентабельных, деконцентрированных перестойных и спелых древостоев, прекратилось строительство лесовозных и лесохозяйственных дорог для освоения новых массивов, расчетная лесосека по рубкам главного пользования по хвойному хозяйству в транспортно доступных лесах и

рентабельных древостоях практически осваивается на 100 %.

Одна из задач первостепенной важности – обеспечение технической и технологической составляющей лесной отрасли российской экономики. Для ее решения также требуются значительные инвестиции в основную капитал.

Уже 30 лет не осуществляется строительство капитальных лесовозных дорог, с 2000 г. собственными силами лесхозов и малыми объемами прокладываются дороги лесохозяйственного и противопожарного назначения. Поэтому необходимо выработать правильный государственный подход в области развития лесного сектора экономики.

МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГК «ТИТАН»

Н.Б. ПИНЯГИНА, доц. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук

caf-elh@mgul.ac.ru

Важнейшая задача стратегического планирования развития ГК «Титан» состоит в формировании организационно-управленческой структуры, позволяющей не только вырабатывать стратегию, но и реализовывать ее на практике. Это связано с изменением ориентации стратегического управления с внутрипроизводственных на внешние факторы. Для реализации стратегических планов необходима информационная система, способная в режиме реального времени, т.е. непрерывно, а не по прошествии годового цикла, отбирать, обрабатывать, анализировать и хранить стратегически важную информацию.

Формирование стратегии устойчивого развития лесопромышленной компании предполагает овладение базовыми инструментами стратегического планирования, постоянный анализ всех внешних и внутренних аспектов среды, в которой осуществляется деятельность любой корпорации.

Внешняя среда функционирования лесопромышленной компании включает:

- рынки лесобумажной продукции и основных факторов производства в стране и за рубежом;
- отраслевую и межотраслевую конкуренцию;
- макроэкономическую ситуацию, меры государственного регулирования;
- тенденции развития лесопромышленного комплекса.

К внутренним аспектам деятельности компании относятся:

- производственная структура, ресурсная и производственная база;
- организационная структура управления;
- сильные стороны или конкурентные преимущества компании;
- слабые стороны компании;
- стратегия, выбираемая компанией.

В группе компаний «Титан» формирование стратегии осуществляется по следующим этапам:

1. Формирование базы данных на основе оценки рынка, деловой активности, устойчивости оборота и интенсивности спроса, анализа привлекательности и выбора наиболее рациональных сегментов рынка.

2. Прогноз экономических параметров на основе анализа сложившихся тенденций и различных вариантов изменения внешней среды.

3. Планирование количественных показателей с учетом уровня притязаний компании, выявление разрыва между желаемым и существующим уровнями показателей.

4. Выработка стратегии устранения выявленных различий и достижения желаемых результатов на основе развития новых производств, диверсификации деятельности, создания новых филиалов и совместных предприятий, наращивания производственных мощностей и снижения издержек.

5. Поэтапное создание специальной системы планирования и прогнозирования, которая позволяет осуществлять регулярную разработку, анализ и контроль прогнозной и плановой информации.

Ее инструментальным базисом служит информационная система SAP R/3, спроектированная по блочно-модульному принципу как совокупность методов и моделей хранения и обработки финансово-экономической информации. Система содержит блоки имитационного анализа и прогнозирования, системного моделирования, анализа и формирования экономических нормативов, оценки состояния производственно-хозяйственной деятельности, комплексного анализа и оценки выполнения планов.

Особое внимание уделяется разработке маркетинговой стратегии компании. Группа «Титан» стремится одной из первых вступить

на открывающийся перспективный рынок, получая здесь большую долю собственности (как минимум 30 % рынка). Конкурентоспособность достигается за счет масштабных инвестиций в новейшее оборудование, концентрации ресурсов на высокорентабельных видах продукции, производимых с помощью прогрессивной технологии. При этом обеспечивается свой источник поставок сырья.

Основным критерием для выбора варианта плана является максимальная отдача на вложенные инвестиции исходя из текущей капиталоотдачи на рассматриваемом сегменте рынка и суммарного эффекта, связанного с его ростом в перспективе.

В связи с этим хотелось бы остановиться на трудностях компании в этой работе.

Во-первых, в России пока еще нет квалифицированных исследований рынка производства и потребления картонно-тарной продукции в разрезе отдельных ассортиментных групп. Многие научные и административные организации пользуются статистическими данными по укрупненным видам, например, картона – тарный, коробочный, а данные по плотности, сырьевой композиции, цвету поверхности картона оказалось найти очень сложно. Еще сложнее найти информацию о рынках потребления различных видов картонно-тарной продукции, прогнозных показателей их емкости.

Только такие обширные маркетинговые исследования могут служить базой для выбора оборудования и технологий проектируемого предприятия. Это, в свою очередь, влияет на показатели эффективности проекта. Поэтому для эффективного стратегического планирования развития бизнес-структур необходимо создать систему объективной статистической отчетности и организовать регулярные прогнозные исследования изменения емкости товарных рынков.

Система планов корпорации «Титан» включает четыре взаимосвязанных раздела:

- прогноз основных направлений развития ВИК (миссия, главные цели, направления развития и средства их достижения и др.) на длительный период (до 20 лет);

- перспективные планы диверсификации, совершенствования производства, науч-

но-технического, организационного, финансового и социального развития (на 3–5 лет);

- годовые планы производства, сбыта, закупок, затрат и финансовых результатов корпорации и ее структурных единиц;

- целевые программы (разработка и освоение новой продукции и технологии, освоение новых рынков, экономия ресурсов, снижение издержек, организационное развитие), инвестиционные проекты (строительство, реконструкция и приобретение нового оборудования, экология).

Стратегическое планирование является ведущим компонентом механизма развития корпорации, а разработка системы планов, их ресурсное обеспечение, создание условий для реализации – важнейшая задача менеджмента корпоративного центра. Вся система планов в корпорации взаимоувязана, обладает необходимой гибкостью и адекватно отражает реальные процессы и тенденции. Планирование является инструментом целеполагания и распределения ресурсов корпорации между структурными подразделениями, направлениями деятельности и этапами научно-производственно-сбытового цикла.

Планирование является важнейшим инструментом управления корпорацией, создающим условия для согласованного и сбалансированного развития и функционирования всех элементов системы, для принятия рациональных управленческих решений. Основная функция корпоративного центра – взаимная увязка и оптимальное сочетание усилий всех участников корпорации для улучшения конечного результата и эффективного использования конкурентного потенциала.

При высокой степени централизации, свойственной для малым и средним предприятиям, управленческий центр принимает большинство решений единолично, причем как по стратегическому, так и по оперативному производственному и календарному планированию. В корпорации планово-экономические органы принимают только основополагающие стратегические решения, которые детализируются в соответствующих подразделениях.

Эти органы определяют цели, приоритеты, лимиты, ресурсы, нормативы, саму

систему планов, методику их разработки, механизм реализации, критерии оценки выполнения. Непосредственная разработка планов осуществляется самими подразделениями. Деятельность планово-экономических органов осуществляется под постоянным руководством и координацией со стороны высшего руководства, которое взаимоувязывает и сводит все функциональные и экономические планы в общий перспективный план.

Для этого в корпорации был создан специальный комитет, членами которого являются руководители ведущих подразделений и бизнес-единиц, а также планово-экономических служб корпорации. Эти службы определяют участников реализации плановых заданий, организационных, инвестиционных, инновационных и иных проектов, а также саму форму планов, направления, способы и механизмы достижения планируемых целей и обеспечения их ресурсами. Система плановых показателей после согласования с исполнителями служит основой для оценки деятельности различных подразделений, сфер деятельности и бизнес-единиц.

Оптимизационный подход к планированию предполагает их многовариантность, причем разработка планов исходит не столько из имеющихся ресурсов, сколько из достижимых целей. Для их достижения корпорация, как правило, в состоянии привлечь дополнительные, в т.ч. внешние инвестиции и кредиты.

Нахождение оптимального варианта плана достигается на основе итерации – последовательного перехода от одних решений к другим, улучшающим этот процесс.

При составлении планов стратегического развития корпорации применяются балансовые методы планирования в целях взаимной увязки ресурсов, которые необходимы корпорации в течение планового периода, а также нормативных потребностей в этих ресурсах. При недостаточности ресурсов осуществляется поиск дополнительных источников, для покрытия дефицита принимаются меры по снижению потребления, при избытке ресурсов – расширяется их потребление либо излишки реализуются.

В интегрированной корпорации составляется система балансов – натуральных

(материально-вещественных), стоимостных и трудовых. В их основе лежит балансовое уравнение: сумма остатков ресурсов на начало периода и их поступление из всех источников должна быть равна сумме расхода и остатка на конец периода. При этом необходимо достижение оптимальной структуры потребления и распределения ресурсов, обеспечивающей наибольшую эффективность функционирования и развития корпорации. В балансах указываются основные поставщики и потребители ресурсов. Наряду с материально-вещественными разрабатываются стоимостные балансы, где динамика и потоки ресурсов получают денежное выражение – бухгалтерские балансы, балансы денежных доходов и расходов, бюджеты.

Разрабатываются также трудовые балансы, которые отражают перспективное число и структуру рабочих мест (по подразделениям, профессиям, статусным группам и квалификации) и их замещение, а также ресурсы рабочего времени и их распределение по соответствующим периодам и видам работ.

В основу формирования плановых заданий кладутся перспективные нормативы затрат и эффективности использования различных ресурсов на единицу продукции и(или) времени. При планировании в корпорациях широко используются экономико-математические методы для проведения оптимизационных расчетов на основе математических моделей. Статистические модели формализуют зависимость между переменными (факторными) и результирующими величинами, например будущими доходами и вложениями с учетом действующих процентных ставок, нормативов дисконта и др.

Методы линейного программирования позволяют на основе решения систем уравнений и равенств, связывающих ряды переменных показателей, определять по заданным критериям оптимальные варианты функционирования и развития объекта планирования, например расходования тех или иных ресурсов при выборе технологии, вариантов загрузки оборудования, транспортных маршрутов, производственных потоков и т.д.

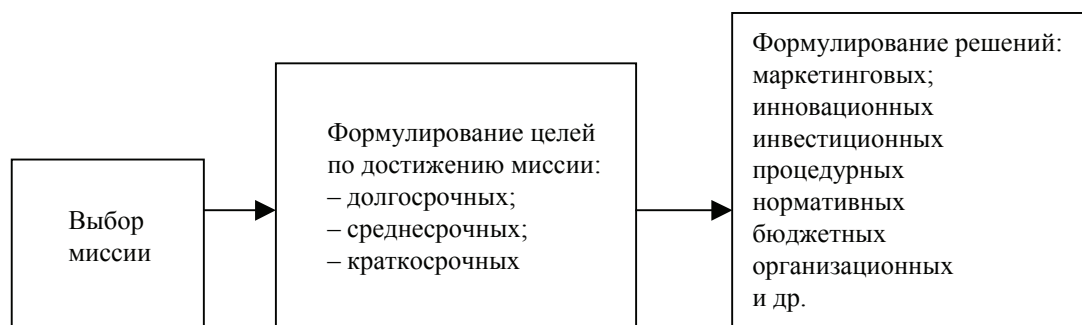


Рис. 1. Схема разработки целей корпорации

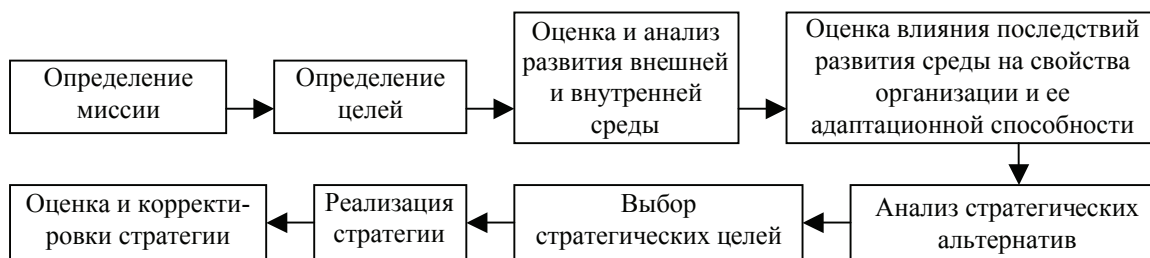


Рис. 2. Процесс стратегического планирования в корпорации

Стратегическое планирование развития корпорации направлено на обеспечение ее перспективной конкурентоспособности, расширенного воспроизводства активов, длительного устойчивого развития. Общая схема разработки целей корпорации представлена на рис. 1, а структура процесса стратегического управления – на рис. 2.

При разработке стратегии учитываются тенденции развития как самой вертикально-интегрированной корпорации, так и ее окружения. Оценка перспектив развития ВИК имеет в основном характер прогноза, т.е. системы аргументированных представлений, научно-обоснованного анализа экономических, социальных, технических, организационных и иных процессов, причинно-следственных связей между этими процессами и базовыми показателями конкурентоспособности ВИК, оценки складывающейся ситуации и выявления узловых проблем, подлежащих стратегическому решению на различных уровнях управления.

Стратегия устойчивого развития ВИК определяет долгосрочное взаимосвязанное развитие ресурсно-производственного и социального потенциала, улучшение финансовых результатов и обеспечение экологической безопасности. Долгосрочное и стабильное увеличение прибыли как крите-

рий успеха в условиях рыночной экономики должно иметь прочную, постоянно укрепляемую социальную и ресурсно-производственную основу.

Модель устойчивого развития ВИК предусматривает увеличение поставок на внутренний рынок. В ГК «Титан» она учитывает тенденцию повышения спроса на продукцию ЦБП (бумага, тарный картон, гофротара) на внутреннем рынке России. Архангельский ЦБК, несмотря на снижение цен на мировом рынке, увеличивает объем продаж. В 2002 г. началось производство и экспорт белой бумаги. Продукция ЦБК экспортируется в 48 стран.

Основу устойчивости развития лесного сектора экономики создала их вертикально-интегрированная структура, объединяющая бизнес «от делянки до потребителя». Долгосрочный горизонт достижения уровня устойчивого развития позволяет оптимизировать состав лесопромышленных корпораций на основе реализации стратегий структурного роста, когда каждый сектор ВИК (лесозаготовки, лесопиление, целлюлозно-бумажное производство) растет в соответствии с критериями эффективности, вкладом в общую капитализацию и прибыльность компании с учетом места данного элемента комплекса в общей структуре.

ОРГАНИЗАЦИЯ СЫРЬЕВЫХ БАЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛПК

С.В. ПОЧИНКОВ, директор ООО «Институт рационального лесопользования» канд. экон. наук
pochinkov@rosqiproles.ru

Кризис сырьевого обеспечения лесопромышленного комплекса страны общепризнан. Однако оценки его истинных причин и глубины различны. По-разному видят и пути выхода из этого кризиса.

Проблема сырьевого обеспечения развития ЛПК специально рассматривалась в Торгово-промышленной палате Российской Федерации. Эту проблему можно сформулировать как дефицит древесного сырья в богатейшей лесом стране. На первый взгляд, звучит парадоксально. При внимательном же рассмотрении все представляется весьма банальным и закономерным.

Обсуждалась сырьевая ситуация на примере двух лесопромышленных регионов – республик Карелии и Коми. В первой собственное сырье для местной промышленности не хватает – приходится возить издалека. Во второй сырье есть, но оно «недоступно».

Карелы видят выход в том, чтобы снижать возраст рубки, идти по пути создания целевых хозяйств. Стратегически это, может быть, верно. Надо только учитывать два важных обстоятельства. Первое – избежать ошибок прошлого, когда снижение возраста рубки использовалось в качестве «научного» обоснования увеличения расчетной лесосеки, а на деле вело к банальному перерубу, то есть к истощению ресурсов. Другое дело, если рассматривать снижение возраста рубки как элемент интенсивного ведения лесного хозяйства. Но надо иметь в виду, что со снижением возраста рубки ослабляется способность леса к естественному возобновлению. Возобновление должно быть только культурным. Кроме того, интенсивное воспроизводство лесных ресурсов в обязательном порядке предполагает проведение рубок ухода, которые, как известно, могут давать два положительных эффекта: во-первых, повышать продуктивность лесов, сокращать оборот главной рубки, увеличивать ее доходность; во-вторых, служить источником дополнительных ресурсов древесного сырья для переработки (ЦБП, плиты, топливо). Од-

нако они далеко не всегда коммерчески выгодны. Стоимость древесного сырья при интенсивном хозяйстве существенно возрастает. Требуется серьезное экономическое обоснование с учетом российской специфики (низкая продуктивность лесов, высокая стоимость дорог круглогодичного действия, относительно низкие цены на круглые лесоматериалы). Пока такого обоснования не представлено.

В республике Коми сырьевая проблема упирается в закупочные цены на круглый лес. Причем, если будет реализовываться проект развития целлюлозно-бумажного производства, то конфликт между потребителями и заготовителями на этой почве будет обостряться.

На самом деле проблема сырьевого обеспечения ЛПК для всех регионов современной России – недостаток экономически доступных ресурсов. И решить ее можно только одним путем – разработкой региональных программ эффективного освоения и воспроизводства лесов. Такие программы, будучи составной и неотъемлемой частью лесных планов субъектов РФ, могут служить инструментом для ускорения развития ЛПК.

Система лесопользования нуждается в модернизации. Необходимо усилить роль экономического анализа. Остановимся на трех ключевых вопросах: *комплексной оценке лесных ресурсов; устойчивом лесопользовании; устойчивом лесопользовании.*

Комплексная оценка ресурсов включает:

- 1) лесную таксацию (площадь, запас, породно-возрастная структура, товарность);
- 2) лесоустроительное планирование (возраст рубки, норма неистощительного пользования);

3) рентный анализ:

Устойчивое лесопользование – это эксплуатация экономически доступных ресурсов. Развернутое определение дает перечисление критериев устойчивого лесопользования:

- 1) лесозаготовка рентабельна;
- 2) деревообработка конкурентоспособна;

3) доходность лесных ресурсов долговременно не убывает;

4) лесной доход достаточен для воспроизводства лесов.

В распоряжении государства и пользователей для достижения устойчивости лесопользования имеются четыре главных инструмента:

- 1) закупочные цены на круглый лес;
- 2) транспортная организация территории;
- 3) лесные подати;
- 4) норма пользования лесом.

Устойчивое лесопользование – это такое лесопользование, результатом которого является повышение доходности ресурсов, увеличение размера экономически доступного неистощительного пользования лесом.

Содержание *экономического раздела лесного плана субъектов РФ* можно представить следующим образом.

По части освоения лесосырьевых ресурсов:

- 1) современное состояние лесопромышленного комплекса;
- 2) сценарии развития;
- 3) экономическая оценка древесных ресурсов леса;
- 4) экономически доступный размер неистощительного пользования (прогноз динамики);
- 5) развитие транспортной инфраструктуры;
- 6) строительство лесовозных дорог;
- 7) эффективность комплексного использования древесного сырья;
- 8) лесной доход и арендная плата.

По части воспроизводства лесов:

- 1) обоснование стратегии воспроизводства лесных ресурсов (сценарный подход);
- 2) программа лесохозяйственных мероприятий на 5–10-летний период;
- 3) потребность в финансовых ресурсах, лесоводственная и экономическая эффективность;
- 4) источники финансирования;
- 5) организационные схемы.

За последние 2 года удалось выполнить три проекта по сырьевому обеспечению крупных региональных лесопромышленных

комплексов на базе ЦБК. Проекты выполнены по заказу и при финансовой поддержке бизнес-структур. Сделаны первые шаги, необходима дальнейшая совместная работа.

На основе лесных планов субъектов РФ станет возможной организация сырьевых баз региональных ЛПК.

Сырьевая база – территория (множество лесхозов, лесничеств, арендных участков), обеспечивающая долговременное устойчивое обеспечение древесным сырьем лесопромышленный комплекс (существующий или проектируемый) в заданных объеме и сортиментной структуре. В задачу организации сырьевой базы входит на основе комплексной оценки ресурсов обоснование: границ (состава), транспортной инфраструктуры, нормативов строительства лесовозных дорог и порядка их финансирования, системы воспроизводства лесов. Сырьевая база может размещаться на территории одного или нескольких субъектов РФ. Методически организация сырьевой базы неотделима от формирования технологической структуры ЛПК.

При формировании границ (состава) сырьевой базы используется итерационный метод (или метод последовательного набора). По каждому первичному территориальному объекту (лесному кварталу, арендному участку, лесничеству) исчисляется стоимость сырья на складе потребителя по формуле

$S = \text{закупочная цена} + \text{транспортные расходы} - (\text{доходность ресурсов} - \text{арендная плата})$.

Объекты ранжируются по возрастанию стоимости сырья. В ранжированном ряду находится замыкающий объект, добавление которого к базе позволяет довести суммарный объем экономически доступного пользования лесом до заданной потребности в сырье. Этим методом можно решать и более общую задачу – определить зависимость стоимости сырья от уровня его концентрации и тем самым сделать возможным экономическое обоснование масштабов производства.

Все расчеты надо провести в нескольких вариантах (по сценариям). Варьировать следует закупочные цены на круглый лес (цены лесозаготовителей) и транспортную инфраструктуру (плотность транзитных транс-

портных путей). От закупочных цен зависит объем экономически доступных ресурсов. С увеличением цен растет доходность ресурсов, снижаются средние транспортные расходы. Аналогичные эффекты дает и развитие транспортной инфраструктуры. В результате: 1) оптимизируются закупочные цены, 2) оценивается экономическая эффективность строительства дополнительных транзитных путей (железных дорог, шоссе), 3) максимизируется лесной доход, 4) обосновывается арендная плата и многое другое. Устанавливается сама возможность устойчивого лесопользования, а также шаги, которые надо сделать, чтобы добиться устойчивости.

На практике сегодня популярен иной подход. Полагают, что критерием может быть интегральная прибыль ЛПК, исчисляемая по ценам на конечные продукты. В этом случае лесозаготовка – технологическое звено, передел. В расчетах принимается средняя себестоимость заготовки обезличенного кубометра древесины. Такой подход прост, но он может привести к серьезным ошибкам. Во-первых,

трудно определить среднюю себестоимость обезличенного кубометра древесины, она зависит от многих факторов, которые становятся известными только после обоснования параметров сырьевой базы. Фактические данные по действующим предприятиям мало чем могут помочь. Во-вторых, точность расчетов зависит от того, насколько арендная плата за ресурсы соответствует их реальной доходности. И в-третьих, и в-четвертых ... И, наконец, последнее и самое важное. Отбросив рыночные (мотивационные) механизмы, коими являются цены и дифференцированные платежи, нельзя эффективно управлять такой специфической сферой деятельности, как освоение и воспроизводство лесных ресурсов. Затраты будут необоснованно расти, сортиментная структура поставок не соблюдаться, лесохозяйственные регламенты нарушаться и т.д.

Библиографический список

1. Починков, С.В. Экономические основы устойчивого лесопользования. Эффективное освоение и воспроизводство лесных ресурсов / С.В. Починков. – СПб.: ПРОФИКС, 2007. – 112 с.

ВОЗМОЖНОСТИ КОНЦЕПЦИИ ВВМ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Л.А. РАМЕНСКАЯ, *асп. каф. менеджмента и ВЭД предприятий УГЛТУ*

ramen_lu@mail.ru

При определении перспективы развития лесного сектора экономики одним из наиболее часто обсуждаемых является вопрос привлечения инвестиций в отрасль. Получение требуемого объема капиталовложений – главное условие, без которого невозможно добиться нормального функционирования предприятий лесного сектора, стабилизации их финансового состояния.

На решение потенциальных инвесторов о финансировании сильное воздействие оказывает привлекательность объекта инвестирования.

Инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта формируется под совокупным воздействием отдельных частных факторов. Среди них можно выделить

как внешние (привлекательность региона, отрасли), так и внутренние (финансовое состояние, производственный потенциал, менеджмент) по отношению к хозяйствующему субъекту. Комплексный характер инвестиционной привлекательности обуславливает сложность ее количественной идентификации. Следовательно, определение методики расчета единого показателя, объединяющего много частных, может быть одним из способов оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Исходя из специфики применения данного показателя были сформулированы следующие требования к нему:

– учет факторов, значимых для различных инвесторов;

– сопоставимость показателя с ценой капитала инвестора;

– отражение показателем ожидаемой доходности инвестиций.

Методика, позволяющая получить показатель, удовлетворяющий данным требованиям, даст возможность принимать эффективные решения по созданию благоприятных условий для размещения капитала, корректировать систему распределения инвестиционных ресурсов в зависимости от степени удовлетворения инвестиционных потребностей.

Одной из концепций, которая позволяет не только дать количественную оценку инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, но и разработать рекомендации по ее повышению, является концепция управления стоимостью предприятия (VBM – Value Based Management).

VBM появилась в 80-х гг. в США в качестве защиты от так называемого недружественного поглощения, или «корпоративного рейдерства».

Из множества альтернативных целевых функций в рамках концепции VBM выбирается максимизация стоимости, которая определяется дисконтированными будущими денежными потоками. Это означает, что практически все осуществляемые хозяйствующим субъектом операции направляются на приумножение собственности, увеличение стоимости предприятия.

Изначально VBM была ориентирована на прирост стоимости акций на фондовой бирже. Тогда возникает вопрос о целесообразности использования данной концепции на предприятиях лесного сектора российской экономики, где фондовый рынок не развит, а концентрация производства в отрасли остается средней, с низким темпом роста [1].

В настоящее время инвестиционная привлекательность большинства предприятий лесного сектора экономики находится на достаточно низком уровне. Прежде всего это связано со значительным (более 80 %) износом основных фондов и неудовлетворительным финансовым состоянием большого числа хозяйствующих субъектов отрасли.

Основным источником инвестиций на предприятиях лесного сектора продолжают

оставаться собственные средства. Следовательно, владельцев предприятий также можно рассматривать в роли инвесторов, заинтересованных в наиболее эффективном вложении капитала.

Использование концепции VBM позволит выявить факторы, оказывающие сильное влияние на стоимость хозяйствующего субъекта. Это позволит обеспечить руководство предприятия информацией для принятия эффективных решений в управлении инвестиционными потоками.

В зависимости от интересов при инвестировании среди инвесторов можно выделить следующие основные группы:

- 1) государство;
- 2) банки и иные заемные инвесторы;
- 3) финансовые инвесторы;
- 4) стратегические инвесторы;
- 5) инвесторы на рынке ценных бумаг.

По количеству капиталовложений для предприятий лесного сектора экономики наибольший интерес представляют стратегические, финансовые и заемные инвесторы.

Для заемных инвесторов адекватно сформированная и растущая стоимость хозяйствующего субъекта является признаком стабильного финансового положения и свидетельством того, что предприятие способно своевременно и в полной мере вернуть заемные средства с процентами. Этот фактор очень важен для средне- и долгосрочных банковских кредитов, необходимых лесному сектору экономики.

Стратегические инвесторы извлекают доход от дополнительных эффектов, возникающих в результате «встраивания» предприятия в более масштабные бизнес-процессы инвестора [2]. Они заинтересованы в оценке всего, чем обладает хозяйствующий субъект, включая нематериальные активы.

Следовательно, стратегические инвесторы могут по показателю стоимости выделить наиболее инвестиционно привлекательное предприятие.

Финансовые инвесторы заинтересованы в последующей продаже своей доли, а значит, и в приросте стоимости компании. Для этой группы инвесторов инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта

в значительной мере определяется устойчивым ростом стоимости предприятия.

Целесообразность государственных инвестиций меньше зависит от стоимости хозяйствующего субъекта, однако в определенных случаях может являться гарантией безубыточности вложений бюджетных средств.

Для инвесторов на рынке ценных бумаг стоимость предприятия – основополагающий показатель, однако для предприятий лесного сектора капиталовложения этой группы инвесторов незначительны.

Таким образом, стоимостной подход к оценке инвестиционной привлекательности позволяет учитывать интересы различных групп инвесторов, а также собственников предприятия.

К существенным недостаткам методики VBM следует отнести высокие денежные и трудовые затраты на реализацию, которые компенсируются повышением интереса к предприятию у потенциальных инвесторов и, как следствие, привлечением заемного капитала в необходимых объемах.

Таким образом, инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта следует определять на основе оценки его стоимости.

Существует несколько подходов к оценке предприятия, включающих различные методы оценки стоимости хозяйствующего субъекта. Каждый из этих подходов имеет положительные и отрицательные качества и предполагает использование определенных показателей. Выбор подхода в значительной степени предопределяется целями оценки. Для того, чтобы добиться наибольшей точности при оценке стоимости предприятия, следует использовать два или три подхода, которые изначально базируются на разных предположениях.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на сопоставлении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых доступна достоверная информация о недавних сделках купли-продажи. Сравнительный подход обычно используется с затратным либо доходным подходами.

Для предприятий лесного сектора данный подход трудно применим, поскольку

отсутствует достоверная информация о суммах сделки и финансовых показателях конкурентов.

Затратный подход включает методы оценки, основанные на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта с учетом его износа. Исследование предприятия осуществляется исходя из величины тех активов и обязательств, которые приобретены им за период функционирования на основе принципа замещения.

Затратный подход применяется в том случае, когда предприятие не приносит устойчивого положительного денежного потока либо предполагается, что хозяйствующий субъект будет ликвидирован.

Доходный подход представляет собой совокупность методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Исследование осуществляется на основе доходов хозяйствующего субъекта, которые получает собственник от владения предприятием. Применение методов доходного подхода является обязательным в случае оценки хозяйствующего субъекта, работающего с прибылью.

Применение доходного подхода к оценке хозяйствующих субъектов будет эффективно для предприятий целлюлозно-бумажной и фанерной промышленности.

Далее рассматриваются методы доходного подхода и сделаны выводы о возможности их реализации на предприятиях лесного сектора экономики.

Метод капитализации дохода (Single-Period Capitalization Method, SPCM) применяется в случае, если денежные потоки предприятия стабильны и эксперт не имеет возможности обоснованно выделить факторы, влияющие на величину выбранного показателя дохода в будущем, и выразить в стоимостном выражении влияние выделенных факторов на величину выбранного показателя дохода [2].

Метод дисконтированных будущих доходов применяется в том случае, когда будущие денежные потоки компании нестабильны и существует возможность обоснованно прогнозировать изменение денежных потоков в будущем. Использование в качестве

Расчет чистого денежного потока на инвестированный капитал

Математический символ	Составляющая
+	Операционная прибыль после уплаты налога на прибыль (NOPLAT)
+	Неденежные списания расходов (амортизация, износ)
-	Капиталовложения (внеоборотные операционные активы)
+ либо -	Рост (-) или снижение (+) неденежного оборотного капитала
=	Чистый денежный поток на инвестированный капитал

данного показателя чистого денежного потока на инвестированный капитал будет наиболее эффективным.

Чистый денежный поток отражает конечную сумму средств, доступных для инвестора. Создание стоимости хозяйствующего субъекта может быть определено как скорректированный на риск свободный денежный поток.

При расчете денежного потока на инвестированный капитал не производится разделение источников капитала на собственные и заемные средства, поскольку в данном случае не имеет значения, за счет каких источников получен доход (табл. 1) [2, 6].

При прогнозировании денежных потоков обычно разрабатывают три варианта развития предприятия – наиболее вероятный, пессимистичный и оптимистичный. После того, как спрогнозированы денежные потоки, необходимо определить издержки на привлечение капитала (ставку дисконтирования). Для оценки собственных средств обычно используются следующие способы:

- метод средневзвешенных затрат на капитал (WACC);
- модель оценки капитальных активов (CAPM);
- модифицированная модель оценки капитальных активов (MCAPM);
- метод кумулятивных построений.

Наиболее целесообразно использование метода средневзвешенных затрат на капитал.

Метод средневзвешенных затрат на капитал (WACC) может использоваться в качестве оценки стоимости как собственного, так и заемного капитала [2, 3, 5].

Показатель рассчитывается следующим образом:

$$WACC = \sum_{j=1}^n k_j \cdot d_j, \quad (1)$$

где k_j – цена j -го источника средств;

d_j – удельный вес j -го источника средств в общей их сумме.

В организациях, не являющихся акционерными, некоторым аналогом показателя WACC является уровень издержек производства и обращения в процентах к общей сумме авансированного капитала [3].

Для предприятий лесного сектора сложность представляет определение величины стоимости собственного капитала в общей стоимости хозяйствующего субъекта, поскольку большинство из них не являются публичными и не знают рыночной стоимости. В качестве одного из методов решения может быть использован метод итераций, цель которого определить долю рыночного капитала с учетом рыночной капитализации.

Формула стоимости хозяйствующего субъекта

$$PV = \frac{r_1}{(1+d)^1} + \frac{r_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{r_n}{(1+d)^n} + K, \quad (2)$$

где PV – текущая стоимость предприятия;

r_n – чистый денежный поток на инвестированный капитал за периоды, без учета роста в следующем году (n -горизонт прогнозирования);

d – ставка дисконтирования (в данном случае – WACC);

K – стоимость реверсии (стоимость предприятия в постпрогнозный период).

Стоимость реверсии следует определять формулой, которая использует факторы стоимости, поскольку она более показательна для понимания источников стоимости

$$K = \frac{NOPLAT \times (1-g/ROIC) \times \frac{1}{(1+d)^n}}{(d-g)^n}, \quad (3)$$

где NOPLAT – прибыль от основной деятельности за вычетом налога на прибыль;

g – предполагаемый долгосрочный стабильный темп роста;

ROIC – рентабельность инвестированного капитала (рассчитывается как отношение величины прибыли к объему вложенного капитала).

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора экономики применение этого метода наиболее оправдано, поскольку стоимость предприятия, полученная данным методом, удовлетворяет требованиям к показателю инвестиционной привлекательности, которые были изложены выше.

Далее кратко охарактеризованы методы затратного подхода и границы их применения.

Метод чистых активов применяется в случае, когда дальнейшее функционирование предприятия сомнений не вызывает, однако доход не велик, а хозяйствующий субъект обладает большими производственными мощностями. В рамках данного метода проводятся следующие мероприятия [2]:

1. Анализ управленческого баланса на дату оценки.
2. Сбор информации о рыночной стоимости активов и обязательств предприятия.
3. Определение рыночной стоимости.
4. Определение стоимости хозяйствующего субъекта как разницы между суммарными стоимостями его активов и обязательств.

Использование данного метода требует глубокого знания особенностей ведения управленческого учета на данном предприятии. Данный метод может использоваться как дополнение к методу дисконтированных будущих доходов.

Метод ликвидационной стоимости применяется в случае, когда у эксперта имеются сомнения относительно функционирования предприятия в будущем. Ликвидационная стоимость рассчитывается при процедуре банкротства.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора, за исключением проектов с высоким уровнем риска, применение данного метода нецелесообразно.

Рассмотренные рекомендации не только позволяют сформировать адекватную оценку

стоимости предприятий лесного сектора экономики, но и позволят менеджменту принимать стратегические и тактические решения, направленные на повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Согласно концепции управления стоимостью привлекательным будет считаться только то предприятие, которое обеспечит такую отдачу от инвестированного капитала из внутренних или внешних источников, которая превысит затраты на привлечение капитала, то есть предприятие, увеличившее свою стоимость. В том случае, если общая стоимость хозяйствующего субъекта не изменяется или снижается, привлекательным для инвестирования данный объект являться не будет.

Осуществленный таким образом мониторинг инвестиционной привлекательности позволит не только определить проблемные участки в формировании условий активизации инвестиционных процессов на предприятии, но и выявить вероятные изменения в экономическом потенциале предприятия и минимизировать вероятность разрушения стоимости хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Бойко, И.П. Процессы концентрации производства в промышленности РФ: оценка уровня и динамики / И.П. Бойко // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Сер. 5. – Вып. 5. – 2005. – С. 103.
2. Волков, А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А.С. Волков, М.М. Куликов, А.А. Марченко. – М.: Вершина, 2007. – 304 с.
3. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 144 с.
4. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
5. Лещенко, М. Анализ инвестиционной привлекательности компаний / М.: Лещенко // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 14(197). – С. 62–64; № 15(198). – С. 56–58.
6. Липсиц, И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Косов. Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Магистр, 2007. – 308 с.
7. Оценка бизнеса (предприятия): учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Интерреклама, 2003. – 544 с.
8. Теплова, Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА СТРАНЫ

Н.В. РЫБКО, *асп. каф. финансов МГУЛ*

caf-fin@mgul.ac.ru

На долю России приходится более 20 % мировых запасов древесины, что позволяет ей занимать первую строчку в списке стран, формирующих мировую структуру лесного фонда. При этом доля России в мировом объеме производства не превышает 5 %, что не соответствует сырьевым возможностям страны.

Согласно данным, представленным в отчете о лесных аукционах по продаже древесины на корню по Рослесхозу за III квартал 2007 г., опубликованном на сайте Федерального агентства лесного хозяйства, объем проданной на аукционах древесины по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. увеличился на 1 млн м³ (8,3 %), при этом аукционная цена за 1 м³ возросла на 11 руб.

Таким образом, средняя цена древесины, проданной лесозаготовителям «на корню» в течение первых трех кварталов 2007 г., составляет примерно 54 руб. за м³. При этом оценочная минимальная стоимость устойчивого лесного хозяйства – той его части, которая связана с использованием, охраной и воспроизводством древесных ресурсов (включая охрану лесов от незаконных рубок, лесоустройство, отвод и таксацию лесосек, лесовосстановление, уход за молодняками, а также административные расходы) составляет в пересчете на кубометр разрешенной заготовки древесины около 100–120 руб. (по данным Гринпис России).

Следствием сложившейся ситуации, когда реальная стоимость продаваемой древесины занижена в несколько раз, является недостаток средств для компенсации расходов государства на ведение устойчивого лесного хозяйства и обеспечение необходимой охраны лесов.

Основная проблема заключается в том, что в нынешней системе лесопользования отсутствует прямая связь между доходами от лесопользования и финансированием лесного хозяйства. Лесопользование в России носит экстенсивный характер, то есть сырьем

отрасль обеспечивается за счет постоянного расширения зоны заготовки древесины, а не за счет лесовыращивания. Такой характер лесопользования (и соответствующее ему управление лесами) ведет к тому, что с каждым годом затраты лесопромышленных предприятий на обеспечение древесным сырьем растут.

Россия все еще остается мировым лидером по объемам вывозимой необработанной древесины. По данным ФТС России на декабрь 2007 г. этот показатель составил 42 193,5 тыс. т (3 497,3 млн долл.). Причем, при общем росте поставок на экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий на 28,5 %, стоимостной объем леса круглого в январе-октябре 2007 г. по сравнению с январем-октябрем 2006 г. увеличился на 28,3 %, пиломатериалов – на 44,9 %, фанеры – на 31,2 %, целлюлозы – на 25,5 %.

В общем неплохая картина омрачается, если сравнить валютную выручку российского ЛПК с аналогичным показателем стран с развитым лесным сектором. Так, общий объем запаса древесины в Канаде более чем в 1,5 раза ниже российского, а вот валютная выручка от реализации продукции лесной промышленности в шесть раз выше. Основная проблема России – в неэффективном использовании лесных ресурсов, иными словами, в достаточно низких показателях по глубокой переработке древесины.

По прогнозам некоторых западных аналитиков наиболее благоприятный период для развития европейской лесопильной промышленности подходит к концу. Причина в том, что рынок Европы переполнен древесиной, заготовленной после разборки поврежденных ураганами лесов, пишет Nordic Family Forestry. Предполагается, что 2008 г. будет для деревообрабатывающих отраслей промышленности менее прибыльным, чем предыдущие годы. Это связано с падением объемов строительства в США и вынужденным переключением поставок пиломатери-

алов на рынки Европы и Японии. Накопительные объемы закупок пиломатериалов в прошлые годы подошли к концу. На складах и лесопильных предприятиях Европы накопились значительные запасы продукции.

В случае застоя в европейской лесопильной отрасли Россия рискует оказаться в ситуации, когда круглый лес будет уходить за границу просто за копейки. До недавнего времени растущие затраты российских предприятий деревообработки компенсировались ростом цен на их продукцию. Сейчас ситуация коренным образом меняется: расходы продолжают расти, доходы же, наоборот, будут сокращаться. Это неизбежно повлечет ряд негативных последствий в области лесоправления и лесного хозяйства.

Решение напрашивается само: необходимо коренным образом менять структуру экспорта лесной продукции в пользу продуктов глубокой переработки. Сейчас рост эффективности экспорта сдерживается прежде всего низкой конкурентоспособностью российских лесных товаров. Они уступают аналогичной продукции конкурентов по качеству, потребительским свойствам, упаковке, экологическим показателям и другим критериям. Лесобумажная продукция из России, как правило, не специфицирована под конкретные рынки и для конкретных потребителей.

Проблема серьезная, требующая решения на государственном уровне. Действующее на сегодняшний день законодательство требует доработки и корректировки, в том числе за счет внедрения более адекватных реальным обстоятельствам законов. И второе, необходимо развитие инфраструктуры – дорожной, энергетической и другой. Именно экономическая доступность части лесной сырьевой базы крайне негативно отразилась на развитии отечественного ЛПК.

Необходимо также обратить внимание на растущие потребности восточных стран, в частности Китая. По данным доклада «Производство и потребление лесоматериалов в Китае до 2010г.», подготовленного китайскими специалистами в рамках выполнения международного проекта МОТД, дефицит круглого леса в Китае, покрываемый за счет импорта в 2010 г., составит 64,4 млн м³, пи-

ломатериалов – 9,2 млн м³, фанеры и шпона – 14,4 млн м³, целлюлозы – 8,4 млн т., бумаги и картона – 37,5 млн т.

В Японии прогнозируемый спрос на импортируемый круглый лес оценивается в объеме 18–25 млн м³, на пиломатериалы 10–15 млн м³, на листовые древесные материалы 7–10 млн м³.

Повышение конкурентоспособности российских лесопроизводителей требует коррекции таможенной политики государства за счет значительного снижения или полной отмены пошлин на импортируемое производственное оборудование, непроизводимое в России. По некоторым данным, в настоящее время 60–80 % предприятий нуждаются в срочной модернизации оборудования. Произвести полную замену практически невозможно, и дело тут не только в нехватке свободных средств. Отечественное лесомашиностроение не производит оборудование для ЛПК в достаточном количестве и в полном ассортименте. В результате большую часть оборудования предприятия закупают за рубежом.

Необходима и одновременная поддержка системы лизинга техники для лесозаготовок, и создание налоговых льгот для отечественных машиностроительных корпораций, развивающих совместные проекты с ведущими иностранными фирмами-производителями специализированного оборудования для лесного комплекса. Важным шагом, способствующим техническому перевооружению отечественных лесопромышленников, может стать разработка государственной программы субсидирования процентных платежей по целевым кредитам для приобретения оборудования.

Следует затронуть и такую тему, как незаконные вырубki лесов. В настоящее время браконьерство достигло масштабов, вполне сопоставимых с деятельностью крупных лесозаготовительных компаний, и по некоторым оценкам, представленным в интернете, контрабанда древесины составляет около 30 % сверх объемов легального российского экспорта необработанных лесоматериалов. В сопредельных с Россией районах Китая возник целый комплекс лесоперерабатывающих предприятий, ориентированных на кон-

трабанду как на основной источник сырья. Вынужденная конкуренция с нелегальным лесным бизнесом резко ограничивает возможности для развития законно существующих лесопромышленных предприятий. Без четкой и скоординированной работы правоохранительных органов и таможни переломить сложившуюся ситуацию невозможно.

Между тем российский лесопромышленный комплекс обладает значительным потенциалом развития и прежде всего за счет объективно складывающихся конкурентных преимуществ:

- наличием значительных запасов древесного сырья, в котором доля хвойных пород занимает более 2/3 от общего запаса спелых насаждений;

- низкой стоимостью леса на корню, составляющей в среднем 57 руб. на 1 м³;

- наличием квалифицированного персонала и невысоким уровнем его оплаты;

- удобным географическим положением относительно рынков Западной Европы и Юго-Восточной Азии;

- динамично развивающимся спросом на высококачественную лесобумажную продукцию, в том числе под реализацию приоритетных национальных проектов.

Было бы непростительной ошибкой не воспользоваться этими преимуществами. Но вместе с тем надо понимать, что они не могут быть реализованы автоматически, при наличии в лесном секторе более 30 тыс. автономных хозяйствующих субъектов и около 10 тыс. экспортеров лесоматериалов.

Объем реализации таких компаний, как «Нойзидлер Сыктывкар» и ГК «Титан», приближается к полумиллиардному рублежу. Годовой оборот компаний «Светогорск», «Волга», «Кондопога», «Соликамскбумпром» превысил 200 млн долл. Отсюда можно сделать вывод, что наиболее крупными и эффективными предприятиями в ЛПК являются интегрированные структуры на основе целлюлозно-бумажных комбинатов.

Поэтому основной объем финансовых ресурсов, согласно проекту концепции федеральной целевой программы «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоение новых лесных массивов на пери-

од до 2015 г.», предполагается направить на строительство целлюлозно-бумажных предприятий. Строительство должно осуществляться на основе частно-государственного партнерства, когда за счет средств федерального бюджета создается энергетическая, дорожная и инженерная инфраструктура, а непосредственно строительство осуществляют частные компании.

Кроме того, по данным ФАО ООН, объемом торговли деревянной мебелью составил в 2002г. 36,5 млрд долл. США. Крупнейшими импортерами деревянной мебели являются США, Германия, Великобритания, Франция и Япония, на долю которых приходится 62 % мирового импорта деревянной мебели. В этом сегменте рынка динамично развиваются торговля деревянными деталями мебели, объем продаж которых в 2002 г. составил 5 млрд долл. США, и по прогнозам специалистов в ближайшие годы в мировой торговле мебелью будут также наблюдаться высокие темпы роста. У Российской Федерации имеются хорошие перспективы поставок деревянных мебельных деталей на этот рынок.

Сегодняшнее состояние отрасли диктует необходимость выбора интенсивного пути развития. К 2015 г. предполагается увеличить объем промышленной продукции до 1085 млрд руб. Прибыль от реализации продукции планируется в сумме до 111 млрд руб., а поступление налогов бюджетную систему – до 176,8 млрд руб.

Возможно, стоит обратить внимание на опыт развитых лесных держав по совершенствованию лесного сектора. К примеру, Норвегия первой из стран Северной Европы начала экспорт лесоматериалов в Западную Европу и прежде всего в Великобританию. Однако хищническая вырубка лесов, особенно в западных и южных районах страны, резко сократила их ареалы. В связи с растущей конкуренцией со стороны более богатых древесиной Швеции и Финляндии Норвегия постепенно стала перестраиваться на производство более ценной продукции – механической древесной массы, целлюлозы, картона и бумаги. И теперь целлюлозно-бумажное производство – одна из основных отраслей международной производственной специа-

лизации страны. Обобщая вышесказанное, можно выделить следующие факторы, сдерживающие или отрицательно влияющие на развитие лесного сектора России:

- отсутствие в достаточном количестве дорог постоянного действия для освоения периферийного лесосечного фонда;
- недостаточная работа по созданию инвестиционной привлекательности проектов по освоению лесных ресурсов;
- отставание инвентаризации лесосечного фонда от нормативных требований лесоустройства, необходимость повышения качества лесостроительных работ и информативного обеспечения лесопользователя;
- нехватка мощностей по глубокой переработке древесного сырья, лесопилению и деревообработке;
- некомплексный подход к освоению сырьевых ресурсов, крайне низкий уровень использования отходов в лесопромышленном комплексе;
- отсутствие единой программы подготовки и переподготовки кадров для лесопромышленного комплекса с соответствующей материально-технической базой.

Основными целями развития лесной промышленности являются:

- развитие мощностей по глубокой переработке древесины, в первую очередь низкокачественной древесины (балансы хвойные и лиственные низких сортов, технологические и топливные дрова, тонкомерная древесина) и древесных отходов для производства целлюлозы, бумаги, картона, плит, клееных древесных изделий, различных видов биотоплива из древесины и т.д.;
- вовлечение в хозяйственный оборот экономически и транспортно недоступной части сырьевых ресурсов путем решения проблемы строительства дорог;
- развитие отечественного лесного машиностроения;
- повышение эффективности использования сырья и топлива за счет введения в действие ресурсосберегающих технологий;
- полное удовлетворение потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции отечественного производства;

– координация работы по лесопользованию и контролю за законностью поступления древесного сырья и лесобумажной продукции на внутренние и внешние рынки;

- совершенствование и развитие внешнеторговой деятельности;
- ориентация на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью;
- поэтапная интеграция России в мировой рынок лесобумажной продукции;
- подготовка и переподготовка кадров для лесопромышленного комплекса и, в первую очередь, квалифицированных рабочих, умеющих не только управлять техникой нового поколения, но знающих технологии лесозаготовок, вопросы лесовосстановления, содержания и эксплуатации дорог, сертификации лесопромышленного и лесопользования, охраны окружающей среды.

Определенная работа по реализации названных целей уже ведется. Так распоряжением Правительства РФ № 1847-р от 18.12.2007 г. создан постоянно действующий Совет по развитию лесопромышленного комплекса. В начале декабря 2007 г. прошла 9-я Международная специализированная выставка-ярмарка лесопромышленности, машин, оборудования и материалов для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности «WOODEX / Лестехпродукция – 2007».

По количеству нового оборудования для деревообрабатывающих и мебельных предприятий она заметно опередила конкурентов, полностью оправдав звание ведущей выставки по деревообработке в России. По сравнению с 2006 г. площадь экспозиции выросла более чем на треть и составила 28 000 м². В выставке приняли участие 400 компаний из 25 стран мира. С новинками познакомились 15 000 посетителей-специалистов из 20 регионов России. Выставка подтвердила – будущее российского ЛПК за высокими технологиями и экологически чистыми лесными предприятиями.

Россия занимает уникальное положение обладателя огромных лесных богатств и при созидательной постановке дела, притоке масштабных инвестиций ситуация может радикально измениться в лучшую сторону.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ КОНФЛИКТЫ И PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛПК: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ

К.О. СТАРОВЕРОВА, доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук

caf-mim@mgul.ac.ru

Поддержание взаимосвязей с целевыми группами организации, именуемое PR (от английского «public relations» – «связи с общественностью»), является необходимой частью деятельности любого современного предприятия. Основной функцией PR является установление и поддержание коммуникаций между компанией и ее общественностью (партнерами, клиентами, персоналом, инвесторами, государственными структурами) для более эффективного достижения целей организации. В данной статье рассматриваются вопросы взаимовлияния процессов управления коммуникациями (функция Public Relations) и воздействия на организационные конфликты (функция менеджмента).

Организационно-управленческий конфликт – это конфликт между членами организации, руководителями и исполнителями, образующимися в ее составе первичными группами, между различными подразделениями в данной системе управления по поводу целей, методов и средств управленческой и организационной деятельности, а также ее результатов и социальных последствий.

Сам термин «управление конфликтом» можно определить двояко. Во-первых, управление конфликтом понимается как воздействие на сам процесс, течение конфликта, его урегулирование или разрешение, минимизация последствий, а также предупреждение возможных будущих проблемных ситуаций. Во-вторых, управление конфликтом можно понимать как воздействие с помощью конфликта на какой-либо объект с целью достижения желаемых результатов. В этом случае сам конфликт рассматривается не как объект, а как инструмент управления.

В современной конфликтологической теории, менеджменте, кризисном PR исследуются как управление процессом конфликта, так и управление с помощью конфликта. В последнем случае конфликт является средством воздействия на какой-либо объект

(организацию, личность) в желательном направлении.

Говоря об управлении с помощью конфликта нужно иметь в виду, что конфликты подразделяются на конструктивные и деструктивные. Первые несут позитивный потенциал, вторые же наносят вред участвующим сторонам. С этой точки зрения управление с помощью создания конфликта подразумевает стимулирование конструктивного, функционального конфликта, минимизацию негативных последствий для организации и оппонентов.

Концепция управления организацией с помощью конфликта базируется на теории Л. Козера, исследовавшего позитивные функции социальных конфликтов. Основываясь на его работе «Функции социального конфликта» [1], а также на трудах отечественных и зарубежных теоретиков менеджмента, можно назвать следующие положительные функции организационного конфликта:

1. Сохранение групповых отношений за счет обеспечения выхода эмоциям, разрядка напряженности между конфликтующими сторонами

2. Обеспечение стабильности организации в целом за счет множественности внутриорганизационных конфликтов, препятствующей образованию «единого фронта» и расколу организации

3. Установление взаимоотношений между конфликтующими сторонами в процессе конфликта. Конфликт представляется одним из способов узнать другого человека, тем самым закладывая основу для других форм взаимодействия.

4. Стимулирование выработки новых правил и норм. Конфликт может порождать ситуации, не предусмотренные существующими организационными правилами или нормами и таким образом влиять на их создание. Кроме того, конфликт способствует осознанию конфликтующими сторонами и членами организации в целом норм и правил,

бездействовавших до возникновения данного конфликта.

5. Получение информации об организационных проблемах.

6. Получение новой информации об оппоненте, диагностика его возможностей, прояснение силовых позиций.

7. Усиление сплоченности внутри конфликтующих групп.

8. Стимулирование к изменению и развитию как организации в целом, так и к самоизменению и саморазвитию отдельных ее членов.

9. Снятие синдрома покорности у подчиненных.

Перечисленные функции позволяют сделать вывод о том, что сам по себе конфликт может являться одним из инструментов управления организацией, а также ее взаимоотношениями с внешним окружением.

Исходя из вышесказанного, мы полагаем, что с точки зрения PR функционально конфликт может быть использован:

1) как средство для установления новых взаимоотношений с целевыми группами, инструмент создания новых информационных каналов;

2) как средство интенсификации уже имеющихся коммуникационных потоков между организацией и общественностью;

3) как инструмент устранения нежелательных каналов информации, взаимосвязей и взаимоотношений;

4) как средство воздействия на имидж компании в глазах целевых групп (конструктивное разрешение проблемной ситуации, использование легитимных, морально одобренных методов урегулирования могут позитивно повлиять на восприятие компании ее целевыми группами). Кроме того, с помощью генерирования новых правил и норм конфликт может изменить существующую корпоративную культуру, от которой во многом зависит отношение к компании общественности и персонала.

Исходя из значимости конфликтов для жизнедеятельности организации, а также возможности их использования в целях PR перед руководством предприятий возникает проблема, во-первых, направления существующих

конфликтов в конструктивное русло, а во-вторых, стимулирования, создания определенных проблемных ситуаций. Используемые при этом методы могут быть достаточно разнообразны, среди них [4]:

– вывод сообщений за пределы традиционных каналов;

– резкое увеличение объемов информации. Это заставляет подчиненных отбирать необходимую информацию, создает неопределенность;

– уменьшение объемов информации, также стимулирующее нервозность, неопределенность;

– передача неясной или угрожающей информации;

– изменение содержания деятельности;

– изменение выполняемых задач;

– реформирование всей организации или отдельных ее участков.

Среди вышперечисленных методов влияния на возникновение и протекание конфликтов наиболее часто используются те, которые связаны с манипулированием информационными каналами. Это определяет широкие возможности использования технологий PR в стимулировании конфликтов.

Определив важность конструктивных организационных конфликтов и использования средств PR для управления организацией с помощью конфликта, можно рассмотреть использование коммуникационных каналов в процессе управления самим процессом конфликта.

Любой социальный конфликт структурно подразделяется на ряд компонентов, к которым обычно относят субъекты конфликта, взаимоотношения между ними, а также тот предмет, по поводу которого он складывается. Среди структурных составляющих нередко называют и состояние окружающей среды, в которой конфликт возникает и развивается [2].

Используя средства и технологии PR, манипулируя коммуникационными каналами, руководство предприятия может воздействовать в наибольшей степени на такие структурные составляющие любого конфликта, как его субъекты и состояние окружающей среды, тем самым управляя конфликтной ситуацией, добиваясь ее эскалации или деэскалации.

Решимость сторон участвовать в конфликтном противоборстве и характер их требований, их готовность нести издержки ради достижения поставленных целей во многом определяется ресурсным потенциалом субъектов конфликта, частью которого является имеющаяся у них информация.

С проблемой ресурсов связан и такой показатель, как сила конфликтующих сторон. Современные исследователи среди прочих компонентов определяют силу участников и как обладание знаниями, содействующими решению вызвавшей конфликт проблемы. Из сказанного следует, что степень влияния оппонентов на исход конфликта зависит от степени достоверности и полноты информации, необходимой сторонам для его разрешения.

Обладание информацией влияет также на выбор или корректировку линии поведения оппонентов в конфликте. Важными с этой точки зрения являются сведения:

- о качественных и количественных характеристиках другой стороны, любых изменениях этих характеристик;
- о любых изменениях предмета конфликта;
- о возможных последствиях своих действий;
- о внешней социальной среде, общественном мнении по поводу конфликта.

Опосредованным механизмом влияния на развертывание организационного конфликта является информационное воздействие на внешнюю социальную среду. Известно, что позиция, действия стороны в конфликте нуждаются в обосновании, оправдании как в собственных глазах, так и в глазах окружения. Влияние внешней социальной среды сказывается на формировании целей и стратегии конфликтного поведения и происходит прежде всего через сложившиеся стандарты в оценках социальных ситуаций, модели решения проблем. Таким образом, выбор методов и средств конфликтного поведения во многом зависит от признания их легитимности, а также одобрения (порицания) со стороны общественности. Конфликтологи особо подчеркивают роль СМИ в освещении социальных конфликтов. В одних случаях они могут стимулировать эскалацию конфликта, в другом – содействовать

урегулированию спорного вопроса [2]. Так, в случае трудового конфликта, принявшего форму забастовки, показ массовой демонстрации, как правило, способствует поддержке демонстрантов широкими слоями населения, усилению их позиции и успеху в решении определенной проблемы. Из сказанного следует, что службы PR организации могут влиять на развитие конфликта, с одной стороны, информируя о его протекании общественность и создавая определенное общественное мнение, а с другой стороны, донося это мнение до конфликтующих сторон.

Таким образом, стратегии поведения конфликтующих сторон зависят среди прочего от степени их информированности. В этом один из рычагов управления организационным конфликтом. Блокируя или открывая коммуникационные каналы, информируя или дезинформируя оппонентов, можно оказывать влияние на соотношение сил участников, выбор методов и средств конфликтного поведения, таким образом направляя конфликт в конструктивное, выгодное для организации русло.

В заключение нельзя не сказать о предотвращении деструктивных внутриорганизационных конфликтов методами PR. Исходя из того, что неудовлетворительные коммуникации являются одной из наиболее частых причин проблемных ситуаций, своевременное и по возможности полное информирование работников может частично предотвратить конфликты. Такое информирование особенно важно:

- при персональных перестановках;
- при изменениях, затрагивающих рабочие места;
- при мероприятиях, проводимых крупнейшими конкурентами, которые могут повлиять на перспективы развития фирмы;
- в ситуации, когда собственная организация оказывается в центре всеобщего внимания [3].

Не менее важным для предотвращения конфликтов является и организация восходящих коммуникаций, диагностика возможных проблем на основе информации, полученной от персонала компании с помощью бесед, опросов, использования специальных оценочных методик (таких, например, как методика диагностики уровня социальной напряженности).

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Существует взаимосвязь между технологиями PR и управлением организационными конфликтами. С одной стороны, функциональный организационный конфликт можно рассматривать как один из инструментов PR. Организационный конфликт позволяет влиять на коммуникационные каналы, связывающие организацию с общественностью, а также на имидж и корпоративную культуру предприятия. С другой стороны, средства и технологии PR могут быть с успехом использованы менеджментом в процессе управления конфликтами. Своевременное информирование целевых групп помогает предотвратить конфликт, манипули-

рование коммуникационными каналами может повлиять на процесс его эскалации или деэскалации, а также предопределить победу или поражение одной из сторон.

Библиографический список

1. Козер, Л. Функции социального конфликта: Пер. с англ. / Л. Козер – М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000. – 208 с.
2. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования). – М.: Эдиториал УРСС, 2000. – 344 с.
3. Чумиков, А. Сплотить или расколоть — вот в чем вопрос! / А. Чумиков // Торговая газета № 129, 130, 11 ноября 1993, (приложение «Меркурий», № 155. С. 7).
4. Robbins S.P. The administrative process. 2-nd edition. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980. – 462 p.

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫМИ СИТУАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛПК

К.О. СТАРОВЕРОВА, *доц. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ, канд. экон. наук*

caf-mim@mgul.ac.ru

Управление возникающими на предприятии лесопромышленного комплекса конфликтами – их предотвращение, анализ, разрешение, минимизация негативных последствий – является неотъемлемой частью профессиональной деятельности руководителя любого ранга.

Воздействие на конфликт как вид управленческого труда в каждом случае зависит от конкретной ситуации, включающей совокупность определенных условий. Данное положение вытекает из господствующего в настоящий момент понимания менеджмента как многопланового, комплексного и изменяющегося явления, связанного множеством нитей с внутренним и внешним окружением организации. Таким образом можно с уверенностью утверждать, что в принципе невозможно изобрести универсальный «рецепт» действия в конфликтной ситуации, используя который менеджер мог бы эффективно воздействовать на все возникающие в организации конфликты. Однако, с нашей точки зрения, на основе анализа теоретических положений конфликтологии, менеджмента, социологии, психологии и других смежных наук становится возмож-

ной разработка общей методики выделения условий, необходимых для ориентации руководителя в конфликтной ситуации и выбора линии поведения в ней. Данное положение реализуется за счет формулирования принципов (инвариантов) профессионального подхода менеджера к управлению конфликтами на предприятии ЛПК, опора на которые дает возможность руководителю в каждой конкретной управленческой ситуации самостоятельно строить ориентировочную основу деятельности по воздействию на конфликт (ориентировочной основой в психологии называется система условий, на которую опирается человек при выполнении действия).

Учет руководителем данных инвариантов, с нашей точки зрения, обеспечивает эффективность управления конфликтами на предприятиях ЛПК, критерием которой является соответствие управленческих воздействий на конфликт общеорганизационным целям. Такое понимание критерия успешности деятельности управленца следует из сущности самого менеджмента как процесса осуществления действий по формированию и использованию ресурсов организации для достижения целей.

Кратко охарактеризуем выделенные принципы.

Первоначальным ориентиром руководителя при рассмотрении конфликта на предприятии является принцип позитивного отношения к конфликту. Ориентация на данный принцип определяет задачи менеджера в области предупреждения конфликтов и их разрешения, направляя его усилия на предотвращение лишь деструктивных для организации конфликтов, а также на извлечение максимальной выгоды из возникшего конфликта для участников и организации в целом. Кроме того, понимание функционального значения конфликтных ситуаций расширяет диапазон используемых менеджером предприятия ЛПК инструментов воздействия на организацию вследствие включения такого средства, как конфликт. Таким образом, сам термин «управление конфликтом» получает новое значение. Если в первом случае управление конфликтом понимается как влияние на сам процесс, течение конфликта, то во втором его можно рассматривать как воздействие с помощью конфликта на какой-либо объект с целью достижения желаемых результатов. В этом случае сам конфликт рассматривается как инструмент управления. Такая постановка вопроса ставит перед менеджером предприятия ЛПК проблему стимулирования конфликтов, обладающих необходимыми с точки зрения организации характеристиками и способствующими достижению определенных целей.

Не менее важен для руководителя принцип структурного и динамического анализа конфликта. Его выделение как инвариантного необходимо, так как согласно теории конфликта, эффективное управление им возможно только в случае правильного определения основных структурных составляющих конфликтной ситуации, а также динамики ее развития.

К основным структурным составляющим любого конфликта, как правило, относятся субъекты конфликта, взаимоотношения между ними, предмет, по поводу которого он складывается, а также состояние окружающей среды, в которой конфликт возникает и развивается.

Субъекты конфликта порождают своими действиями сам конфликт, определяют его

направленность и остроту, течение и изменение. Рассматривая взаимоотношения сторон, исследователи наибольшее значение придают характеру их взаимодействия и взаимозависимости, от которых также зависят развитие и острота конфликта. Объекты и предметы возникающих в социуме конфликтов в каждом случае различны, но в наиболее обобщенном виде к ним относят ресурсы, статус и ценности.

Учет состояния внешней среды как структурной характеристики конфликта необходим, так как она:

1) влияет на формирование целей и стратегии конфликтного поведения через сложившиеся стандарты в оценках социальных ситуаций, стили анализа, модели решения проблем, способы принятия решений;

2) влияет на степень институализации любого конфликта.

Рассмотрение динамики конфликта предполагает изучение предшествующей конфликтной ситуации, самого конфликтного взаимодействия и стадии завершения конфликта.

Отметим, что принимая принцип структурного и динамического анализа за основу подхода к конфликтной ситуации, менеджер опирается на базовые свойства и отношения, лежащие в основе всего многообразия частных конфликтов.

Еще одним принципом построения ориентировочной основы деятельности по управлению конфликтами является рассмотрение любых действий руководителя с точки зрения дихотомии «индивид-организация». Исходя из этого принципа, вся работа менеджера по воздействию на конфликт предполагает учет двух взаимосвязанных факторов: целей и характеристик предприятия ЛПК в целом и качеств составляющих его индивидов как основного элемента организации. Данный инвариант базируется на современной концепции менеджмента, рассматривающей управление организацией как воздействие на процессы и воздействие на людей, а точнее, управление процессами через управление людьми.

Механизм раскрытия данного принципа можно проиллюстрировать фактически на любой составляющей деятельности менеджера по управлению конфликтом.

Так, проанализировав называемые в различных научных и учебных публикациях причины организационных конфликтов, мы пришли к выводу, что все они в принципе могут быть сведены к двум крупным блокам:

1) причины конфликтов, вызванные несовершенством различных организационных подсистем;

2) причины конфликтов, связанные с индивидуальными характеристиками и конкретными действиями персонала организации.

Аналогичным образом названный инвариант составляет основу выбора стратегии действий по управлению конфликтными ситуациями, профилактике конфликтов, анализу их последствий. Подтверждение того, что принцип «индивид-организация» действительно реализуется в названных видах деятельности, можно найти в работах по конфликтологии и менеджменту, приводящих конкретные перечни последствий конфликтов, способов их профилактики и т.д.

Принцип «вариативности» заключается в рассмотрении любой из характеристик конфликта и своего поведения в нем как одной из альтернативных возможностей. На основании анализа теоретических положений конфликтологии можно утверждать, что эффективное управление конфликтной ситуацией предполагает отношение к конфликту как к одной из альтернатив достижения целей; подразумевает поиск и анализ максимально возможного числа причин и последствий конфликта; зависит от знания и использования большого числа альтернативных стратегий и тактик разрешения конфликтов, методов их профилактики;

Принцип вариативности ориентирует менеджера предприятия ЛПК на необходимую с точки зрения эффективности деятельности гибкость позиции и мышления. Он расширяет пространство поисковой деятельности руководителя, заставляя изыскивать глубинные характеристики решаемых проблем, изобретать и комбинировать различные варианты их урегулирования.

Принцип учета нормативного и социокультурного фактора, с одной стороны, устанавливает правовые, этические, моральные границы любых действий менеджера, а с другой – определяет наиболее важные с

точки зрения конфликтологии, психологии и менеджмента социальные факторы, которые необходимо учитывать при управлении конфликтами. Необходимость ориентировки руководителей на названный принцип вызывается насущной необходимостью воспитания правовой культуры отечественных менеджеров, а также их моральной и социальной ответственности за принимаемые решения. Отметим также, что ориентация на действующие нормы деловой и корпоративной культуры предприятия ЛПК позволяет повысить эффективность деятельности по управлению конфликтами на любом из ее этапов.

Итак, мы кратко рассмотрели принципы эффективного управления организационными конфликтами. Принцип позитивного отношения к конфликту задает общий подход к анализу данного явления и одновременно определяет диапазон действий менеджера в области воздействия на конфликтные ситуации. Принцип структурного и динамического анализа конфликта определяет формальную процедуру исследования руководителем этого феномена. Принцип «индивид-организация» направляет поисковую деятельность при рассмотрении различных характеристик организационного конфликта, определяет общую логику их анализа. Принцип вариативности обеспечивает необходимую с точки зрения эффективности воздействия на конфликты гибкость подхода менеджера. Наконец, принцип учета нормативных и социокультурных факторов, с одной стороны, устанавливает правовые, этические, моральные границы любых управленческих действий, а с другой – определяет наиболее важные социальные факторы, которые необходимо учитывать при управлении конфликтами.

Все вместе выделенные инварианты, с нашей точки зрения, представляют собой те «опорные точки», на основании которых менеджер предприятия ЛПК может построить ориентировочную основу деятельности по управлению конфликтами. Следует отметить, что разработанный нами перечень принципов является открытым в том смысле, что в дальнейшем возможно его видоизменение, обусловленное развитием конфликтологии, психологии и менеджмента.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ: СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ

Е.М. ТАТАРОВА, *асп. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ*

caf-mim@mgul.ac.ru

Очевидно, что не существует единого верного маркетингового решения, ведущего к устойчивости предприятия. Вместо узкой направленности, незначительных шагов вперед предпринимателю следует создать собственный уникальный набор маркетинговых инструментов.

Майкл Портер утверждает, что компания не имеет настоящей стратегии, если она делает то же самое, что и конкуренты, только чуть-чуть лучше. Она просто оказывается немного более эффективной. Однако даже высокая эффективность не компенсирует отсутствия сильной стратегии. Сила любой стратегии в ее существенном отличии от стратегий конкурентов, а точнее в ее новизне.

В книге «Маркетинг по Котлеру» автор приводит список фирм, заслуживших, по его мнению, право называться «пророками маркетинга» благодаря творческим прорывам в бизнесе и успешно разработанным стратегиям. В этом списке наряду с Microsoft, Sony, Disney Corporation есть компания ИКЕА, которая нашла новый способ производства и сбыта мебели, кардинально отличающийся от обычной розничной торговли – ретейла.

Рассмотрим, в чем же существенное отличие стратегии ИКЕА, с помощью каких маркетинговых решений она смогла завоевать мировой рынок?

Ингвар Кампрад – основатель и руководитель ИКЕА занялся рекламой мебели в 1948 г. До этого он продавал рождественские открытки, семена, авторучки, бумажники, картинные рамы, часы. Мебель была от мелких производителей.

Он рекламировал кресло без подлокотников и кофейный столик. Кресло он назвал РУТ. С тех пор в ИКЕА принято давать мебели имена. Покупатели по достоинству оценили эту идею, которая заметно облегчала им задачу.

В 1951 г. оборот компании ИКЕА достиг миллиона крон. В том же году вышел

первый каталог ИКЕА. В то время реклама размещалась в газетах. Выпуск собственного каталога был прорывом и нововведением, который стал отлично продуманным маркетинговым ходом. Теперь каталоги рассылаются по миру в огромных количествах. Люди заказывали товары, фабрики доставляли продукцию на ферму, где жил в то время Ингвар Кампрад. От-туда уже упакованная мебель доставлялась потребителям.

Конкуренция в торговле по почте в то время достигла невиданных масштабов. Цены снижались, качество продукции заметно ухудшалось. Штат ИКЕА на тот момент был 8 человек. Встала задача: либо дать ИКЕА обанкротиться, либо восстановить доверие покупателей и остаться с прибылью. Чтобы разорвать замкнутый круг, при котором снижение цены неизбежно влечет ухудшение качества, родилась идея устроить выставку мебели, где люди могли бы увидеть мебель и сравнить ее с той, что продается по более низкой цене.

В тот момент сформировалась главная концепция современной ИКЕА: нужно использовать каталоги, чтобы привлечь людей на выставку, и иметь большое здание, в котором покупатель с каталогом в руках может сам увидеть предлагаемые интерьеры, потрогать мебель, которую хочет купить. Потом он сможет сделать заказ, который будет выполнен на фабрике. Торговля по почте и мебельный магазин в виде единого целого. Впервые в мебельном магазине стали предлагать покупателям кофе и булочки. Теперь это изобретение превратилось в сеть популярных ресторанов, которые приносят доход более двух миллиардов крон.

ИКЕА начала разрабатывать собственный дизайн и предложила идею разборной мебели, что заметно облегчало ее транспортировку. Важно сказать, что эти мероприятия были результатом бойкота, объявленного ИКЕА в Швеции (запрещалось участие ИКЕА в

ярмарках по причине низких цен, поставщикам запрещалось сотрудничество). Когда их лишили поставщиков, перед ними открылся весь остальной мир.

Так простая наблюдательность и импровизация приводили Кампрада к разработке важных маркетинговых решений. Постепенно ИКЕА выстраивала философию, которая не утратила актуальности и после выхода на мировую арену.

Основные идеи маркетинга мебельного бизнеса, разработанные в фирме:

1. Собственное имя каждой модели мебели, что приблизило товар к покупателю и покупка стала более легкой и занимательной;

2. Выпуск каталогов, что способствовало предварительному знакомству потенциального покупателя с ассортиментом продукции, не выходя из дома, и возможности сделать заказ по почте;

3. Товар представлен в виде интерьеров, который тут же можно приобрести и воссоздать дома. Такой маркетинговый ход побуждал покупателя приобретать не один предмет мебели, а полностью обставлять дома, на что, кстати, впервые давались скидки и бонусы;

4. Идея кормить покупателей, чтобы чувство голода не заставляло клиента уходить с выставки;

5. Разработка дизайна разборной мебели, который максимально сочетался с идеей уменьшения затрат на производство и удешевлением продукта.

6. Модные сезоны, т.е. мебель и интерьеры рассчитывались не на длительную эксплуатацию, а всего на несколько лет от одного модного сезона до другого.

Все эти верные стратегические решения привели к созданию особого культа и моды на продукцию у покупателя, принадлежащего к среднему классу, и способствовали появлению экономического феномена под названием ИКЕА.

ИКЕА пришла в Россию. В марте 2000 г. был открыт первый магазин в Химках. Сейчас в России уже 12 магазинов ИКЕА.

На сегодняшний день на российском мебельном рынке присутствует в основном продукция итальянских, немецких, шведских

и отечественных производителей мебели. У русских, немцев и у итальянцев существуют фабрики, которые делают элитную мебель, мебель мидл-класса и мебель для широких масс потребителей, что отражается на ее итоговой цене. Если же говорить о «национальной ценовой политике», то самая дорогая мебель немецкая. Ее качество очень высокое. Следующими идут итальянские производители. Их продукция дешевле, но в области дизайна им нет равных. Российская мебель в основном мидл-класса. Она все еще немного уступает в актуальности дизайна, но по качеству в некоторых случаях превосходит шведские и итальянские аналоги. В России мебельный рынок, начиная с конца 90-х годов, начинает активно развиваться, демонстрируя уверенные показатели роста. Соотношение российских и зарубежных производителей составляет 60 на 40 %.

В Москве, Санкт-Петербурге и других городах-миллионниках это соотношение 70 на 30 % в пользу импортных производителей. Емкость рынка составляет приблизительно 8 млрд долларов. Потребление мебели по среднегодовому показателю составляет 2000 руб. на человека, что в 6–8 раз ниже европейских показателей. Для нашей страны этот показатель слишком мал, но, учитывая быстрый рост емкости рынка и постепенное улучшение благосостояния граждан России, можно надеяться на быстрый прирост этого показателя.

Львиная доля спроса приходится в России на корпусную мебель. Вторую позицию занимает мягкая мебель. Почетное третье место – кухонная мебель. Серьезные позиции сегодня занимает офисная мебель – сектор, на котором устойчиво лидируют отечественные производители. Вместе с ростом спроса на офисную мебель наблюдается рост уровня продаж мебели для домашних кабинетов. Мебель для кафе и ресторанов занимает не более 5 % рынка. Сегодня в России около 6000 производителей мебели, включая средние и мелкие предприятия. И конкуренция на рынке достаточно высока. Лидером в производстве мебели является Центральный округ, в котором производится более 50 % всей российской мебели.

Сводя все данные экспертов, можно сказать, что реальными игроками на рынке являются не просто дистрибьюторы, а именно те компании, которые имеют свое производство и

способны к оперативной перестройке производства согласно спросу. Устойчивое положение на рынке продолжают сохранять те компании, которые сегодня занимают сильные позиции.

Т а б л и ц а 1

Сравнительный анализ маркетинговых стратегий компаний ИКЕА и «ТМТ»

Основные сравнительные позиции	ИКЕА	«ТМТ»
Целевой рынок Основной	женщины от 20 лет и старше (средний класс) доход от 220 тыс. руб. в год	женщины от 25 и старше с детьми доход от 200 тыс. руб. в год
Второстепенный	Мужчины от 20 лет до 54 лет	Мужчины от 35 лет и выше
Маркетинговые цели	увеличение продаж за счет максимального снижения цены и удешевления процессов производства, продаж	завоевание рынка за счет экологической традиционной русской направленности
Позиционирование	«Есть идея есть ИКЕЯ»	Современная компания, предлагающая мебель по европейским стандартам качества из традиционного русского экологического материала
Товар/названия/упаковка Сильные стороны:	современный модный дизайн каждый предмет имеет название; экологичность легкость сборки в домашних условиях широкий ассортимент сроки гарантии от 5–25 лет	классический, легкий для восприятия дизайн экологически чистые природные материалы высокое качество
Слабые стороны:	непривычный дизайн для потребителя с традиционно русским восприятием трудности с процессом покупки из-за несоответствия больших площадей и малого количества консультантов	основной ассортимент представлен стандартными названиями (шкаф навесной, шкаф угловой, антресоль) трудность сборки в домашних условиях, своими силами ограниченный ассортимент срок гарантии 3 года
Ценообразование	Единая ценовая категория	
	Широкий диапазон цен (табл. 2)	Узкий диапазон цен(табл. 2)
Охват рынка	мебель для широких масс потребителей	
Географический охват	12 гипермаркетов в крупнейших городах России	10 салонов-магазинов в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах страны.
Стратегия продвижения товара и стимулирование сбыта	регулярное обновление ассортимента продажа сопутствующих товаров сувениров, открыток, игрушек, рамок, свечей интернет телевидение собственные каталоги	интернет реклама в журналах выпуск буклетов участие в выставках выставка-магазин в павильоне 67 «Карелия», ВВЦ
Реклама	реклама продукции только в собственных каталогах реклама наружная, в метро, на телевидении, в Интернете, каталог (расходы на каталог составляют более половины затрат компании на маркетинг)	реклама в мебельных каталогах и журналах наравне с другими мебельными компаниями
Интернет	Обе компании имеют сайты: подробная информация о компании и продукции, доставке, гарантиях и сборке адреса ближайших магазинов подробный прайс-лист с фотографиями всех моделей мебели простота использования и возможность получить ответ на любой вопрос	

Сравнение ассортимента и цен на мебель компаний ИКЕА и «ТМТ»

ИКЕА		«ТМТ»	
Наименование продукции	Цена, руб./шт.	Наименование продукции	Цена, руб./шт.
стол обеденный ИНГУ	999	стол обеденный «Сальме-60», «Сальме-75»,	1760 1984
стол обеденный БЬЕРКУДДЕН	1190	стол обеденный «Кельвин-60» «Кельвин-75» «Кельвин-75Б» «Кельвин-120»	2208 2848 7328 3584
стол обеденный БЬЮРСТА (разные размеры, дизайн и исполнение)	от 3490 до 9490	стол обеденный «Кельвин-100Б»	9888
стол обеденный ГРАНОС	5990	стол «Клаффи»	5120
стол и 4 стула ИНГУ/СТЕФАН	4195	стол «Клаффи-М»	4352
скамья НОРДЕН	1190	скамья П (разная длина)	от 1440
табурет ОДВАР деревянный	179	табурет деревянный 35	928
табурет АГНЕ	499	табурет деревянный «Классик»/ «Классик-Б»	448/1696
табурет БЛАНКЕ с мет. ножками	399	табурет с 4 мет. ножками	640
стул ГЕРМАН	599	стул «Ики»/ «Ики-Б»	1408/3904
стул БЕРЬЕ	1690	стул «Илвес»	1600
тумба ЛЕКСВИК	5490	тумба 2-дверная	6464
тумба БЕСТО ЕГРА	5690	тумба с нишей и дверьми	6944
диван 2-х местный ЭКТОРП	12990	угловой диванчик	4480
диван-кровать ХАГАЛУНГ	11990	диванчик	4576

Представляет интерес сравнение маркетинговых стратегий и модельного ряда шведской компании ИКЕА с российской компанией «ТМТ», поскольку они предлагают на рынке наиболее схожий по идеологии продукт.

На наш взгляд, маркетинговая стратегия компании «ТМТ» более оптимальна. Это достигается путем удачного позиционирования достоинств компании и ее продукта, его сильных сторон.

В центре стратегии компании:

– экологичность продукции, все более востребованная потребителем;

– эстетика, фактура и дизайн, которые являются основополагающими качествами для принятия положительного решения при приобретении продукции;

– надежность и долгий срок службы – качества, которые говорят сами за себя.

Воплощением этих качеств является базовый продукт – карельская сосна. Это дерево произрастает в экологических чистых

районах севера, имеет высокую плотность и обладает всеми перечисленными качествами. Мебель из нее производится в Карелии на совместных предприятиях по скандинавским стандартам качества. Для производства мебели также используются береза и дуб. Производственные линии находятся в Карелии и в г. Суздаль на совместном российско-итальянском предприятии.

Производство мебели из карельской сосны осуществляется в соответствии с рекомендациями международной ассоциации промышленников «FONTAINE ASSOCIATES S. A.» Качество изготовления мебели соответствует международным стандартам и требованиям ассоциации по производству экологически безопасной продукции. Это подтверждено гарантийным сертификатом. Мебель из карельской сосны экологически безопасна. Ей присвоен товарный знак ассоциации «Мой уютный дом F.A.S.A.».

Подводя итог можно отметить, что маркетинговая стратегия компании ИКЕА го-

раздо масштабней и совершенней стратегии компании «ТМТ». Но у компании «ТМТ» есть все предпосылки для укрепления позиций на российском рынке, так как выбрано более перспективное направление в мебельном бизнесе. Отечественные маркетинговые тех-

нологии находятся в начальной стадии развития. По нашему мнению, отечественным компаниям следует не копировать западный опыт, а разрабатывать собственные стратегические мероприятия, опираясь на традиции и предпочтения российского потребителя.

РАЗВИТИЕ СЕРВИСА ТРАКТОРОВ ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ

А.Ю. ФАДЕЕВ, *соискатель каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ*

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что эффективный комплекс услуг по техническому сервису техники позволяет существенно снизить себестоимость производимой продукции. При этом возрастает роль дилерской деятельности технических центров заводов-изготовителей техники, которые формируют ядро новой стратегии технического сервиса машин. Машиностроительные фирмы будут вынуждены создавать фирменные системы технического сервиса как непременное условие конкурентоспособности выпускаемой продукции. Прогнозы специалистов и наши исследования показали, что темпы развития дилерской деятельности при техническом сервисе машин в ближайшее десятилетие будут достаточно высокими. Это относится и к Челябинскому тракторному заводу. В нашей стране тракторы производства Челябинского тракторного завода ООО «ЧТЗ-Уралтрак» были повсеместно распространены, использовались и в лесном комплексе. Когда завод выпускал свыше 10 тыс. тракторов в год, в лесную отрасль направлялось до 10 % продукции. В настоящее время в лесопромышленном комплексе (ЛПК) наметилась тенденция к увеличению закупок

тракторов производства ЧТЗ и уже в 2006 г. была закуплена 141 единица техники, что составило 6,9 % годового выпуска. В настоящее время количество организаций лесной отрасли, эксплуатирующих ЧТЗ, составляет 200 ед. Общий парк техники ЧТЗ в данных организациях – 1460 ед. В том числе в подразделениях, подчиненных федеральному агентству лесного хозяйства – 450 ед., из них:

- исправных тракторов – 65 %;
- требующих капитального ремонта – 20 %;
- требующих списания – 15 %.

Из приведенных данных следует, что парк техники лесной отрасли характеризуется высокой долей физического износа и нуждается в обновлении. Продажи новых тракторов с 2002 г. по 2006 г. представлены в табл. 1.

В настоящее время для сервисного обслуживания ООО «ЧТЗ-Уралтрак» располагает развитой дилерской сетью. Она представлена 30 уполномоченными представителями, которые своими компаниями и их филиалами охватывают 80 регионов из 86. Уполномоченные представители, дилеры, вносят существенный вклад в объемы продаж новой техники и запасных частей (табл. 2,3).

Т а б л и ц а 1

Данные по отгрузке техники ЧТЗ

Техника		Годы				
		2002	2003	2004	2005	2006
Всего, шт.		1673	1727	1618	1586	2040
В том числе лесная отрасль	шт.	47	62	43	23	141
	%	2,8	3,6	2,7	1,5	6,9

Данные по отгрузке техники ЧТЗ

Техника		Годы				
		2002	2003	2004	2005	2006
Всего, шт.		1673	1727	1618	1586	2040
В том числе через дилеров	шт.	248	963	963	959	1337
	%	15	56	60	61	66

Данные по отгрузке запасных частей

Запасные части		Годы				
		2002	2003	2004	2005	2006
Всего, млн руб.		943,0	1151,6	1563,9	1936,4	2099,0
В том числе дилеров через дилеров	млн руб.	–	–	1466,3	1666,5	1688,8
	%	–	–	94	86	81

Кроме продаж новой техники и запасных частей, уполномоченные представители, как правило, выполняют полный перечень сервисных услуг: предпродажная подготовка техники; доставка техники потребителю; ввод техники в эксплуатацию; гарантийное обслуживание.

Уполномоченные представители, кроме дилерского соглашения с заводом, заключают в обязательном порядке договора на гарантийное сопровождение техники ЧТЗ в своих регионах. Сервисное обслуживание (техническое обслуживание, ремонт) проводится по договорам с организациями, эксплуатирующими технику ЧТЗ. Дилеры завода проводят также капитальный ремонт техники, узлов и агрегатов, обучение инженерно-технического персонала и операторов, закупку б/у техники.

Основные задачи, решаемые уполномоченными представителями ЧТЗ в регионах:

- обеспечение в своем регионе 100 % постановки на учет и гарантийное обслуживание продукции ЧТЗ;
- качественный гарантийный ремонт;
- сервисное обслуживание продукции ЧТЗ в регионе;
- поставка потребителю в кратчайшие сроки запасных частей, изготовленных заводом и рекомендуемых заводом покупных изделий;
- техническая помощь при восстановлении работоспособности продукции, вышедшей из строя по вине потребителя.

Перспективы развития дилерской сети и задачи на среднесрочную перспективу:

- внедрение системы гарантийного обслуживания техники, обеспечивающей минимальные сроки восстановления при возникновении гарантийного случая;
- обеспечение максимального охвата потребителей сервисной сетью уполномоченных представителей;
- обеспечение постоянного наличия готовой продукции ЧТЗ (техники и запасных частей) в регионах;
- организация регулярного обучения персонала эксплуатирующих предприятий особенностям конструкции и эксплуатации новых образцов техники ЧТЗ;
- расширение спектра сервисных услуг, предоставляемых уполномоченными представителями предприятиям, эксплуатирующим технику ЧТЗ.

Для решения поставленных задач и повышения эффективности дилерской деятельности при техническом сервисе тракторов в целом и лесной отрасли, в частности заводу и уполномоченным представителям, необходимо иметь современные методики определения емкости рынка услуг по техническому сервису тракторов, также долгосрочные партнерские и стабильные экономические взаимоотношения. Такие методики в настоящее время разрабатываются.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

З.И. ФЕТИЩЕВА, *проф. каф. экономики и организации л/х и л/п МГУЛ, канд. экон. наук*

caf-elh@mgul.ac.ru

Уменьшение объемов лесозаготовок привело к сокращению спроса на лесозаготовительную технику. В результате произошло значительное снижение производства отечественных лесных машин и оборудования. Ранее, до 90-х гг. прошлого столетия, производством специализированной машиностроительной продукции для лесопромышленного комплекса страны занималось около 130 предприятий. В 1985 г. отечественных лесозаготовительных машин было произведено 27285 шт., а в 2005 г. – всего 697, то есть производство сократилось почти в 40 раз, в том числе по валочным, валочно-пакетирующим и валочно-трелевочным машинам – в 30 раз. В последние годы изготовлением машин и оборудования для лесозаготовок занимаются около 30 крупных предприятий, в основном входящих в состав ассоциации «Рослесмаш». Кроме того, существуют отдельные предприятия, занимающиеся изготовлением некоторых образцов лесозаготовительной техники и запасных частей к ней. К наиболее известным относят: ОАО «Онежский тракторный завод», ОАО «Алтайский трактор», ЗАО «Екатеринбургские лесные машины», ОАО «Краслесмаш», ОАО «Экскаваторный завод «Ковровец», ОАО «Лестехком» и др. На них была проведена модернизация и разработаны новые образцы лесозаготовительной техники: валочно-пакетирующие машины, трелевочные тракторы на гусеничной и колесной базе. Успешно эксплуатируются машины ЛП-19, оснащенные импортными харвестерными (валочно-сучкорезно-раскряжевочными) головками. Следует отметить, что из-за несовершенства и незавершенности цикла доводки и внедрения модернизированная и вновь изготовленная техника не всегда находит потребителей. Основным тормозом для успешной и постоянной реализации новой и серийной техники для лесозаготовок остается недоверие потребителей к современному качеству машин, а также к неудовлетворитель-

ному сопровождению заводов-изготовителей своей продукции в течение жизненного цикла (отсутствии фирменного обслуживания).

По оценкам проектировщиков и производителей, история развития отечественного лесного машиностроения свидетельствует о его лидерстве в прошлом столетии, так как первые трелевочный трактор и валочно-пакетирующая машина были созданы в нашей стране. В настоящее время количество заводов, производящих и ремонтирующих технику, значительно сокращается в результате жесткой конкуренции на рынке лесных машин и спроса на них.

Лесозаготовительные предприятия, входящие в интегрированные структуры (имеющие в своем составе предприятия по глубокой переработке древесины), приобретают дорогую технику зарубежного производства. При этом увеличивается себестоимость заготовленной древесины. Однако задачей интегрированных структур является бесперебойное обеспечение деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных производств сырьем.

Лесозаготовительные предприятия, не зависящие от интегрированных структур, для осуществления деятельности непрерывно ремонтируют существующую технику и в небольших объемах приобретают отечественную технику. Анализ исследований специалистов по возрастной структуре лесозаготовительной техники свидетельствует о значительном износе лесозаготовительных машин и оборудования. По оценке ассоциации «Рослесмаш», в настоящее время 80 % отечественной техники и половина импортной требуют замены. Следует заметить, что зарубежные лесозаготовительные машины в значительной доле поступают на российский рынок бывшими в употреблении, отслужив в европейских лесах половину и более своего полезного срока использования. Цена такой техники значительна. Сегодня в России на лесозаготовках работают 1890 машин иностранного производства,

представленные в наибольшем удельном весе фирмой Тимберджек (58 %), а также фирмами Валмет и Понссе. Из них 522 машины – это харвестеры, 1045 – форвардеры, 48 – валочные, 160 – скиддеры.

Цены 2007 г. на харвестеры и форвардеры иностранного производства, бывшие в употреблении, высоки. Например, харвестеры с наработкой от 5000 до 12000 моточасов реализуются по цене от 270 до 170 тыс. евро, а с меньшей наработкой – по 300 тыс. евро.

Форвардеры, отработавшие чуть более 1000 моточасов, реализуются по цене 260 тыс. евро, а более 13 000 – по цене 160 тыс. евро.

Внедрение импортной техники на рынок лесозаготовительных машин значительно: за период с 2000 по 2006 гг. удельный вес зарубежной техники для лесозаготовок в общем объеме продаж возрос с 13 до 54 %. Следует отметить отрицательное влияние увеличения объема вводимой импортной техники на экономику лесопромышленного комплекса, так как растет себестоимость лесозаготовок, снижается спрос на отечественные лесозаготовительные машины, происходит потеря позиций отечественного лесного машиностроения из-за отсутствия российской техники для сортиментной заготовки древесины, плохого качества машин и сервисного обслуживания заводами-изготовителями. Этим и объясняется выбор потребителей техники в пользу зарубежных.

Начиная с 2005 г. обозначилась некоторая стабилизация работы заводов по выпуску лесозаготовительной техники и возможность изменения экономической ситуации. Онежский тракторный завод предполагает сохранение клиентов на северо-западе России в связи с определенной степенью возврата лесозаготовителей к хлыстовой технологии, отвечающей местным природным условиям. При этом прогноз потребности в технике для хлыстовой и сортиментной технологии оценивается в одинаковых соотношениях.

Прогноз выпуска лесозаготовительных машин и оборудования предприятиями отечественного лесного машиностроения на 2008 г. свидетельствует о некоторой активизации. Так, Алтайский тракторный завод

предлагает втрое увеличить объем выпуска тракторов ТТ-4М, завод «Ковровец» – увеличить производство ВПМ МЛ-119А на 100 шт., ЗАО «Екатеринбургские лесные машины» – вдвое производство сучкорезных машин ЛП-33Б, ОАО «Нелидовский машзавод» – на 200 шт. реализацию автосортиментовозов и др.

Успехи отечественного лесного машиностроения значительны в производстве манипуляторов. Завод ООО «Велмашсервис», ОАО «Соломбальский машзавод», ОАО «Майкопский машиностроительный завод» в настоящее время почти полностью вытеснили импортное оборудование с отечественного рынка, выпуская множество конкурентоспособных гидроманипуляторов. Фирма «Лестехком» осваивает модернизацию валочно-пакетирующих машин с установкой на них импортных комплектующих и навесного оборудования (харвестерные головки).

Алтайский и Онежский тракторные заводы, являясь первопроходцами в отечественном лесном машиностроении, имеют все возможности производства различных видов лесозаготовительной техники, способной работать с учетом региональных особенностей России. Современный этап развития лесозаготовок требует значительного обновления машин и оборудования, его безотказной и надежной работы. С учетом значительного износа основных фондов машиностроительных заводов требуется поддержка государства в части их обновления и модернизации для ускорения развития отрасли. Одновременно с этим предполагается организация промышленной сборки на этих заводах импортных лесных машин для сортиментной заготовки древесины, что окажет определенное влияние на совершенствование таможенно-тарифной политики.

Однако для технологического обновления лесозаготовок и всего лесного сектора, обеспечения текущей и перспективной потребности в машинах и оборудовании, возможности выхода на внешний рынок необходима разработка комплексной программы развития отечественного лесного машиностроения на ближайшие годы и долгосрочную перспективу с учетом природно-производственных экологических, экономических и социальных условий России.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ЛЕСОБУМАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. ФРОЛОВ, доц. каф. финансов МГУЛ, канд. экон. наук

caf-fin@mgul.ac.ru

Высокая конкуренция в лесном бизнесе обуславливает принятие руководителями лесных компаний нестандартных решений, в том числе связанных с корректным позиционированием предприятий на перспективном сегменте рынка, позволяющих проявить конкурентные преимущества в наибольшей степени. Особую значимость данная проблема приобретает в лесном секторе с его специфической средой функционирования, где преобладают небольшие предприятия, руководители которых часто не имеют большого опыта деятельности в лесной сфере. Это дезорганизует работу предприятий, приводит к частой, порой без определенного обоснования, смене направлений деятельности и снижению эффективности производства.

Таким образом, корректное позиционирование предприятия требует необходимой сегментации рынка лесобумажной продукции. Однако на практике руководители предприятий подобным вопросам почти не уделяют внимания. В данной статье предлагается схема рынка, когда он последовательно разбивается на несколько сегментов с последующим позиционированием предприятия.

1. Продуктовая сегментация. Рынок лесобумажной продукции можно сегментировать в соответствии со следующими видами:

- обычная или стандартная;
- неоднородная или специальная;
- по заказу.

Стандартной можно назвать продукцию, максимально схожую с продукцией конкурирующих компаний, например, пиломатериалы и заготовки из древесины в области деревообработки. Подобные изделия позволяют потребителю свободно переключаться на продукцию конкурентов, что учитывается при определении стратегии и определении ее компонентов (цены, логистика, маркетинг).

Специальная продукция может отличаться от стандартной по свойствам и степени переработки. Ее производство требует дополнительных затрат, которые повышают стоимость продукции и соответственно цену. В качестве примера специальной продукции в сфере деревообработки можно привести производство сырья, заготовок и компонентов для других отраслей, перерабатывающих древесину на более высоком уровне.

Продукция изготавливается в соответствии с заказом определенного клиента или группы клиентов. Данные показывают, что в ведущих лесных державах наблюдается четко выраженная тенденция производства специальной продукции и продукции по заказу, что позволяет предприятиям реализовывать ее по более высоким ценам. Для продукции деревообработки это означает отказ от выпуска пиломатериалов и переход на производство товаров по заказам определенных клиентов. Сегментация по видам продукции требует более глубокого знания рынка, клиентуры и реальных маркетинговых проработок, что должно стать определяющим фактором при выработке стратегии, особенно если предприятие собирается выходить на внешний рынок.

2. После продуктовой сегментации осуществляется региональная сегментация. При осуществлении данной сегментации рынок лесной продукции разделяется на:

- внутренний;
- рынок стран СНГ;
- внешний рынок.

При этом учитываются особенности каждого сегмента, необходимые при выработке стратегий, например специфика поставок и спроса на определенную продукцию и т.д. В частности, известны направления поставок на внутреннем рынке, которые, как правило, осуществляются в пределах одного региона. Что касается реализации лесопродукции в

страны СНГ, то они менее перспективны и их объемы значительно снизились. При выходе на внешний рынок руководителям лесопромышленных предприятий следует уделять внимание качеству поставляемой продукции, ее пакетированию, отбору по сортаментам, а также учитывать конъюнктуру основных рынков, таможенные особенности. Что касается внешних рынков, то их можно разделить на Европейский рынок (8 стран импортеров), Японию, Китай, страны Средиземноморья.

3. После региональной осуществляется сегментация потребителей. В данном случае возможна дифференциация сегментов на:

а) сегменты, ориентированные на продажу индивидуальным потребителям, пользователям-домохозяйствам и т.д.

б) сегменты, ориентированные на продажу:

- строительным организациям;
- частным фирмам.

При этом рынки можно разделить на изготовителей окон, дверей, мебели, деревообрабатывающие цехи и другие.

При сегментации потребителей можно сосредоточиться на:

- максимальном количестве клиентов или групп клиентов;
- немногих, но четко определенных группах клиентов или сегментах;
- конкретных клиентах.

4. В результате сегментации рынка предприятие выходит на отдельные рыночные сегменты, которые анализируются, определяется их перспективность с целью выбора наиболее перспективных и дальнейшего позиционирования предприятия.

Одним из методов оценки перспективности рынка лесобумажной продукции и оценки отдельных сегментов является анализ конкурентной среды. В данном случае основное внимание уделяется непосредственному изучению деятельности конкурентов, их классификации, систематизации выявленных конкурентных преимуществ, определению их влияния на конкурентную позицию предприятия. При этом на основе данных сравнительного анализа определяются причины и условия возникновения конкурентных преимуществ в системе товародвижения, цено-

образования, логистики и маркетинга для каждой анализируемой группы предприятий.

Оценка статуса конкурентов позволяет решить ряд взаимосвязанных задач:

- определить особенности развития конкурентной ситуации;
- выделить ближайших конкурентов;
- установить степень доминирования предприятия на рынке.

Однако следует учитывать, что подобный анализ часто основывается на данных о производственно-хозяйственной деятельности анализируемых предприятий, что искажает корректность информации об их целях и намерениях, степени доминирования на рынке, товарно-ассортиментной и ценовой политике, преимуществ логистических схем и т.д.

Таким образом, конкурентная среда может исследоваться следующим образом:

- определяется подходящий сегмент рынка и обозначаются его особенности;
- оценивается его емкость и перспективы продаж;
- выявляются основные конкуренты;
- для определения тенденций конкурентной борьбы выявляются их цели и намерения;
- производится расчет рыночных долей и обозначаются доли конкурентов;
- производится факторный анализ рыночных долей и выявляются сферы возникновения конкурентных преимуществ;
- производится оценка интенсивности конкуренции, позволяющая определить устойчивость и долговременность конкурентных преимуществ.

Как указывалось выше, перспективность рыночного сегмента определяется по нескольким показателям, в частности его емкости, которая подсчитывается с помощью технологий маркетинга.

Обычно на объем сегмента влияет величина спроса, и он может быть вычислен с помощью статистических данных. При их отсутствии используются специальные методы расчета, такие как:

а) определение среднегодовой емкости рынка на основе данных об интенсивности потребления товара.

При использовании данной методики число потребителей продукции умножается

на кратность покупок/продаж, то есть среднюю величину потребления/продаж на одного потребителя и делится на среднюю продолжительность полного цикла эксплуатации товара. При этом определить реальное количество потребителей достаточно сложно, так как один и тот же товар могут приобретать различные клиенты: домохозяйства, организации и т.д. Кратность покупок для каждого из них различна и требует определения критериев, позволяющих их дифференцировать. Такими критериями могут быть цена товара (сопоставление цены и бюджета потребителя), географическое размещение потребителей, возможность совместного использования товаров и др. Срок эксплуатации товара устанавливается в соответствии с его маркировкой.

б) Определение емкости рынка на основе суммирования первичных, повторных и дополнительных продаж.

Потребители товара дифференцируются на первичных потребителей данной продукции и тех, кто приобретает товар неоднократно – дополнительные продажи. Учитывая это, можно найти общий объем реализации, который равен сумме первичных потребителей и тех, кто приобретает товар многократно. Для каждой компании указанные продажи обозначаются для определенного промежутка времени, а дополнительные продажи могут считаться, если были первичные.

с) Расчеты рыночных долей.

Для анализа эффективности деятельности компании, степени ее доминирования на рынке, возможности влияния на объемные и структурные характеристики спроса и предложения по отдельным группам товаров используются расчеты рыночных долей, которые позволяют ранжировать конкурирующие компании в конкурентной борьбе.

Для расчета рыночных долей обычно используют формулу, основанную на стоимостных показателях, что позволяет лучше учитывать ценовую политику конкурентов, дифференцирующих свою продукцию.

д) Уровень интенсивности конкуренции определяется по количеству конкурирующих фирм, присутствующих на данном рынке и величине наиболее крупных из них.

5. Таким образом, при позиционировании предприятие выходит со своей продукцией на рынок или его часть, определенную в результате сегментации. Для этого используется маркетинговая программа, включающая различные конкурентные стратегии и предусматривающая определенную номенклатуру товаров, логистические проработки, проведение ценовой политики и т.д.

Обычно при разработке маркетинговых программ учитываются некоторые факторы, влияющие на эффективность продвижения лесопродукции на выбранном рыночном сегменте. К ним относятся:

– важность достижения однородности сегмента для определения его границ. Для этого необходимо выделять одинаковые товары, отличающиеся по свойствам от товаров другого сегмента. Например, пиломатериалы и лесопродукция более глубокой степени требуют их позиционирования на различных сегментах, что позволяет добиться сокращения издержек и повышает эффективность логистики в результате большей специализации. Нарушение однородности сегмента повышает затраты на продвижение продукции и сокращает рыночную долю предприятия;

– корреляция емкости выбранного сегмента рынка с возможностями предприятия. Эффективность выбранного сегмента зависит от соответствия его емкости оптимальному объему производства продукции, что обеспечивает минимальные издержки при производстве и реализации товара. Это предполагает информационную насыщенность о числе конкурентов, их рыночных долей и числе клиентов;

– необходимость учета изменений емкости сегмента. На объем продаж в сегменте влияет количество реальных потребителей и объем закупаемой ими продукции. Однако данные характеристики зависят от колебаний конъюнктуры. Попытки увеличить объемы продаж в сегменте со снижающейся емкостью приводят к убыткам. В то же время, адекватное следование изменению емкости сегмента также не всегда эффективно. Например, сокращение объема продаж в соответствии с уменьшением емкости сегмента может нарушить минимизацию удельных затрат на производство и реализацию товаров. В этом

случае целесообразнее разрабатывать более перспективные и стабильно развивающиеся сегменты рынка;

– правильная логистика в выбранном сегменте рынка. Успех реализации продукции зависит от степени организации логистики. Плохая логистика не позволяет конкурировать при реализации продукции, снижает эффективность рекламы и сокращает объемы продаж.

Таким образом, корректное позиционирование позволяет вывести предприятие на сегмент рынка, наиболее соответствующий его возможностям в результате:

1. Правильной сегментации продукции, клиентов, целевых рынков.

2. Четкого определения перспективности рыночных сегментов.

3. Нахождения правильных логистических схем.

Библиографический список

1. Дороничев, Д.А. Лесопромышленный комплекс: понятия, проблемы, перспективы / Д.А. Дороничев. – М.: ИИЦ Статистика России, 2005.
2. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев. – М.: Экономика, 1997.
3. Румянцева, З.П. Управление организацией / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин. – М.: Инфра-М, 2003.
4. Фетищева, З.И. Экономические основы деятельности лесопромышленных предприятий / З.И. Фетищева, Н.Н. Негина. – М.: МГУЛ, 2003.

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.И. ХИМИЧ, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, канд. экон. наук

caf-buhuch@mgul.ac.ru

Основные функции анализа – мировоззренческая, информационная, моделирование производства (прогнозно-моделирующая, т.е. контрольно-экспертная оценка).

Мировоззренческая функция предполагает изучение вопросов измерения, сущности и взаимосвязи отдельных сторон деятельности организаций. Информационная рассматривает достаточность необходимой совокупности показателей, целевой набор информации для внутренней и внешней оценки как абсолютных, так и относительных показателей.

Контрольно-экспертная оценка помогает достигать определенных целей в будущем, а именно целевому параметру.

При этом рассматриваются два направления анализа: элемент внешнего анализа (экспресс-анализ); углубленный анализ (внутренний анализ), который использует элементы производственного управленческого анализа (факторный анализ). Это дает возможность разработать концепцию и стратегию развития предприятия (прогнозный анализ).

Особенно важным в настоящее время является проведение углубленного (внутреннего анализа). Его проведение дает возмож-

ность выявить резервы дальнейшего улучшения той или иной стороны в деятельности организации и наметить пути реализации выявленных резервов. Так, например, на изменение финансовых результатов по итогам работы организации одним из факторов влияния является объем реализованной продукции. Изменение объема реализации может быть вызвано как за счет неэффективного использования основных производственных фондов, так и трудовых ресурсов. При этом возникает проблема достоверности информационной базы для расчета. Как известно, эффективность использования основных фондов оценивается прежде всего показателем фондоотдачи, для расчета которого необходима среднегодовая стоимость основных производственных фондов. Какая стоимость – первоначальная или остаточная? На наш взгляд, это должна быть остаточная стоимость, т.к. по мере износа основных средств эффективность работы снижается из-за частых поломок устаревшего оборудования. Но при этом необходимо учесть расходы на ремонт основных средств за отчетный год. Вывод по проведенному анализу дает возможность

рассчитать прирост объема продукции и как следствие снижение себестоимости за счет условно-постоянных расходов, т.е. прирост прибыли.

Кроме того, в ближайшее время предполагается переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Причем в стоимость основных средств предполагается включить затраты на:

- 1) вознаграждение работников;
- 2) подготовку земельных участков;
- 3) транспортировку;
- 4) установку и сборку;
- 5) тестирование;
- 6) профессиональные гонорары.

При анализе финансового состояния организации одним из важнейших показателей оценки состояния является ряд показателей платежеспособности, т.е. способности погашать свои обязательства за счет активов, превращая их в денежные средства. Но есть и другие, более существенные показатели, оценивающие платежеспособность организации. К ним можно отнести собственный оборотный капитал (С.О.К.) и чистые оборотные активы (Ч.О.А.).

При этом предлагается величину собственного оборотного капитала определять как

$$С.О.К. = СК - ВА,$$

где СК – собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы.

По данным зарубежных источников, величина «С.О.К.» рассчитывается

$$С.О.К. = СК + ДО - ВА,$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

При этом возникает проблема уточнения величины долгосрочных обязательств. Иногда сумма собственного оборотного капитала может быть равна сумме оборотных активов. Тогда

$$Ч.О.А. = ОА - КО,$$

где КО – краткосрочные обязательства.

Собственный оборотный капитал растет в основном за счет прибыли. Если сумма Ч.О.А. растет, можно говорить о стабильности организации. Если же Ч.О.А. падает, то возникает проблема платежеспособности. В случае роста Ч.О.А. возникает потребность роста собственного капитала.

Рассмотрим это на примере.

Если оборотные активы возросли на 100 ед., а краткосрочные обязательства на 50, тогда Ч.О.А. = 100 ед. – 50 ед.

Внеоборотные активы (ВА)	Собственный капитал + 50 ед. (чистая прибыль)
Оборотные активы (ОА) + 100 ед. В т.ч. запасы + 40 ед.; дебиторская задолженность (ДЗ) + 55 ед.; денежные средства (ДС) + 5 ед.	Долгосрочные обязательства – не меняются Краткосрочные обязательства + 50 ед.
100	100

В этом случае собственный капитал изменяется за счет чистой прибыли. Тогда для того, чтобы посчитать чистые денежные средства (ЧДС) за отчетный период, необходимо сделать следующие расчеты

$$ЧДС = ЧП (убыток) - \Delta ОА - \Delta КО,$$

где ЧП – чистая прибыль,

$\Delta ОА$ – прирост оборотных активов (кроме ДС (денежных средств)),

$\Delta КО$ – прирост краткосрочных обязательств.

$$\text{Т.е. } ЧДС = 50 - 40 - 55 + 50 = +5 \text{ ед.}$$

В этом случае необходимо знать природу оборотных активов, т.е. изучить их оборачиваемость. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$)

$$K_{об} = В / ОА,$$

где В – выручка от продаж.

Отсюда величина оборотных активов зависит от выручки от продаж и коэффициента оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости при этом делят на общие и частные.

Общий показатель оборачиваемости активов рассчитывается

$$\overline{K}_{об. \text{ активов}} = (В / \overline{ОА}) \times (\overline{ОА} / А),$$

где $\overline{ОА}$ – средняя величина оборотных активов;

$\overline{А}$ – сумма активов в целом;

$\overline{ОА} / А$ – доля оборотных активов в общей сумме активов.

Этот показатель дает возможность, изменяя долю оборотных активов в активе баланса, ускорять или замедлять оборачиваемость активов в целом.

Для управления оборотными активами используется частные показатели, т.е. оборачиваемость в днях

$$T_{об} = \bar{O} \times Д / \text{кредитовый оборот сч.60} \\ (\text{сумма полученных средств}),$$

где \bar{D} – дни,

\bar{O} – остатки (сч. 10).

Или

$$T_{об} = \bar{O} \times Д / \text{дебетовый оборот сч.60} \\ T_{обор.} = Д \cdot Ч \cdot А / В,$$

где А – активы.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о возможности улучшения платежеспособности предприятия за счет изменения продолжительности финансового цикла при изменениях составляющих операционного цикла. В заключение необходимо сказать еще об одной проблеме проведения анализа в организации. Как известно, в настоящее время грамотного анализа в организациях не проводится. Все сводится только

к расчету отклонений абсолютных и относительных показателей в отчетном году по сравнению с предыдущим. Но для принятия грамотных управленческих решений необходимо прежде всего проводить факторный анализ всех важнейших показателей работы организации по итогам за отчетный год.

С этой целью можно было бы под руководством менеджера организации выделить специалиста, который занимался только аналитической работой.

Это позволит изыскивать внутренние резервы улучшения итогов работы организации только за счет собственных резервов, не привлекая заемных. Этому может также способствовать проведение трендового анализа, выводы по которому могли бы оценить перспективу развития организации.

ОЦЕНКА СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

И.И. ЦИЦИНА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, канд. экон. наук

caf-buhuch@mgul.ac.ru

Задаваясь вопросом оценки специальных режимов, необходимо отметить, что в соответствии с законодательством РФ к ним относятся: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей; упрощенная система налогообложения (УСН); система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). На предприятиях ЛПК находят применения упрощенная система налогообложения и система налогообложения в виде единого вмененного дохода для отдельных видов деятельности.

Упрощенная система налогообложения была введена в практическую деятельность отечественных организаций и индивидуальных предпринимателей с 1997 г. Переход на УСН осуществляется только добровольно. Для этого необходимо с 1 октября по 30 ноября текущего года уведомить налоговую инспекцию, подав соответствующее заявление по форме № 26.2-1, в котором необходимо указать полное название организации, основной государственный номер (ОГРН), ИНН, КПП, дату перехода на УСН, объект налогообложения, сумму

доходов от реализации, среднюю численность сотрудников, остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов.

Однако существует ряд ограничений для применения данной системы:

1. Доходы по итогам 9 месяцев не должны превышать 20 млн руб., с учетом индексации на коэффициент-дефлятор.
2. Средняя численность работников не должна превышать 100 человек.
3. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не должна превышать 100 млн руб.
4. Доля участия других организаций должна составлять не более 25 %.

Существуют также ограничения по видам деятельности. Не вправе применять УСН организации, имеющие филиалы; банки; страхователи; ломбарды; бюджетные учреждения и другие организации, указанные в п. 3. статьи 346.12 НК РФ.

На практике одним из наиболее сложных вопросов применения УСН является выбор объекта налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов.

Для того чтобы обоснованно сделать выбор, необходимо объективно оценить, какой объект налогообложения выгоден организации с учетом ее финансовых показателей. Математически данное обоснование выглядит следующим образом.

1. Для осуществления расчетов обозначим сумму доходов организации D , а сумму расходов – P ;

2. При объекте налогообложения «доходы» налоговая база будет равна D , общая сумма начисленного единого налога составит $0,06D$ (6 % от дохода), а поскольку сумма налога уменьшается на платежи в Пенсионный фонд РФ, но не более чем на 50 %, фактически уплате может подлежать только половина указанной суммы, то есть $0,03D$;

3. При объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» налоговая база будет равна $D-P$, а сумма единого налога составит $0,15(D-P)$, то есть 15 % от разницы между доходами и расходами;

4. Следовательно, сумма уплачиваемого единого налога и суммы прибыли организации будут равны при любом объекте, если будет соблюдаться равенство $0,03D = 0,15(D-P)$.

5. Решаем данное уравнение

$$0,03D = 0,15D - 0,15P$$

$$0,15P = 0,15D - 0,03D$$

$$0,15P = 0,12D$$

$$P = 0,8D$$

6. Таким образом, если сумма расходов равна 0,8, или 80 % суммы доходов, организация уплатит одинаковую сумму единого налога независимо от выбранного объекта налогообложения.

Соответственно, если сумма расходов будет менее 80 % от доходов, то организация при объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» уплатит большую сумму единого налога, чем если бы применяла объект налогообложения «доходы». Кроме того, применение объекта налогообложения «доходы» позволяет снизить ставку налога до 3 % за счет уменьшения налоговой базы на величину страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. Данная льгота позволяет вывести из «тени» серую заработную плату, что в последнее время стало задачей номер один различных

органов власти. С другой стороны, если у организации за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога, то она уплачивает минимальный налог в размере 1 % от дохода. Но на практике часто возникают спорные вопросы, связанные с признанием расходов организации, несмотря на то, что Налоговый кодекс РФ имеет закрытый перечень таких расходов.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что для отечественных организаций и индивидуальных предпринимателей при условии, если расходы составляют более 80 % от доходов, выгоднее применять объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», если же данное условие не соблюдается, выгоднее применять объект налогообложения «доходы».

На практике не редки случаи, когда малые предприятия наряду с УСН обязаны применять ЕНВД. Данное обязательство возникает в случае осуществления следующих видов деятельности:

1. Оказание бытовых услуг населению.

2. Оказание ветеринарных услуг.

3. Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств.

4. Другие виды услуг, обозначенные в пункте 2 статьи 346.26 НК РФ.

Данная система была введена в практическую деятельность в 2002 г. В отличие от УСН является обязательной в применении в независимости от величины предприятия. Существуют и различия в объекте налогообложения, если при УСН им является либо «доход», либо «доход, уменьшенный на величину расхода», то при ЕНВД – вмененный доход, который представляет собой потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитанного с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода. Вмененный доход рассчитывается как произведение базовой доходности по определенному виду деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

При этом базовая доходность корректируется на коэффициент-дефлятор (К1), учитывающий изменения потребительских цен на товары и корректирующий коэффициент базовой доходности (К2), учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, фактический период работы.

Коэффициент-дефлятор (К1) подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном Правительством РФ, что касается коэффициента К2, то он устанавливается местными властями, однако может быть скорректирован с учетом фактического ведения предпринимательской деятельности. Методика корректировки К2 приведена в письме Минфина РФ от 5 мая 2006 года № 03-11-02/109 и сводится к расчету значения коэффициента по формуле

$$Кфп = ((Nвд1 : Nкд1) + (Nвд2 : Nкд2) + (Nвд3 : Nкд3)) : 3,$$

где Кфп – значение коэффициента, учитывающего фактический период работы в течение налогового периода;

Nвд1, Nвд2, Nвд3 – количество календарных дней ведения деятельности в каждом месяце квартала;

Nкд1 Nкд2 Nкд3 – количество календарных дней в каждом месяце квартала;

3 – количество месяцев в квартале.

Сравнительная характеристика УСН и ЕНВД представлена в таблице.

Несмотря на кажущуюся легкость, на практике очень часто возникают сложности с применением УСН и ЕНВД, в частности, до сих пор не урегулированы вопросы раздельного учета при применении различных систем налогообложения, возникают сложности с выбором объекта налогообложения, с обоснованием расходов и ряд других частных проблем. Кроме того, существуют определенные проблемы и при совмещении общей системы налогообложения и ЕНВД.

Т а б л и ц а

Сравнительная характеристика УСН и ЕНВД

Сравнительный признак	УСН	ЕНВД
Ввод в действие	Нормативными актами РФ	Нормативными актами представительных органов местной власти
Льготы по налогам для организаций	Налог на прибыль Налог на имущество организаций НДС ЕСН	Налог на прибыль Налог на имущество организаций НДС ЕСН
Льготы по налогам для индивидуальных предпринимателей	НДФЛ Налог на имущество физических лиц ЕСН НДС	НДФЛ Налог на имущество физических лиц ЕСН НДС
Налогоплательщики	Организации и индивидуальные предприниматели, отвечающие условиям статьи 346.12 НК РФ	Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, указанные в статье 346.26 НК РФ
Объект налогообложения	Доходы Доходы, уменьшенные на величину расходов	Вмененный доход налогоплательщика
Налоговая база	Денежное выражение доходов Денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов	Вмененный доход
Налоговые ставки	6 % 15 %	15 %
Налоговый период	Календарный год	Квартал
Бухгалтерская отчетность	Не сдается	Сдается

Таким образом, применение ЕНВД способствует усложнению деятельности организаций. Так, если при применении УСН предприятия не обязаны вести в полном объеме бухгалтерский учет, то при совмещении УСН с ЕНВД данную льготу «упрощенцы» теряют – они обязаны будут сдавать бухгалтерскую отчетность, причем не только в части деятельности, подпадающей под ЕНВД, а по всей деятельности в целом. Для малых предприятий, на которых, как правило, нет сильного бухгалтерского аппарата, значительно усложняется существование. На

предприятиях, которые совмещают ЕНВД с общим режимом налогообложения, бухгалтерия обязана вести отдельный учет по видам деятельности, которые подпадают под ЕНВД и которая находится на общем режиме налогообложения, что также существенно усложняет их существование. Однако в отличие от малых предприятий не так губительно. На наш взгляд, совмещение двух спецрежимов на предприятии нецелесообразно и может привести в лучшем случае к закрытию деятельности, подпадающей под ЕНВД, а в худшем – к закрытию малого предприятия.

ПОВЕСТКА ДНЯ ДЛЯ ЛЕСНЫХ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР: РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

А.В. ЧЕРЕПКОВ, *асп. каф. финансов МГУЛ*

caf-fin@mgul.ac.ru

Реструктуризация действующих лесных вертикально интегрированных структур (ВИС) сводится к оптимизации организационной структуры через выделение центров прибыли и затрат с последующим пропорциональным ветвлением финансовых потоков внутри реорганизуемого бизнеса. Один из самых существенных для любой действующей лесной компании вопросов – выбор стратегии развития, опирающейся на использование внутреннего и внешнего интеллектуального инновационного потенциала.

Реализация потенциалов в виде организации действующего бизнеса тесно связана с выбором способа финансирования исследований и разработок на стадии внедрения, а также формой последующих этапов. Существующие сегодня в России источники финансирования инноваций (практически на любой стадии их возникновения и развития) не отличаются разнообразием. Основным источником финансирования инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий. Это происходит оттого, что других источников мало или их сложно найти (получить).

В развитых экономиках довольно значительную долю в финансировании ин-

новаций в корпоративном секторе занимают зависимые (кэптивные) корпоративные фонды. В США на протяжении 60–70-х гг. более 25 % крупных корпораций, входящих в список «Fortune 500», создали собственные венчурные фонды. В 1997 г. доля обязательств корпоративных инвесторов в венчурные фонды составила 30 %. По данным европейской ассоциации венчурного капитала (EVCA), в Европе в 2000 г. около 11 % венчурных фондов было собрано за счет корпоративных инвесторов. Из действующих в России зарубежных венчурных фондов корпоративными фондами являются Mint Capital и Intel Capital. Последний стал особенно известен благодаря совершенной им совместно с IFC крупной инвестицией в Российскую компанию RU-NET Holdings в мае 2003 г. Крупный отечественный бизнес (финансово-промышленные группы (ФПГ), холдинги, концерны) стал создавать кэптивные (зависимые) венчурные фонды. Это означает, что доверие российских финансово-промышленных кругов к отечественному бизнесу повысилось настолько, что они готовы формировать собственные венчурные фонды.

Нельзя сказать, что венчурное финансирование – совершенно новый инвес-

тиционный инструмент для российской бизнес-действительности. В hi-tech и в сфере телекоммуникаций этот способ финансирования прижился достаточно давно. Однако основными объектами рискованных инвестиций – новыми технологиями и инновациями – российский рискованный венчурный капитал до настоящего времени не интересовался.

Причины отсутствия такого интереса вполне понятны и объяснимы. На фоне углубляющегося технологического отставания России от развитых стран, высокой стоимости модернизации, узости внутреннего рынка инноваций и роста барьеров входа на мировой рынок hi-tech отечественный капитал ищет для себя более удобные и безопасные ниши, где он в состоянии прирастать, не испытывая неравной конкуренции со стороны более мощных зарубежных игроков. Бесперспективность такой позиции национального капитала очевидна практически всем, однако переломить тенденцию оказывается весьма непросто. Действия правительства носят в значительной мере демонстрационный, декларативный и увещательный характер. Благозность намерений, тем не менее, не может в одночасье привести в движение серьезные рычаги коммерческой мотивации для задействования инновационного потенциала в реальном бизнесе.

Другим «агентом модернизации» является крупный отечественный бизнес. Испытывая сильное конкурентное давление как на внешнем, так и на внутреннем рынках со стороны более эффективных зарубежных фирм, наиболее реально мыслящие его представители отчетливо ощущают опасность роста зависимости от импортных технологий. Проблема, кажется, стала настолько острой, что крупные компании стали вполне осознанно и серьезно переходить к профессиональной и целенаправленной работе по созданию инвестиционных инструментов, наиболее адекватных задаче обретения конкурентных преимуществ на рынке инноваций.

Основной особенностью создаваемых ВИС новых инновационных инвестиционных структур явилось то, что, в отличие от широко пропагандируемой ранее в России традиционной модели обособленных венчурных

образований, новые фонды создаются не вне, а внутри крупных компаний.

Главной целью образования таких подразделений является поиск, отбор и финансирование инновационных проектов, находящихся так или иначе в орбите основного бизнеса крупных корпоративных структур. Однако было бы ошибочно смешивать планируемые венчурные инвестиции через зависимые фонды в бизнесы, создаваемые на основе технологических разработок, с корпоративным проектным финансированием. В данном случае речь идет о системе рискованного финансирования именно новых технологически ориентированных бизнесов, а не корпоративных НИОКР.

Венчурные подразделения российских ВИС устраняют одно из главнейших препятствий, стоящих на пути поощрения инвестиционной поддержки инновационного бизнеса, а именно, проблему ликвидности.

Поскольку вновь создаваемые инновационные малые предприятия вероятнее всего будут находиться в полной зависимости от финансирующей их через специальный инструмент материнской компании, инвесторов в лице собственников ВИС на начальном этапе будут интересовать в первую очередь перспективы развития, диверсификации и повышения конкурентоспособности, а не ожидаемый доход, возникающий после продажи пакета проинвестированных компаний на свободном рынке. Обоюдная заинтересованность инвестора и предпринимателя в развитии и росте бизнеса – один из краеугольных камней венчурного инвестирования.

Как правило, создающиеся венчурные структуры ориентированы на работу с бизнесами, находящимися на самых ранних стадиях – на этапах seed и start-up. Иногда инвесторы готовы рассматривать даже инвестиционные проекты, вовсе не оформленные в виде бизнеса. Получение максимальной степени контроля над такими компаниями при их финансировании из источников внутри корпоративного капитала – вполне приемлемое, а самое главное внутренне оправданное условие как для инвесторов, так и для начинающих предпринимателей. Отсутствие обязательного требования отвлечения ресурсов

в стороннюю организацию, каким является венчурный фонд коллективных инвестиций, также оказывается намного более комфортным для ментальности российских собственников. Фактически речь идет не об отчуждении средств, а о перераспределении ресурсов внутри группы, что типологически очень напоминает азиатскую (японскую или южнокорейскую) модель организации бизнес-агломераций. Помимо экономии на издержках, создания кэптивного фонда виде внутреннего резерва или бюджета развития позволяет избежать не решенных на сегодняшний день для венчурного финансирования юридических и налоговых проблем.

Особенностью описанной кэптивной модели организации венчурного финансирования инноваций является усиление роли и рост значимости управляющих компаний или подразделений, отвечающих как за обеспечение текущей работы по поиску, отбору и мониторингу проектов, так и за организацию финансирования. Для руководства управляющими компаниями ВИС привлекают новый тип руководителей – профессионалов-предпринимателей, которые должны отвечать не только за должное исполнение возложенных на них функциональных обязанностей, но и за конечный результат – обеспечение поступательного роста и эффективности инвестируемых проектов и компаний. Преимуществом подобной организации внутрикорпоративных венчурных фондов является также и то, что фирмы, управляющие такими фондами, могут как при сборе средств, так и при прогнозировании развития инвестируемых компаний опираться на всю ресурсную базу ВИС. Такая модель практически нивелирует риск рыночного банкротства поскольку инвесторы берут на себя и значительную часть бизнес-риска.

На сегодняшний день подобные кэптивные венчурные фонды созданы в компании «Оптима» – в крупном Московском диверсифицированном холдинге, основным бизнесом которого в свое время являлась системная интеграция. Решение об организации фонда размером US 7,5 млн долл. в течение первых двух лет принято в августе 2003 г. Управляющая компания ЗАО «Софэлектро». Объекты инвестиций – малые технологи-

чески ориентированные компании Москвы, Санкт-Петербурга и Нижнего Новгорода.

Другим холдингом, активно создающим первый на сегодняшний день в России отраслевой венчурный фонд (рабочее название «Венчурный фонд ОПК и авиационной промышленности»), является ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» (Санкт-Петербург)». Стартовый объем создаваемого фонда US 1 млн долл., однако в дальнейшем предполагается его увеличение за счет привлечения средств партнеров корпорации: инвестиционной компании ОАО «Объединенный авиаприборостроительный консорциум», банка «Таврический», негосударственного пенсионного фонда оборонно-промышленного комплекса, других компаний и холдинговых групп этой отрасли, а также государственного «венчурного инновационного фонда». Объект инвестиций – малые технологические бизнесы, профиль деятельности которых соответствует основным направлениям бизнеса предприятий, входящих в состав корпорации. Примечательно, что холдинг «Аэрокосмическое оборудование» уже имеет опыт осуществления успешных корпоративных венчурных инвестиций. Одним из самых известных и, безусловно, удачных инвестиционных проектов холдинга является компания «Pay Cash», в которую корпорация инвестировала около 20 млн долларов США и IPO, который NASDAQ готовится в настоящее время.

Модель кэптивных венчурных фондов может стать вполне действенной формой концентрации корпоративного капитала для инвестиций в инновационный бизнес. Главное – сохранение собственности и капитала внутри группы, что обусловлено зависимым характером самих фондов, во-первых, и управлением активами фондов лицами, находящимися под контролем владельцев, во-вторых. Это не может не казаться привлекательной альтернативной отчуждению финансовых ресурсов на сторону, в венчурные фонды, создаваемые по традиционной модели. Скорее всего, модель кэптивного венчурного финансирования окажется достаточно привлекательной для тех лесных ВИС, которые пытаются найти эффективные формы и способы своего модернизационного развития.

РЕКЛАМА КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГА

Н.В. ЧУЧУКИНА, асп. каф. менеджмента и маркетинга МГУЛ

caf-mim@mgul.ac.ru

Реклама является важнейшим элементом маркетинга и способствует увеличению объемов реализации продукции предприятия. Необходимо, чтобы на рынке самые широкие круги потребителей имели представление о новой продукции или услугах и их потребительских качествах, а сделать это максимально эффективно можно только с помощью рекламы. Но от обычного информационного сообщения реклама отличается заинтересованностью в конечном результате – увеличении спроса.

Определение эффективности является необходимым условием правильной организации и планирования рекламной деятельности фирмы, рационального использования труда и материальных средств, расходуемых на рекламу. Исследование эффективности рекламы должно быть направлено на получение специальных сведений о сущности и взаимосвязи факторов, служащих достижению целей рекламы с наименьшими затратами средств и максимальной отдачей, что позволит устранить бездействующую рекламу и определить условия для оптимального ее воздействия. Понятие эффективности рекламы имеет два значения: экономическая эффективность и психологическое влияние рекламы на покупателя (психологическая эффективность).

Экономическая эффективность рекламы – это экономический результат, полученный от применения рекламного средства или организации рекламной кампании. Он обычно определяется соотношением между валовым доходом от дополнительного товарооборота как результата рекламы и расходов на нее. Общее условие экономического результата заключается в том, что валовой доход должен быть равен сумме расходов на рекламу или превышать ее.

Психологическая эффективность – степень влияния рекламы на человека (привлечение внимания покупателей, запоминаемость, воздействие на мотив покупки и др.).

Оба эти понятия тесно взаимосвязаны. Но критерии эти двух видов эффективности, ес-

тественно, различны – в первом случае это объем продаж, во втором – психологические особенности восприятия рекламы ее адресатом.

Основным материалом для анализа экономической эффективности результатов рекламных мероприятий фирмы служат статистические и бухгалтерские данные о росте товарооборота. На основе этих данных можно исследовать экономическую эффективность одного рекламного средства, рекламной кампании и всей рекламной деятельности фирмы в целом.

Измерение экономической эффективности рекламы представляет большие трудности, так как реклама, как правило, не дает полного эффекта сразу. Кроме того, рост товарооборота нередко вызывается другими (не рекламными) факторами – например, изменением покупательской способности населения из-за роста цен и т.п. Поэтому получить абсолютно точные данные об экономической эффективности рекламы практически невозможно.

Был проведен расчет экономической эффективности рекламной деятельности гипермаркетов корпорации «ГриНН», находящихся в городах Белгород и Старый Оскол.

Простейшим методом определения экономической эффективности рекламы служит метод сравнения товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия. По этому методу экономическая эффективность рекламы определяется либо путем сопоставления товарооборота за определенный отрезок текущего года, когда товар подвергался воздействию рекламы, с данными за аналогичный период прошлого года, когда товар не рекламировался, либо путем сопоставления ежедневного товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия в текущем периоде времени.

Расчет экономической эффективности рекламы был проведен на основе данных о проведении презентации товаров фирмы «БЕН» в белгородском гипермаркете «Линия». Экономический эффект от рекламы со-

ставил 153 448 руб., что свидетельствует об эффективности рекламного мероприятия.

Экономическая эффективность рекламы также вычисляется путем определения отношения *индекса роста товарооборота* магазина, где проводилось рекламное мероприятие, к индексу роста товарооборота, где рекламное мероприятие не проводилось. Окончательный вывод об эффективности рекламы делается в результате анализа расходов на проведение рекламы и дополнительной прибыли, полученной в результате ее проведения.

Расчет экономической эффективности по этому методу сделаем, сравнив данные о товарообороте гипермаркета «Линия» в городе Белгород, где в период с 7 июня по 8 июля 2007 г. проводилась рекламная кампания и лотерея, с данными о товарообороте гипермаркета «Линия» в городе Старый Оскол, где подобной рекламной кампании не проводилось. Экономический эффект составил 7 681 тыс. руб. Как мы видим, рекламная кампания гипермаркета «Линия» оказалась экономически эффективной и принесла фирме прибыль.

В настоящее время, как в отечественной, так и зарубежной практике получил распространение метод определения экономической эффективности рекламы, основанный на сопоставлении дополнительного валового дохода, полученного в результате применения рекламы, и расходов, связанных с ее осуществлением. По этому методу вначале определяется дополнительный товарооборот, полученный в результате проведения рекламных мероприятий, затем вычисляется дополнительное реализованное наложение от суммы вычисленного дополнительного товарооборота. Эта методика используется обычно для определения экономической эффективности отдельных средств рекламы или краткосрочного рекламного мероприятия. Если полученный результат больше либо равен нулю, то реклама была экономически эффективной.

Проведем расчет экономической эффективности рекламного объявления корпорации «ГриНН», в состав которой входит «Линия» Старого Оскола и белгородская «Линия» в газетах «Житье-Бытье» и «Комсомольская правда». Поскольку корпорация

«ГриНН» не имеет оптовых складов, так как работает с постоянными поставщиками-производителями продукции, то в середине ноября 2007 г. в газетах в течение нескольких дней печаталось рекламное объявление, в котором сообщалось, что в гипермаркетах можно приобрести продукцию определенной фирмы поставщика такого-то ассортимента и по таким-то ценам. Расходы на рекламу составили 12 400 000 руб.

Известно, что складская наценка составляет 15 %. Таким образом, подставляя полученные данные в формулу (1), мы рассчитываем экономическую эффективность рекламного объявления в газетах

$$P = (858943,6 \times 19 \% \times 20 \text{ дней} / 100 \%) \times (15 \% / 100 \%) - 12400 \text{ тыс.руб.} = 36559,785 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, реклама оказалась экономически эффективной и принесла значительный экономический эффект.

Среди существующих методик определения *психологической* эффективности наибольшую достоверность обеспечивают методики, связанные с проведением маркетинговых исследований.

При использовании метода экспертных оценок члены экспертной комиссии в баллах оценивают степень восприятия рекламного обращения. Более сложная методика связана с тестированием потребителей (тест на запоминание рекламы, тест на узнавание рекламы, тест на ассоциации).

По оценкам специалистов, оптимальный размер группы лиц, опрашиваемых с целью выявления эффективности рекламы, – 125 чел. При численности 100 чел. результаты тестирования недостоверны. Увеличение численности до 150 чел. и более приводит к резкому увеличению расходов на исследование и не влияет на точность результатов.

Маркетологи оценивают психологическую эффективность рекламы количественно. Эффективность «директ-мейл» оценивается по числу ответных звонков и писем, полученных рекламодателем. Если на рекламные материалы откликнулось 4–8 %, то реклама может быть признана успешной, 15–18 % – считаются большой удачей. Более 20 % в реальной практике не встречается.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ

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

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Существование глобальных угроз вынуждает человечество переоценить отношение ко многим аспектам деятельности. Положения, принятые на международных конференциях, касающиеся устойчивого развития, а также результаты исследований специалистов данной отрасли требуют популяризации. Изменение отношения к производству и потреблению имеет инертный характер. Россия как крупнейшая лесная держава должна стать лидером продвижения новых форм взаимоотношений между государством, личностью и бизнес-сообществом.

В мире происходит прогрессирующая деградация природной среды, резкое изменение климата Земли с увеличением средней температуры в глобальном масштабе на 0,4 С° за последние 40 лет. Ежегодно площадь лесов уменьшается на 15 млн га. Эти факторы привели сегодня к всеобщему осознанию того, что устойчивое развитие стало делом выживания человечества.

Мировое сообщество не оставляет без внимания проблемы социально-экономического развития и охраны окружающей среды. В 1957 г. состоялся римский договор о сотрудничестве стран Европы как основа будущих соглашений. После прошла в 1972 г. в Стокгольме конференция ООН по окружающей среде. Данные проблемы обсуждались на саммите G7 в 1990 г. Созданная в 1976 г. Африканская лесная организация основным предметом деятельности определила лесные ресурсы, лесоматериалы, рынок, лесоуправление. Наиболее решающей и значимой явилась Конференция ООН по окружающей среде и развитию (*UNCED – United Nations Conference on Environment and Development*), состоявшаяся в 1992 г. в Рио-де-Жанейро и выработавшая основные идеи и принципы, на основании которых формируются требования к использованию природных ресурсов, обеспечивающие устойчивое развитие всех стран в последующие столетия. На конференции были приняты

«Декларация по окружающей среде и развитию» и «Принципы лесоводства».

Статья 8 (пункт *d*) Принципов лесоводства гласит: «...устойчивое и рациональное использование лесных ресурсов необходимо осуществлять в соответствии с политикой и приоритетами в области национального развития и на основе экологически рациональных национальных руководящих принципов. При разработке таких руководящих принципов следует, в случае необходимости, надлежащим образом учитывать соответствующие методологии и критерии, согласованные на международном уровне» [1].

Основная цель этих принципов состоит в том, чтобы содействовать управлению лесами, их защите и устойчивому развитию, обеспечить сохранение многоцелевых функций лесов и их использование. Проблемы и возможности лесного хозяйства должны рассматриваться сбалансированно, в общем контексте окружающей среды и развития многоцелевых функций лесов и их использования, а также того потенциала развития, который может быть обеспечен устойчивым управлением лесами. В лесах происходят сложные и уникальные экосистемные процессы, которые составляют основу их устойчивого развития, сохранения потенциальной способности в настоящем и будущем выполнять многие функции. Более детально эта концепция рассматривалась на II конференции Министров лесного хозяйства Европейских стран по защите лесов в Европе в Хельсинки в 1993 г. На ней устойчивое развитие определялось как форма ведения лесного хозяйства, при которой «уход за лесами и использование лесных земель осуществляются таким образом, чтобы сохранилось их биоразнообразие, продуктивность, регенерационные способности, жизнестойкость и возможность выполнять важные экологические, экономические и социальные функции на местном, национальном и глобальном уровнях, а также не наносить ущерб другим экосистемам».



Рис. 1. Схема устойчивого развития (Источник: <http://ru.wikipedia.org> (обработана автором))

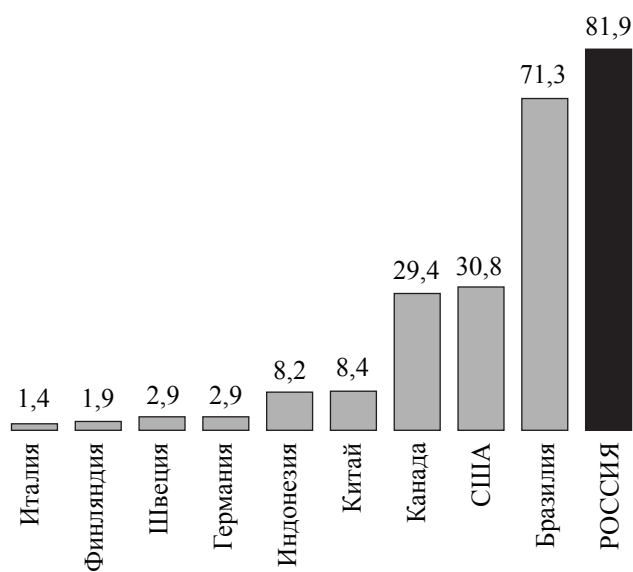


Рис. 2. Запас леса по странам мира, млрд м³ [6]

Российская Федерация – лесная держава. Обладая такими запасами древесины, Россия должна использовать конкурентное преимущество (рис. 1).

В отличие от лесопромышленных отраслей лесное хозяйство, наряду с миссией по устойчивому обеспечению сырьем лесопромышленников, может решать многие социально-экономические проблемы местного населения. Это является вполне реальным делом, исходя из того, что земельный потенциал лесов России огромен. По данным учета, общая площадь земель лесного фонда России по состоянию на 1 января 2003 г. составляет 1179 млн га, или 69 % суши страны. Лесная площадь земель определена в 883,0 млн га, в т.ч. покрытая лесом – 776,1 млн га. Основная часть покрытых лесом земель приходится на Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-

Сибирский и Дальневосточный экономические районы – 633,3 млн га (или 83 %). Из общей площади 68,4 млн га не покрытых лесом земель 8,5 млн га (12,4 %) занимают вырубки, 28,4 млн га (41,5 %) – гари и погибшие насаждения, 4,1 млн га (69 %) – пустыри и прогалины и 27,4 млн га (40,1 %) – редины. Основная часть (93,9 %) не покрытых лесом земель расположена в районах восточнее Урала [4].

Приведенные данные указывают на неравномерное распределение древесных ресурсов по стране, а с учетом концентрации производственных мощностей по переработке древесины и, следовательно, основных потребителей данного сырья в центральной части России возникает проблема доступного, экономически рентабельного древесного сырья. Отсутствие развитой сети лесовозных дорог круглогодичного пользования оставляет существенную часть спелого и перестойного леса вне древесного лесопользования.

Лесной сектор экономики России представляет собой крупный народнохозяйственный комплекс. В его составе целлюлозно-бумажная, лесохимическая, мебельная, фанерная, спичечная деревообрабатывающая промышленности и др. Однако базу для многочисленных перерабатывающих древесное и недревесное лесное сырье отраслей создает лесное хозяйство, которое вместе с лесозаготовительной промышленностью (как добывающей древесное сырье) осуществляет двуединый воспроизводительный процесс в сфере лесных ресурсов.

Выполняя миссию по организации неистощительного лесопользования, лесовозобновления, выращивания, охраны и защиты лесов, лесное хозяйство принимает на себя самую тяжелую и затратную часть процесса, который завершается изъятием спелого промышленного леса в виде заготовленной древесины и продуктов недревесного пользования.

В то же время лесное хозяйство, наряду с задачами устойчивого обеспечения лесным сырьем лесопромышленных отраслей, может решать многие социально-экономические проблемы местного населения. Это является вполне реальным делом, исходя из того, что земельный потенциал лесов России огромен [2].

Ассортимент ресурсов и продуктов леса при его многоцелевом использовании [3]

Ресурсы	Способы ресурсного обеспечения	Продукты леса
Древесные	главные рубки, рубки ухода, санитарные рубки и прочие рубки	основные виды лесопродукции (пиломатериалы, целлюлоза, бумага)
Технические	подсочка леса (живица, гуттаперча)	скипидар, канифоль, каучук
	заготовка коры	танидины, красители, пробки
Кормовые	сенокосение	сенаж
	пастбища	пастбищный корм
	заготовка хвои и листьев	хвойно-витаминная мука
Пищевые	заготовка дикорастущих плодов	фрукты, ягоды, грибы, орехи
	подсочка березы, клена	соки
	пчеловодство	мед, воск, прополис
	лесоохотничьи хозяйства	мясо животных, дичи
	рыбное хозяйство	рыба
Лекарственные	заготовка лекарств, растений, плодов, хвои, корней	медицинские препараты
Водные	перевод атмосферных осадков в грунтовые воды	чистые и минеральные воды, в т.ч. целебные

Леса в РФ обладают значительным потенциалом в области побочного пользования, т.е. недревесных продуктов лесных территорий. На лесных площадях страны располагается 60 % охотничьих угодий РФ. На этой площади производится примерно 90 % всей охотничьей продукции, добываемой в России. Для улучшения охотничьего промысла необходимо поддержание соответствующей среды обитания фауны на лесных площадях, расширение охотничьих услуг, комплексное ведение лесного и охотничьего хозяйств.

Леса России обладают и значительными запасами пищевых и кормовых ресурсов. По данным, приведенным в работе, доступные хозяйственные запасы дикорастущего пищевого сырья на землях лесного фонда достигают 1,5–2,0 млн т, из них более 1 млн т – ягоды (клюква, черника, брусника, облепиха). Лесохозяйственные и лесозаготовительные предприятия ежегодно поставляют до 50 тыс.т дикорастущих плодов и ягод, до 4–5 тыс.т грибов, 3–4 тыс. т орехов. Всего специализированными заготовителями и населением используется не более 15 % доступных пищевых ресурсов леса.

Поддержание потенциала побочного пользования лесами требует осуществления мероприятий по рациональному использованию травяного покрова для выпаса скота, заготовки кормов, создания плантаций по

выращиванию лекарственных и технических культур и организации их сбора.

Экологический потенциал лесов РФ можно оценивать через выполняемые им многоцелевые функции, участие в производстве кислорода и крупных объемов биомассы, других ресурсов, воздействующих на окружающую природную среду. По данным, приведенным в работе [4], человек потребляет 400 кг кислорода в год, а леса выделяют в среднем 800 млн т кислорода и биологически активных веществ. Гектар леса адсорбирует в год 8–15 т пыли, очищает воздух и снижает количество болезнетворных микробов в 30–100 раз.

Рекреационный потенциал лесов РФ также огромен. В рекреационные леса включаются городские леса, лесопарки, лесопарковые части зеленых зон, 1 и 2 зон санитарной охраны курортов, зеленых зон лечебно-оздоровительных учреждений. По данным учета на 1 января 2000 г. общая площадь земель, занятых рекреационными лесами в России, составляет более 45 млн га.

В целях развития рекреационного потенциала лесов России необходимы меры по созданию туристических баз, кемпингов, организации дорожно-тропиночной сети, расширению предоставляемых рекреационных услуг населению и обеспечению их современным сервисом.

Комплекс проблем в лесном секторе экономики РФ вызван, в частности, бесконечными реформами отрасли. За 100 лет лесное хозяйство России более 40 раз подвергалось реформированию. Вступила в силу с 1 января 2007 г. новая редакция Лесного кодекса РФ, произошла передача полномочий ведения лесного хозяйства субъектам РФ, изменились некоторые таможенные пошлины. Все новое требует отладки, не всегда есть понимание у субъектов хозяйственных отношений, каким образом теперь вести хозяйственную деятельность. Для решения данного комплекса проблем, для расширения диалога власти и бизнес-сообщества был создан Совет по развитию ЛПК при Правительстве РФ.

Анализ нынешнего состояния лесопромышленного комплекса и лесного хозяйства, внимание государственных органов и частных инвесторов показывают, что следует ожидать дальнейшего развития отрасли. Баланс интересов бизнеса, государства и рядового гражданина есть устойчивое лесопользование. Вложение в отрасль лесохозяйственного и лесопромыш-

ленного комплекса финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов принесет отдачу, которая будет выражаться в более глубокой переработке древесины и увеличении недровесного пользования. Внутренняя и внешняя ситуация обязывает Российскую Федерацию стать лидером в формировании и продвижении устойчивого лесопользования в мире.

Библиографический список

1. Принципы лесоводства: Конференция ООН по окружающей среде и развитию. – Рио-де-Жанейро, 14 июня 1992.
2. Балов, А.В. Социально-экономические проблемы устойчивого развития лесного хозяйства Северо-Кавказских республик РФ: монография / А.В. Балов. – М.: МГУЛ, 2005. – 192 с.
3. Кожухова, Л.И. Социально-экономические проблемы устойчивого развития лесного хозяйства российских регионов: монография / Л.И. Кожухова. – М.: МГУЛ, 2003. – 180 с.
4. Моисеев, Н.А. Экономика лесного хозяйства: учеб. пос. / Н.А. Моисеев. – № 41. – 2 изд. – М., МГУЛ, 2002. – 159 с.
5. Российский статистический ежегодник / Стат.сб. – М.: Росстат, 2006. – 725 с.
6. Леспроминформ. – М.: Эколайн, 2007. – № 49.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОГО РАЗДЕЛА БИЗНЕС-ПЛАНА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. ШАРОВА, *ст. препод. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ, канд. экон. наук*

sharova@mgul.ac.ru

Планирование – одна из важнейших проблем современного лесопромышленного предприятия. Процесс планирования на предприятии должен быть непрерывным, т.е. управление финансовым результатом должно включать возможность оперативного изменения плановых показателей в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды лесопромышленного предприятия, а также контроль за их достижением. Добиться эффективного использования привлеченных ресурсов возможно при условии разработки детального бизнес-плана.

Бизнес-планирование является основой для принятия обоснованных управленческих решений, включает этапы определения целей и задач разрабатываемых

мероприятий, рассмотрения различных вариантов их проведения, выбора оптимального варианта.

Самым важным разделом бизнес-плана является финансовый план, призванный охарактеризовать реальное состояние лесопромышленного предприятия и спрогнозировать финансовые результаты деятельности в перспективе. Данный раздел обобщает всю информацию предшествующих разделов бизнес-плана и представляет ее в виде стоимостных показателей.

Главной целью финансового плана является формулировка и представление системы плановых показателей, отражающих финансовые результаты деятельности лесопромышленного предприятия.

Данный раздел объединяет два направления деятельности лесопромышленного предприятия:

1. Обзор финансово-экономических результатов.

2. Планирование основных финансово-экономических показателей.

Проводя обзор финансово-экономических результатов, целесообразно включить финансовые документы за последний отчетный период непосредственно в финансовый план или вынести в приложение. К основным финансовым документам относятся: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств.

Анализ финансово-экономического состояния лесопромышленного предприятия проводится на базе основных финансовых и технико-экономических показателей деятельности за последние три года.

После анализа в бизнес-плане выполняется прогноз основных форм финансовой отчетности в прогнозных ценах, на основании которых осуществляется прогнозирование финансово-экономического состояния лесопромышленного предприятия по проекту.

Планирование основных финансово-экономических показателей деятельности лесопромышленного предприятия включает следующие элементы:

1. Определение нормативов для финансово-экономических расчетов.

При выборе нормативов для финансово-экономических расчетов целесообразно определить вид цен и далее учитывать сопоставимость цен. При использовании в расчетах текущих цен необходимо учитывать уровень инфляции. Перечень и суммы налоговых платежей должны быть установлены в соответствии с действующим налоговым законодательством и юридическим статусом лесопромышленного предприятия.

2. Определение постоянных и переменных затрат на производство продукции.

Постоянными расходами являются затраты, связанные с определенным периодом и не зависящие от объема выпускаемой продукции (услуги связи, коммунальные платежи, электроэнергия).

Переменными расходами являются затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции (сырье и материалы, основная заработная плата рабочих). В расчетах целесообразно учитывать величину страхового и динамического запаса сырья и материалов.

3. Расходы на персонал.

Расходы на персонал определяются на основании данных организационного плана (на управленческий, производственный, персонал по маркетингу и прочий).

4. Расчет себестоимости по статьям калькуляции.

Планирование себестоимости товарной продукции отдельных подотраслей лесопромышленного комплекса осуществляется согласно номенклатуре калькуляционных статей, приведенных в соответствующих разделах Методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции лесопромышленного комплекса, освещающих отраслевые особенности по планированию себестоимости продукции лесозаготовки, сплавных и лесоперевалочных работ, деревообработывающей, целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности.

5. Составление плана издержек.

На основании данных о постоянных и переменных затратах, расходов на персонал формируется план издержек.

6. Уточнение источников финансирования.

Потребность в капитале определяется на основании плана о движении денежных средств. По каждому источнику финансирования необходимо представить информацию о размере, сроках вложения или кредита, процентной ставке, форме возврата и т.д.

Финансовый план должен содержать определенный набор стандартных прогнозных документов. Основными элементами финансового плана лесопромышленного предприятия являются планы: балансовый, прибылей и убытков, движения денежных средств.

Балансовый план отражает прогнозируемое финансовое состояние лесопромышленного предприятия.

План прибылей и убытков отражает операционную деятельность лесопромышленного предприятия и показывает планируемые расходы и доходы, а также сумму прибыли. Информационной базой для составления такого плана служат планы продаж и издержек. Из плана продаж берется выручка от реализации продукции по годам, из плана издержек – суммы постоянных и переменных затрат с учетом плана производства за расчетный период.

Завершающей стадией в финансовых расчетах является составление плана движения денежных средств, показывающего обеспеченность финансовыми ресурсами процесса реализации бизнес-плана лесопромышленного предприятия на каждом этапе. План движения денежных средств – основной плановый документ, предназначенный для определения потребности в капитале, выработки стратегии финансирования лесопромышленного предприятия, а также оценки эффективности использования капитала. Он показывает поток реальных денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности лесопромышленного предприятия.

Планируемые платежи и поступления денежных средств отражаются в плане движения денежных средств в периоды, соответствующие датам осуществления этих выплат, с учетом времени задержки платежей за поставки сырья и материалов, условий реализации продукции. Остаток денежных средств на счете используется лесопромышленным предприятием на обеспечение производственной деятельности последующих периодов, выплаты налогов, личное потребление. Для финансовой реализуемости бизнес-плана необходимо, чтобы сальдо реальных денег на каждом шаге расчетного периода было положительным.

Далее на основании показателей вышеуказанных планов рассчитываются следующие финансовые коэффициенты:

- текущей ликвидности (CR);
- срочной ликвидности (QR);
- чистый оборотный капитал (NWC);
- оборачиваемости запасов (ST);
- оборачиваемости дебиторской задолженности (CP);

- оборачиваемости кредиторской задолженности (CPR);
- оборачиваемости рабочего капитала (NCT);
- оборачиваемости основных средств (FAT);
- оборачиваемости активов (TAT);
- суммарные обязательства к активам (TD/TA);
- долгосрочные обязательства к активам (LTD/TA);
- долгосрочные обязательства к внеоборотным активам (LTD/FA);
- суммарные обязательства к собственному капиталу (TD/EQ);
- покрытия процентов (TIE);
- рентабельности валовой прибыли (GPM);
- рентабельности операционной прибыли (OPM);
- рентабельности чистой прибыли (NPM);
- рентабельность оборотных активов (RCA);
- рентабельность внеоборотных активов (RFA);
- рентабельность инвестиций (ROI);
- рентабельность собственного капитала (ROE);
- прибыль на акцию (EPOS);
- дивиденды на акцию (DPOS);
- покрытия дивидендов (ODC);
- сумма активов на акцию (TAOS);
- соотношение цены акции и прибыли (P/E).

Большое значение при формировании финансового плана имеет информационная составляющая. Важным источником информации являются финансовый и управленческий учет, выполняющие функции измерения и фиксации фактического наличия и движения ресурсов, а также их планирования.

Финансовый учет обеспечивает отчетной информацией внешних пользователей: акционеров, кредиторов, инвесторов, поставщиков и покупателей, налоговые и статистические органы. Состав информации, необходимой для формирования финансового плана, представлен на рисунке.

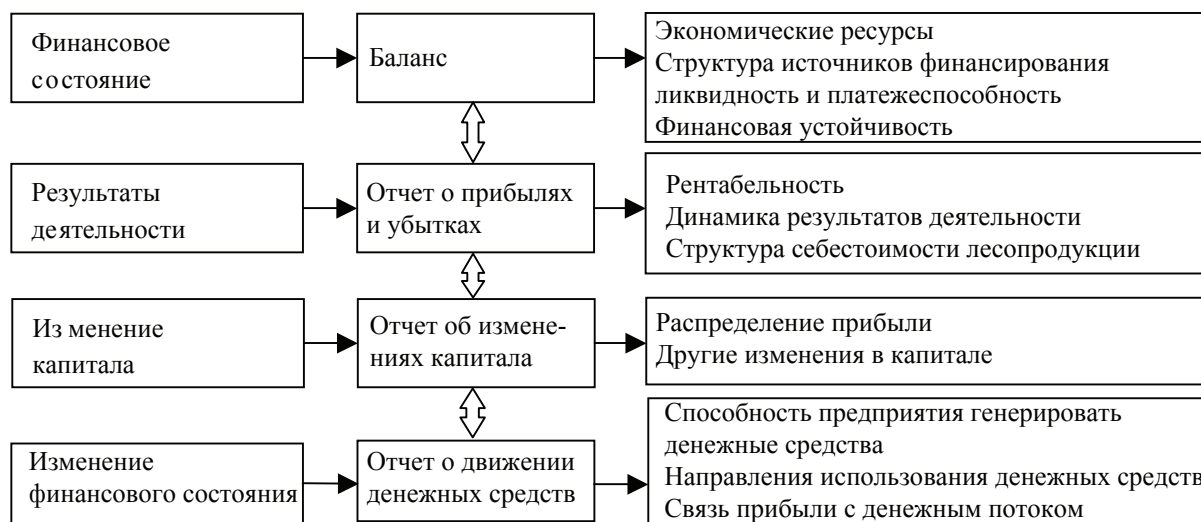


Рисунок. Информация, необходимая для формирования финансового плана лесопромышленного предприятия

Управленческий учет связан с формированием и использованием экономической информации для управления внутри лесопромышленного предприятия. Для бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий нужно генерировать денежную информацию о возможностях предприятия и его экономической среде в долгосрочной перспективе. Эти задачи решает стратегический учет, который является разновидностью использования управленческого учета и ориентирован на отдаленное будущее.

Информационная база для разработки финансового бизнес-плана на лесопромышленных предприятиях должна базироваться на следующих принципах:

1. Информация, используемая в процессе финансового бизнес-планирования, должна быть достоверной, релевантной, своевременной, полной, объективной, целостной, понятной и полезной.

2. В основе финансового плана должны лежать научно-обоснованные нормы и нормативы на единицу выпускаемой продукции.

3. Информация должна содержать минимальное количество показателей, но удовлетворять максимальному числу ее пользователей на разных уровнях управления лесопромышленного предприятия.

4. Для бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий необходима информация о возможностях предприятия и его экономической среде в долгосрочной перспективе. Эти задачи решает стратегичес-

кий учет, который является разновидностью управленческого учета и ориентирован на отдаленное будущее.

5. Необходима трансформация регистров бухгалтерского учета с целью более подробной классификации и адаптации к потребностям бизнес-планирования лесопромышленных предприятий.

Таким образом, формирование финансового плана бизнес-плана лесопромышленного предприятия является достаточно сложным процессом и требует особого внимания со стороны разработчиков.

Библиографический список

1. Андреев, А.П. Организационно-экономический механизм управления бизнес-планированием промышленного предприятия в регионе / А.П. Андреев. дис...канд. экон. наук. – Тамбов, 2003. – 194с.
2. Бекетова О.Н. Бизнес-план: теория и практика / О.Н. Бекетова, В.И. Найденов. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 272 с.
3. Бурдин, Н.А. О стратегии развития лесопромышленного комплекса России / Н.А. Бурдин. // науч. тр. – Вып. 327. – М.: МГУЛ, 2005. – 463 с.
4. Максютов, А.А. Бизнес-планирование развития предприятия / А.А. Максютов. – М.: Альфа – Пресс, 2005. – 288 с.
5. Методические положения (инструкция) по планированию и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях лесопромышленного комплекса. – М., 2003.
6. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2008. – 160 с.
7. Чочаев, А.Х. Экономическая стратегия развития лесного сектора России / А.Х. Чочаев: дис...докт. экон. наук. – М., 2002. – 336 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.С. ШЕСТОПАЛОВА, доц. каф. экономики и организации внешних связей МГУЛ,
канд. экон. наук

caf-econvnesh@mgul.ac.ru

Важной задачей любого предприятия является достижение конкурентных преимуществ и усиление конкурентной позиции. Конкурентоспособность определяется как сравнительная характеристика способности товаропроизводителя к комплексному наращиванию собственных конкурентных преимуществ для получения превосходства в области производства и сбыта продукции, удовлетворяющей потребности рынка, обеспечению прибыльной коммерческой деятельности.

Конкурентоспособность складывается из перечня стратегических преимуществ, которые выявляются на рынке путем сопоставления с соответствующими показателями конкурентов.

Чем больше у предприятия набор преимуществ и выше их качественные характеристики, тем больше оно имеет возможностей для успешной деятельности на рынке. Конкурентные преимущества предприятиям обеспечивают уникальные ценности, которые формируют превосходство над конкурентами.

Конкурентное преимущество достигается за счет успешных стратегических действий. Разработка оптимальной стратегии является важнейшим условием успешной деятельности предприятия на рынке. Формирование стратегии осуществляется в зависимости от характера конкурентной борьбы, сильных и слабых сторон предприятия, характера спроса на продукцию.

Предпосылкой формирования стратегии является анализ рыночной ситуации и оценка сильных и слабых сторон предприятия, его стратегических возможностей. На рисунке представлена схема проведения стратегического анализа.

Формирование конкурентных преимуществ зависит от системы факторов, которые создают благоприятную или неблагоприятную среду для их достижения и удержания. Согласно теории М. Портера среду форми-

руют четыре детерминанта: факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегия фирм и их соперничество. Конкурентные преимущества получают предприятия, если в стране их базирования существует развитая инфраструктура, 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.

В процессе стратегического анализа, предшествующего разработке конкурентной стратегии, оценивается состояние отрасли, осуществляется анализ конкурентной среды, определяется состав наиболее важных факторов, тенденции их развития и характер влияния на положение предприятия на рынке.

Необходимым этапом анализа является определение движущих сил отрасли. В отрасли есть определенные тенденции развития и появляются различные нововведения. Необходимо определить движущие силы и степень их влияния на отрасль. К факторам, оказывающим влияние на отрасль и определяющим характер перемен, можно отнести изменения в долгосрочных тенденциях экономического роста отрасли, в составе потребителей и способах использования товара, в технологиях, в потребительских предпочтениях, в законодательстве, внедрение новых продуктов.

На стратегические решения компании значительное влияние оказывает деятельность конкурентов. В процессе анализа изучаются конкуренты, оцениваются их позиции, подходы к ведению конкурентной борьбы и возможные действия.

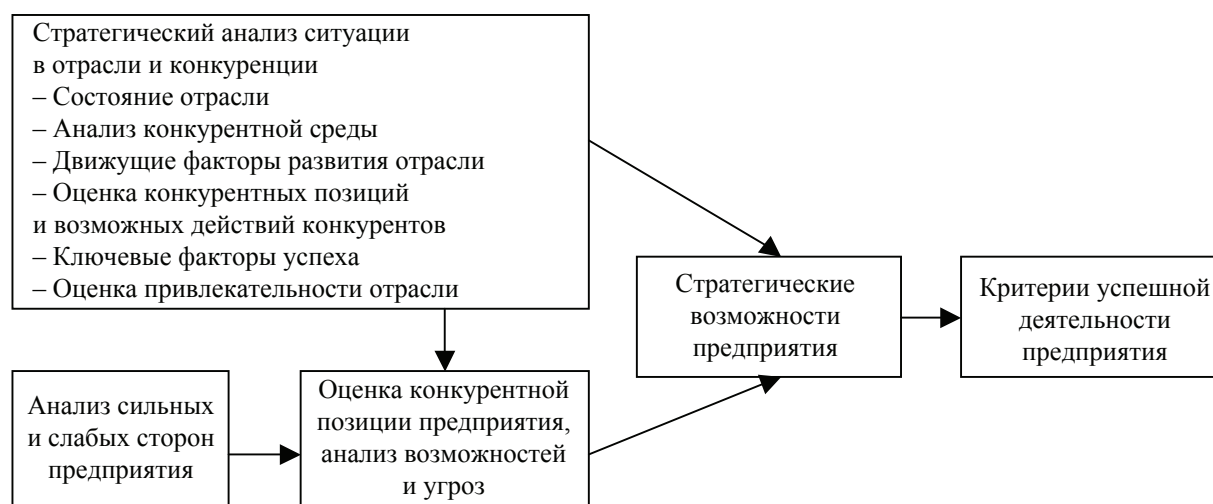


Рисунок. Схема проведения стратегического анализа

Т а б л и ц а

Факторы, характеризующие состояние отрасли и стратегическое положение предприятия

Факторы, характеризующие состояние отрасли	Факторы, характеризующие позиции предприятия
Емкость рынка	Объем продаж предприятия
Динамика рынка	Динамика продаж предприятия
Интенсивность конкуренции	Доля предприятия на рынке Доля относительно основного конкурента
Типы конкурентов Характер конкуренции	Приспособленность предприятия к конкуренции по качеству товаров, ассортименту продукции, цене, сервису, рекламе, качеству управления
Размеры ключевых сегментов	Охват предприятием ключевых сегментов
Чувствительность рынка к ценам, качеству, уровню обслуживания	Характер соответствия цен, качества, уровня обслуживания требованиям рынка.
Возможности дифференциации продукции	Степень использования предприятием возможностей дифференциации продукции
Инновационная активность предприятий отрасли	Внедрение новаций на предприятии Уязвимость предприятия к новым технологиям конкурентов
Инвестиционная активность предприятий отрасли	Величина и динамика капиталовложений предприятия Структура инвестиций
Технический уровень производства предприятий отрасли	Состояние основных производственных фондов предприятия Уровень использование мощностей Прогрессивность технологических процессов
Отраслевой уровень доходности	Уровень доходности предприятия
Отраслевой уровень ликвидности	Уровень ликвидности предприятия
Структура и уровень издержек	Структура и уровень издержек предприятия
Наличие ресурсов всех видов, развитость инфраструктуры	Степень удовлетворения предприятия разными видами ресурсов
Уровень подготовки кадров	Квалификация персонала предприятия
Значимость экспорта	Доля экспорта в производстве предприятия

Важнейшей аналитической задачей является определение ключевых факторов успеха с учетом существующих и прогнозируемых условий развития отрасли и конкуренции в ней. Ключевые факторы успеха в каждой отрасли различны. К факторам успеха можно

отнести инновации в производственном процессе, разработку новых товаров, качество продукции, низкую себестоимость, квалификацию рабочих, широкую сеть дистрибьюторов и т.д. При этом необходимо выделять определяющие факторы.

Далее производится оценка привлекательности отрасли. При определении привлекательности важными являются следующие факторы: потенциал роста отрасли, влияние на отрасль движущих сил, рост или снижение прибыльности в отрасли.

На основе оценки слабых и сильных сторон предприятия, его положения относительно конкурентов, возможностей прогнозируются перспективы по удержанию и приобретению конкурентных преимуществ. Необходимо выявить стратегические задачи и варианты их решений.

Сравнительная оценка предприятия и его конкурентов осуществляется по наиболее важным показателям. В таблице представлены факторы, характеризующие состояние отрасли, конкуренцию в ней, и показатели предприятия, на основании сопоставления которых определяется конкурентная позиция предприятия.

Для того чтобы сформировать конкурентную стратегию, основанную на учете особенностей предприятия и тенденций изменений в отрасли, необходимо выделить ключевые критерии успешной деятельности предприятия.

К основным показателям стратегии относятся нормативы конкурентоспособности товаров и предприятия. Нормативы конкурентоспособности – это ориентиры по определению путей достижения конкурентоспособности.

Основой конкурентного поведения предприятия является базовая стратегия конкуренции, которая описывает схему обеспечения преимуществ над конкурентами.

Существуют следующие базовые стратегии конкуренции: снижение издержек, дифференциация продукции, сегментирование рынка, внедрение новшеств, немедленное реагирование на потребности рынка [1].

Под более низкими издержками понимается способность предприятия разрабатывать, производить и сбывать товар более эффективно, чем конкуренты, т.е. способность организовать весь цикл операций с товаром с меньшими затратами времени и средств. Стимулом для использования данной стратегии является экономия на масштабе производства

и привлечение потребителей, для которых цена является определяющим фактором.

При выборе базовой стратегии важным аспектом является учет сильных и слабых сторон предприятия и реальных возможностей по ее использованию в условиях рынка, степени стандартизованности бизнеса и его масштаб. Реализация стратегии снижения издержек целесообразна, если спрос на выпускаемую продукцию эластичен по цене и достаточно однороден по структуре и конкуренция происходит в ценовой области. Стратегия снижения издержек предполагает наличие следующих сильных сторон предприятия: высокий уровень технологической подготовки производства, передовые ресурсосберегающие технологии, оптимальные по размерам производства, доступ предприятия к дешевым ресурсам. При использовании данной стратегии определенные преимущества приобретают крупные предприятия, обладающие большой долей на рынке, способные использовать возможности специализации производства при наличии крупных производственных мощностей. Дестабилизирующими факторами при реализации данной стратегии являются: появление новых технологий, уменьшение чувствительности потребителей к ценам, опасность имитации конкурентами технологий и методов производственного процесса.

Стратегия дифференциации предполагает способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде высокого качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания, что позволяет назначать при этом цену более высокую, чем у конкурентов. Конкурентные преимущества предприятия – уникальность и высокое качество продукции. Необходимыми рыночными условиями являются разнообразный по структуре спрос и конкуренция преимущественно в неценовой области. Предприятие должно обладать значительным научным потенциалом, иметь технологическое превосходство и высокий уровень развития маркетинга. Рисками применения данной стратегии являются: снижение значения дифференциации для покупателей, имитация уникальных свойств товара конкурентами, высокие издержки.

Кроме выбора типа преимущества перед предприятием стоит выбор диапазона (сферы) конкуренции: конкурировать на всем рынке или определенном его сегменте.

Стратегия сегментирования направлена на обеспечение преимуществ над конкурентами в обособленном сегменте рынка. Целевой сегмент может быть определен исходя из особых требований к использованию товара, особых характеристик товара. Осуществляя стратегию сегментирования, предприятие должно обладать ресурсами и квалификацией, необходимыми для работы в данном сегменте. Дестабилизирующие факторы данной стратегии – потеря привлекательности товара для сегмента из-за размывания границ между сегментом и рынком, возможность вытеснения с данного сегмента конкурентом.

Предприятия, придерживающиеся стратегии внедрения новшеств, сосредотачивают действия на поиске принципиально новых технологий, производстве новой продукции, внедрении современных методов организации производства, стимулировании сбыта. Конкурентным преимуществом является функционирование в новой рыночной нише, где конкуренция отсутствует. Необходимым условием осуществления данной стратегии является высокая научно-техническая квалификация персонала и наличие потенциального спроса на предлагаемые новшества. Дестабилизирующие факторы данной стратегии – необходимость значительного финансирования, высокие издержки, возможность имитации новшеств конкурентами.

Предприятия, реализующие стратегию немедленного реагирования на потребности рынка, нацелены на максимально быстрое удовлетворение возникающих потребностей. Данную стратегию используют небольшие гибкие предприятия с высокой степенью дифференциации. Предприятия, ориентирующиеся на быстрое реагирование, готовы к переориентации производства, имеют мобильную систему управления. Необходимыми рыночными условиями являются неэластичный спрос на продукцию, небольшое количество конкурентов. Негативные факторы использования стратегии – отсутствие долгосрочных перспектив в конкретном бизнесе, высокие удельные издержки.

Предприятия, имеющие широкую номенклатуру продукции или различные сферы бизнеса, одновременно используют несколько стратегических подходов для различных групп товаров, рынков, сфер бизнеса.

Базовые стратегии требуют адаптации к конкретным условиям функционирования предприятия. Необходим учет факторов, определяющих состояние отрасли, и факторов, характеризующих конкурентные позиции предприятия и его возможности.

В зависимости от сложившейся ситуации стратегия может носить преимущественно оборонительный или наступательный характер.

Одним из направлений конкретизации стратегии является ее привязка к конкурентному статусу предприятия. Лидер рынка направляет усилия на защиту и усиление позиций, совершенствование и инновации. Предприятия, имеющие сильную конкурентную позицию, стремятся резко улучшить положение, ориентируются на увеличение доли рынка или концентрируют деятельность на сегменте, где лидер не работает. Предприятия со слабой конкурентной позицией стремятся удержать и укрепить конкурентную позицию или уйти из данного бизнеса в случае низкой привлекательности рынка.

Направления действий предприятия зависят от динамики спроса. При работе на быстрорастущем рынке используется инновационный подход с целью завоевания прочного положения на рынке, вкладываются инвестиции, предпринимаются усилия по развитию продаж. Стратегический упор при работе на рынке в период замедления роста делается на сокращение издержек, концентрацию усилий на товарах, дающих максимальный уровень прибыльности. В случае функционирования на рынке в период застоя можно рассматривать следующие направления: фокусирование на растущих рыночных сегментах внутри рынка, дифференциация на основе улучшения качества или обеспечение наименьших издержек.

Достигнутую конкурентную позицию необходимо поддерживать путем постоянного совершенствования деятельности предприятия. Для поддержания устойчивых позиций необходим постоянный поиск новых источни-

ков конкурентных преимуществ. Для удержания позиций на рынке основную роль играет вид источника конкурентного преимущества. Преимущества низкого порядка (дешевая рабочая сила, природные ресурсы, эффект масштаба) могут быть получены конкурентами. Преимущества более высокого порядка (современные технологии, квалификация трудовых ресурсов, уникальность продукции) можно удерживать более длительное время, и они обеспечивают более высокий уровень конкурентоспособности. Следовательно, действия предприятия должны быть направлены на замену источников преимуществ низкого порядка преимуществами высокого порядка.

В современных условиях интернационализации хозяйственной жизни, расширения конкуренции необходимы качественные прорывы в конкурентоспособности и опережении конкурентов. Направлением современной международной конкуренции является получение преимуществ, обусловленных в первую очередь научно-техническими достижениями, улучшением и обновлением

технологий. Развитые факторы (передовые технологии, квалифицированные трудовые ресурсы и т.д.) обеспечивают более высокий уровень конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
3. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж Стрикленд; под общ. редакцией Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
5. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
6. Экономика предприятия: учеб. – 2 изд. перераб., доп. / В.М. Семенов, И.А. Баев, С.А. Терехова; под общ. ред. В.М. Семенова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 312 с.

К ВОПРОСУ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ЗАПАСЕ

Т.С. ЯШКОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ,
Л.А. ШИТОВА, доц. каф. бух. учета, анализа и аудита предприятий МГУЛ

caf-buhuch@mgul.ac.ru

Иногда по технологии производства требуется держать часть основных средств в запасе. Основные средства в запасе имеют ряд особенностей.

Первая – основные средства в запасе необходимы для обеспечения непрерывного процесса производства, его устойчивости к возможным аварийным ситуациям. Такие основные средства нужны на предприятиях, которые:

- обеспечивают жизнедеятельность экономики и населения страны (энергетика, транспорт, водопровод);
- имеют пиковые нагрузки (гидроэнергетика, метрополитен);
- имеют производства с повышенным уровнем опасности (заводы по изготовлению

боеприпасов, предприятия химической промышленности, шахты);

– удалены от источников пополнения основных средств (лесозаготовительные, сельскохозяйственные).

Вторая особенность. Их предназначение – экстренно заменять вышедшие из строя объекты основных средств или вводить в действие дополнительные мощности. В связи с этим они должны быть в рабочем состоянии или в относительно короткие сроки приводиться в него.

Третья особенность. В запасе могут находиться не все виды основных средств, а только машины и оборудование.

И наконец, четвертая особенность – основные средства могут быть в запасе

только на основании соответствующих технологических требований и в количестве, предусмотренном ими. Например, согласно нормам технического проектирования включенных в энергосистему теплоэлектростанций в каждом эксплуатационном цехе должен быть установлен один резервный насос. Кроме того, на складе теплоэлектростанции нужно хранить по одному резервному насосу на каждый тип, установленный на станции.

Таким образом, основными средствами в запасе являются неэксплуатируемые машины и оборудование, которые находятся в производственных подразделениях или на складе и предназначены согласно технологическим требованиям для экстренного использования.

С 1 января 2006 г. согласно Приказу № 147н действует новая редакция пп. «а» п. 4 ПБУ 6/01. В соответствии с ней объект основных средств должен быть предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Значит, если объект приобретен для использования в хозяйственной деятельности, его стоимость включается в состав основных средств. Сделать это нужно в тот момент, когда объект готов к использованию. То есть произведены все затраты, связанные с приобретением (строительством, созданием) и приведением его в состояние готовности к эксплуатации. Поэтому объект, не требующий монтажа, включается в состав основных средств независимо от того, введен он в эксплуатацию или нет.

Также поправки, внесенные в ПБУ 6/01 Приказом № 147н, изменили порядок определения даты, с которой основное средство принимается к учету. Теперь для отражения стоимости объекта на счете 01 «Основные средства» не требуется фактического ввода его в эксплуатацию, а нужно принимать во внимание цель приобретения актива. Если актив предназначен для использования в процессе производства продукции (оказания услуг, выполнения работ), он включается в состав основных средств в момент его готовности к эксплуатации. Иначе говоря, объект, не требующий монтажа, учитывается в соста-

ве основных средств в момент приобретения, а объект, требующий монтажа, – после завершения монтажа и приведения в состояние, пригодное для использования.

Таким образом, изменения, внесенные в ПБУ 6/01, предписывают все основные средства, не используемые в процессе производства, но готовые к эксплуатации, признавать основными средствами в запасе.

Для принятия актива к бухгалтерскому учету в качестве основного средства необходимо одновременное выполнение условий, установленных в ПБУ 6/01:

- объект основных средств предполагается использовать в течение срока свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- объект не предназначен для перепродажи;
- объект способен приносить экономические выгоды (доход) в будущем.

В п. 21 ПБУ 6/01 предусмотрено, что начисление амортизации по объекту основных средств начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к бухгалтерскому учету. Этот порядок распространяется и на основные средства, эксплуатация которых еще не началась. Такое правило прописано в п. 61 методических указаний.

Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств в запасе отражаются по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств» в корреспонденции со счетами учета расходов. По нашему мнению, решение вопроса о том, к какому виду расходов относить амортизацию по таким объектам, зависит от причины, по которой основное средство не используется. Если резервирование имущества обусловлено производственной необходимостью и оно специально приобретено для этих целей, амортизация по нему включается в состав расходов по обычным видам деятельности.

Конечно, на машинах и оборудовании, которые находятся в запасе, не изготавливают продукцию. Но в то же время такие основные средства, как было отмечено раньше, держат в резерве не из-за излишка, а из-за того, что так требуют технологические нормы для организации бесперебойной работы предприятия.

Несмотря на то что машины и оборудование находятся в запасе, по ним с 1-го числа месяца, который следует за месяцем их принятия к учету, необходимо начислять амортизацию. Это следует из п.61 Методических указаний.

Сумму начисленной амортизации по объектам основных средств, которые находятся в запасе, нужно включать в себестоимость соответствующих видов продукции. В некоторых случаях это возможно делать прямым методом, то есть сумма начисленной амортизации сразу отражается на счете 20 «Основное производство».

Однако чаще всего такая сумма первоначально учитывается в комплексных статьях (обычно в статье «Общехозяйственные расходы») и только после этого распределяется по видам продукции.

Получается, что, отражая начисленную амортизацию по основным средствам в запасе, бухгалтер делает такую запись: Дебет 20 (23, 25, 26...) Кредит 02— начислена амортизация по основным средствам в запасе.

Отражая в балансе основные средства в запасе, бухгалтер должен по строке 120 «Основные средства» указать их остаточную стоимость. Она равна первоначальной стоимости за вычетом начисленной амортизации.

А когда неиспользуемое имущество приобретено для эксплуатации в ближайшем будущем, а не для резерва (запаса), амортизация по нему учитывается в расходах будущих периодов и включается в текущие расходы с момента ввода объекта в эксплуатацию.

Для получения оперативной информации о наличии и движении основных средств можно рекомендовать учитывать объекты в эксплуатации обособленно от объектов в запасе, то есть на разных субсчетах счетов 01 и 02 или с помощью дополнительных аналитических справочников. При этом ввод зарезервированного основного средства в эксплуатацию должен быть оформлен в бухгалтерском учете внутренними записями по счету 01. Основанием для этого будет служить накладная на внутреннее перемещение объектов основных средств (Унифицированная форма № ОС-2 утверждена Постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 № 7).

По мнению налоговиков, машины и оборудование в запасе являются амортизируемым имуществом. Этот вывод они делают на основании п.1 ст.256 Налогового кодекса РФ и в то же время считают, что сумма начисленной амортизации не уменьшает облагаемый доход по налогу на прибыль. При этом налоговики ссылаются на п.5.3 Методических рекомендаций по применению главы 25 Налогового кодекса РФ (Приказ МНС России от 20 декабря 2002 г. № БГ-3-02/729). В этом пункте сказано, что нельзя уменьшить облагаемый доход на сумму начисленной амортизации по объектам основных средств, которые не используются в деятельности, направленной на получение дохода. А, по мнению налоговиков, основные средства в запасе как раз и не используются в такой деятельности.

Стоит отметить, что, несмотря на то, что сумма амортизации по основным средствам в запасе не уменьшает облагаемый доход, ее все равно, по мнению налоговиков, необходимо показать по строке 280 Приложения № 2 к листу 02 декларации по налогу на прибыль. По этой строке декларации справочно показывается вся сумма начисленной амортизации за отчетный (налоговый) период.

По нашему мнению, позиция налоговиков небесспорна. Ведь, как было сказано ранее, машины и оборудование в запасе предусмотрены технологическими особенностями деятельности предприятия. Поэтому такие средства являются необходимым условием обеспечения стабильной работы предприятия. Следовательно, основные средства в запасе в пределах технологических норм используются в деятельности, которая направлена на получение дохода. Таким образом, на сумму начисленной по таким средствам амортизации можно уменьшать налогооблагаемый доход.

Так как основные средства в запасе непосредственно не используются в производстве продукции, то начисленная по ним амортизация является косвенным расходом. Это вытекает из п.1 ст.318 Налогового кодекса РФ. Из этого следует, что сумму начисленной амортизации по основным средствам в запасе нужно показывать по строке 040 и по строке 280 Приложения № 2 к листу 02 декларации по налогу на прибыль.

АННОТАЦИИ / ABSTRACTS

Кожухов Н.И. НОВЫЙ ЛЕСНОЙ КОДЕКС РФ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

В статье проанализирован уровень конкурентоспособности отраслей лесного сектора экономики России.

Ключевые слова: лесной кодекс, экономика России, конкурентоспособность.

Kozhuchov N.I. FOREST CODE OF THE RUSSION FEDERATION IN THE CONTEXT OF THE COMPETITIVENES OF FOREST SECTOR OF ECONOMY.

This paper discusses various aspects of the competitiveness of Russian forest sector of economy.

Бурдин НА. О СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

В статье приводится анализ экономической и производственно-технической ситуации в лесном комплексе и рассматриваются стратегические направления его развития.

Ключевые слова: лесные ресурсы, стратегия, переработка древесины.

Burdin N.A. ON STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE FOREST SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Analysis of economic and production and technical situation in the forest sector is presented and strategic directions of its development are considered in the article.

Кожухов Н.И., Афанасьев П.Г. МЕРЧАНДАЙЗИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЛЕСОПИЛЬНО-ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ.

В целях выявления конкурентных преимуществ при внедрении новых прогрессивных методов распределения товаров промышленного назначения был проведен эксперимент по совершенствованию структуры мерчандайзинга в торгово-промышленной корпорации.

Ключевые слова: конкуренция, мерчандайзинг, бенчмаркинг, CRM-система.

Kozhuhov N.I., Afanasiev P.G. MERCHANDISING AS CONTEMPORARY TECHNOLOGY FOR EFFECTIVE REALIZATION OF TIMBER INDUSTRY PRODUCTS.

In order to reveal competitive advantages arising from implementation of the up-to-date progressive methods of industrial product distribution, the authors have run an experiment aiming at improvement of the merchandising system in a business corporation.

Лосев М.В., Афонькин И.Г. ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ КАК ОБЪЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.

В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми столкнулся лесопромышленный комплекс России в 90-х годах прошлого столетия, и процесс финансового оздоровления отрасли в целом с использованием мер государственной поддержки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиции, модернизация.

Losev M.V., Afonkin I.G. TIMBER INDUSTRY COMPLEX OF RUSSIA AS OBJECT OF ANTI-RECESSIONARY MANAGEMENT.

In clause the basic problems with which in 90th years of the last century and process of financial improvement of branch as a whole the timber industry complex of Russia has collided with use of measures of the state support are considered.

Медведев Н.А. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ.

В статье рассматриваются вопросы планирования и прогнозирования инноваций с определением их семи функций и основных принципов.

Ключевые слова: инноватика, стратегические цели, норма прибыли, доля рынка.

Medvedev N.A. PLANNING AND FORECASTING OF INNOVATIONS.

In clause questions of planning and forecasting of innovations with their definition of seven functions and main principles are considered.

Медведев Н.А. СТРАТЕГИЯ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ.

В данной статье рассматриваются вопросы стратегии внедрения инноваций и, в частности, инновационный потенциал лесной отрасли и предприятий. Также изложена сущность товарно-рыночной стратегии, ее конкурентоспособность и формирование функциональных служб.

Ключевые слова: инновация, планирование, прогнозирование, мотивация.

Medvedev N.A. STRATEGY AND INTRODUCTION OF INNOVATIONS.

In given clause are considered questions of strategy and introduction of innovations and, in particular, innovative potential of wood branch and the enterprises. Also the essence of strategy of market and goods, its competitiveness and formation of functional services is stated.

Моисеев Н.А. К 80-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ В.А. ЧИВИЛИХИНА, ПИСАТЕЛЯ И ПУБЛИЦИСТА (1928–1984).

Статья посвящена выдающемуся писателю В.А. Чивилихину, произведения которого были связаны с проблемами леса и его творцами. Приводится краткая биографическая справка, называются основные произведения, проблемы, освещаемые в них, и их значение для перспектив развития лесного хозяйства, лесопользования и природопользования в целом.

Ключевые слова: защита леса, лесополосы, экология, труженики леса.

Moiseev N.A. TO THE 80 ANNIVERSARY FROM THE DATE OF A BIRTH OF CENTURY OF A.CHIVILIHINA, THE WRITER AND THE PUBLICIST (1928–1984).

Clause is devoted to outstanding writer V.A. Chivilihin which products have been connected with problems of a wood and its creators. The brief curriculum vitae is resulted, its basic products, the problems shined in them, and their value for prospects of development of a forestry and using a wood and as a whole of wildlife management refer to.

Моисеев Н.А. ЛЕСНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОТРАСЛЕВАЯ НАУКА И ЕЕ ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМ ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ.

В статье рассматривается содержание лесной экономики как отраслевой науки, ее состояние, главные проблемы и основные направления их решения применительно к существующей практике лесного хозяйства, лесной промышленности и реформам лесопользования с учетом требований Лесного кодекса РФ, принятого 4.12.2006 г.

Ключевые слова: экономика лесного хозяйства, лесопользование, реформы, рентный подход.

Moiseev N.A. WOOD ECONOMY AS A BRANCH SCIENCE, AND ITS APPLIED VALUE IN CONDITIONS OF REFORMS MANAGEMENT OF WOODS.

In clause is considered the maintenance of wood economy as a branch science, its condition, the main problems and the basic directions of their decision with reference to an existing practice of a forestry both the wood industry and reforms management of woods in view of requirements of the wood code of the Russian Federation accepted 4.12.2006.

Степанов С.В. БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СОЗДАНИЮ ОАО «ЛЕСТЕХ – АЛЬЯНС».

Статья представляет собой бизнес-предложение создания торгово-промышленного и обучающего комплекса, связанного с лизингом лесозаготовительного оборудования. Спрос на лесозаготовительное оборудование будет расти устойчивыми темпами. Древесина, поступающая в виде лизинговых платежей, будет конвертироваться в реальные деньги в результате триангуляции – торгово-промышленной интеграции в рамках комплекса

Ключевые слова: лизинг, лесозаготовительное оборудование, триангуляция.

Stepanov S.V. «LESTECH – ALIANCE», INC. BUSINESS-PROPOSAL.

The article deals with Business-proposal to form Trade-Industry – Education Complex, Linked with Timber felling equipment – lease. Timber felling equipment demand increases in stable proportions. Logs as leas payments will be converted into real money in triangulation scheme of the trade-industrial complex.

Абдулхамидов В.М., ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.

Рассматриваются актуальные вопросы разработки интегрированной системы управления качеством в лесном секторе экономики. Разработаны предложения по коренному совершенствованию управления качеством целостного процесса воспроизводства лесных ресурсов.

Ключевые слова: инновации, качество, международные связи, качество продукции.

Abdulhamidov V.M. THE DEVELOPMENT OF INTEGRATED SYSTEM OF QUALITY CONTROL AS APPLIED TO THE FOREST SECTOR.

This paper describes the main issues and problems of the elaboration of integrated system as applied to the forest sector of economy.

Алексеев И.А. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МАЛЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ ФОРМ В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА.

В статье рассмотрено потребительское поведение самых крупных сегментов рынка малых архитектурных форм.

Ключевые слова: сегменты рынка, доход, респонденты.

Alekseev I.A. CONSUMER'S BEHAVIOUR AS APPLIED TO THE MARKET OF SMALL ARCHITECTURE FORMS.

This paper describes consumer's behavior as applied to the market of small architecture forms.

Афонькин И.Г. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.

В статье рассматриваются основные целлюлозно-бумажные предприятия страны и факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность этой отрасли промышленности. Приводятся примеры решений проблемы развития отрасли в целом.

Ключевые слова: целлюлозно-бумажная, модернизация мощностей, лесные ресурсы.

Afonkin I.G. INVESTMENT APPEAL OF THE PULP AND PAPER INDUSTRY OF RUSSIA.

In clause the basic pulp-and-paper enterprises of the country and the factors influencing investment appeal of this industry are considered. Examples of decisions of a problem of development of branch as a whole are resulted.

Барабанов А.Е. ПОВЫШЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА.

Вопросы развития фондового рынка весьма актуальны в настоящее время, и решение их необходимо прежде всего для создания инструмента по инвестированию промышленных отраслей отечественной экономики, среди которых лесная промышленность наиболее остро нуждается в финансовых вложениях.

Ключевые слова: капитализация, инвестирование, фондовый рынок.

Barabanov A.E. INCREASE OF CAPITALIZATION OF THE ENTERPRISES OF THE WOOD INDUSTRY WITH USE OF TOOLS OF THE SHARE MARKET.

Questions of development of the share market are rather actual now, and their decision is necessary first of all for tool creation on investment of industrial branches of domestic economy among which the wood industry most is in great need in financial investments.

Безрукова Т.Л., Морковина С.С., Панявина Е.А. ВЫБОР ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ СОЗДАНИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ.

Малые предприятия выступают значимым элементом рыночной системы хозяйствования не только в вопросах занятости населения и производства продукции, но содействуя развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций. В России могут функционировать малые предприятия с образованием юридического лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица. Оценка экономической целесообразности создания малых предприятий, выбор и обоснование формы определяется с учетом анализа перспектив получения прибыли на конкурентном рынке и при минимизации затрат на создание и функционирование организационно-правовой формы. Выполненный сравнительный анализ жизненных циклов функционирования малых предприятий позволил обозначить преимущества и недостатки одной организационно-правовой формы хозяйствования перед другой, что поможет предпринимателям более обоснованно подходить к выбору организационно-правовой формы при организации бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, гибкие подходы, экономические системы.

Bezrukova T.L., Morkovina S.S., Panyavina E.A. THE CHOICE OF THE FORMS OF THE MANAGEMENT WHEN MAKING SMALL ENTERPRISE WITH PROVISION FOR PARTICULARITIES THEIR LIFE CYCLES.

Small enterprises act as a significant element of market system of managing not only in questions of employment of the population and production, but promoting development of scientific and technical progress, creating more than half of all innovations. Within the framework of small business in territory of Russia small enterprises with formation of the legal person and individual businessmen without formation of the legal person can function. The estimation of economic feasibility of creation of small enterprises, choice and substantiation of its form is determined doubly: on the one hand – in view of the analysis of prospects of reception of the profit in the competitive market, with another – minimization of expenses for creation and functioning of the organizational – legal form. The executed comparative analysis of life cycles of functioning of small enterprises has allowed to designate advantages and lacks of one organizational – legal form of managing before another, that will allow businessmen more proved to approach to a choice of the organizational – legal form at the organization of business.

Болотова Т.Ю., Саханов. В.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛЕСОПРОДУКЦИИ НА ТОВАРНЫЕ РЫНКИ.

В статье обсуждаются проблемные вопросы внедрения информационных технологий в сферу производства, логистики и реализации продукции, позволяющие оперативно принимать управленческие решения для обеспечения конкурентоспособности при продвижении лесобумажной продукции на внешний и внутренний рынки.

Ключевые слова: таможенные пошлины, синергетический эффект, интеграция.

Bolotova T.Y., Sakhanov V.V. INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF INTRODUCTION OF FOREST PRODUCTS INTO COMMODITY MARKETS.

The focus of the article is on the problem issues of introduction of information technologies into the sphere of production, logistics and sales of products, which allow making managerial solutions in a operative way to secure competitiveness of forest and paper products, introduced into internal and external markets.

Булдаков Ф.В. ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ.

В статье обсуждается вопрос необходимости обязательного государственного регулирования производства и потребления биотоплива в России.

Ключевые слова: биоэнергетика, энергетический потенциал, биотопливо.

Buldakov F.V. THE QUESTIONS OF STATE SUPPORT BIO-ENERGY PROJECT.

In article is discussed question to need of the obligatory government regulation production and consumptions bio-fuel in Russia.

Булдаков Ф.В. ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНЫХ ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ.

Рассматриваются проблемы, возникающие у предпринимателей: получение кредитов, составление бизнес-плана, приобретение оборудования, организация сбыта.

Ключевые слова: пеллеты, древесные гранулы, запасы лесных ресурсов.

Buldakov F.V. THE MAIN QUESTIONS TO ORGANIZATIONS PRODUCTION FUEL WOOD GRANULES.

They are considered problems, appearing beside businessmen: reception credit, sheduling the business plan, aquisition of the equipment, organization of the marketing.

Булдаков Ф.В. ИННОВАЦИИ В ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ВНЕДРЕНИЯ.

Рассматривается необходимость внедрения в лесопромышленный комплекс инновационных технологий.

Ключевые слова: инновация, менеджеры, экологичность, эффективность.

Buldakov F.V. THE INNOVATIONS IN WOOD-PROCESSING COMPLEX AND EFFICIENCY OF THEIR INTRODUCTION.

Need of the introduction is considered in wood-industrial complex innovations technology.

Бутко Г.П., Калужнин Л.Л., Поротников П.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЛЕСНЫХ ТОВАРОВ.

В статье рассматриваются вопросы оценки уровня конкуренции. Оценка конкурентной среды представлена одним из важнейших процессов развития реформ в лесном секторе экономики России. Установлено, что организация может быть конкурентоспособной в зависимости от таких условий, как экономический потенциал, умение продуктивно использовать лесные ресурсы.

Ключевые слова: стратегический инвестор, инновации, ликвидность вложений.

Butko G.P., Kaluzhnin L.L., Porotnikov P.V. THE ESTIMATION LEVEL ESTIMATION OF THE INVESTMENT POSSIBILITIES ENTERPRISE TIMBER SECTOR OF THE ECONOMY IN CONDITION OF THE COMPETITIONS ON THE MARKET TIMBER GOODS.

In article are considered questions of the estimation level to competitions. The Estimation of the competitive ambience is presented one of the the most most important processes of the development of the reforms in timber sector of the economy to Russia. It Is Installed that organization can be competitive depending on such conditions, as economic potential, skill productive to use the timber facility.

Васильева Г.А., Кожевникова Т.И. ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ.

В статье рассматриваются критерии несостоятельности (банкротства) предприятий, действующие в России, а также методы оценки вероятности банкротства, используемые в зарубежной практике.

Ключевые слова: банкротство, баланс, критерии оценки, рентабельность.

Vasileva G.A., Kozhevnikova T.I. DIAGNOSTICS OF RISK OF BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISES.

In clause considers criteria of an inconsistency (bankruptcy) of the enterprises, operating in Russia, and as methods of an estimation of probability the bankruptcies used in a foreign practice.

Горшенина Н.С., Савицкий А.А., Кюрпя Ю.С. Котиков Д.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.

Сегодня российские предприятия всех отраслей промышленности сталкиваются с непрерывно возрастающей конкуренцией, поэтому огромное значение для каждого из них приобретает проблема

формирования долгосрочных конкурентных преимуществ на целевых сегментах рынка. Служат этому разработка и реализация инвестиционной политики предприятия, обеспечивающие выгодное вложение средств с целью укрепления его рыночных позиций.

Ключевые слова: инвестиционная политика, аспект, снижение риска.

Gorshenina N.S., Savitskij A.A., Kjurpja J.S., Kotikov D.V. THE INVESTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE.

Today the Russian enterprises of all industries collide with continuously increasing competition, therefore huge value for each of them is got with a problem of formation of long-term competitive advantages on target segments of the market. Development and realization of investment policy of the enterprise providing a favorable investment of means with the purpose of strengthening of its market positions serves it.

Егорова Т.Е. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ, ПРЕДОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ОБЩИЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

В статье рассматривается целевое назначение, функции и практическая значимость инвестиций как показателя, предопределяющего экономический рост.

Ключевые слова: инновационная политика, диверсификация, портфельные инвестиции.

Egorova T.E. PURPOSEFUL INVEST CAPITAL NOW IMPORTANT POINT TO SHOW GENERAL GROW ECONOMIC IN NOWADAYS.

In article shows purposeful, function and practical mine investment, now point to show economic grow.

Ежова М.Б. ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Рассматривается необходимость разработки и систематизации законодательства о поддержке малого предпринимательства в России.

Ключевые слова: малый бизнес, федеральный фонд, ТАСИС, субсидии.

Ezhova M.B. THE MAIN LEGAL DIRECTION OF SUPPORT SMALL ENTERPRISE.

Need of the development and systematizations legislation is considered about support small enterprise in Russia.

Жидкова Е.В. ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ.

В статье рассматриваются инвестиционные проблемы лесопромышленного комплекса, инвестиционная привлекательность российской экономики для иностранного капитала и особенности разработки инвестиционных проектов с привлечением иностранного капитала.

Ключевые слова: экономический потенциал, рыночные реформы, инвестиционный проект.

Zhidkova E.V. IMPORTANCE OF INVESTMENT DESIGNING FOR ATTRACTION AND EFFICIENCY OF FOREIGN INVESTMENTS INTO A WOOD COMPLEX.

In article investment problems of a timber industry complex, investment appeal of the Russian economy to the foreign capital and feature of working out of investment projects with attraction of the foreign capital are considered

Катеринич А.М. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ МЕБЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.

Публикация поднимает проблемы современных мебельных предприятий, ориентированных на промышленное изготовление продукции по индивидуальным заказам. Предложены методические подходы к решению поставленных задач, а также программа модернизации систем оперативного управления предприятий.

Ключевые слова: оперативное управление, мебельное производство, функции MES.

Katerinich A.M. THE METHODOICAL APPROACH TO SHAPING THE SYSTEM OPERATIVE MANAGEMENT ON MODERN MEBELINOM ENTERPRISE.

The article enlightens some key problems of modern furniture-making enterprises with order-based production. The methodical recommendations on how to solve these problems and the program of short-term enterprise planning systems modernization are given.

Кирова И.В. ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

В статье разработана модель организации стратегического управления с учетом особенностей мебельных предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, приоритеты, реализация.

Kirova I.V. THE ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT AT THE FURNITURE ENTERPRISES.

In clause is developed model of the organization of strategic management in view of features of the furniture enterprises.

**Киселева О.С. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА КЛЕЕНОЙ ФА-
НЕРЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ.**

В статье раскрыта динамика производства клееной фанеры в Западной Европе и последующего экспорта и импорта.

Ключевые слова: клееная фанера, импорт, рынок твердолиственной фанеры, динамика.

Kiseleva O.S. THE TRACK RECORD AND STRUCTURE OF THE EXPORT AND IMPORT OF THE VENEER IN WEST EUROPE.

In article is revealed track record production veneers in West Europe and the following export and import.

**Киселева О.С. КРУПНЕЙШИЕ ИМПОРТЕРЫ КЛЕЕНОЙ ФАНЕРЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВ-
РОПЕ.**

В статье подробно рассмотрен импорт клееной фанеры в таких странах, как Великобритания, Голландия, ФРГ, Франция.

Ключевые слова: импортеры, клееная фанера, экспорт, импорт, сорт.

Kiseleva O.S. THE MOST LARGEST IMPORTERS OF THE VENEER IN WEST EUROPE.

In article is in detail considered import of the veneer in country: Great Britain, Holland, FRG, France.

**Клейнхоф А.Э., Клейнхоф И.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ.**

Рассматриваются актуальные вопросы разработки теоретических положений и практических рекомендаций по стратегическому управлению лесным сектором экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, стратегия, реализация, ресурсы, инновации.

**Kleinhof A.E., Kleinhof I.A. THEORETICAL ISSUES AND PRACTICAL ASPECTS OF THE
STRATEGIC MANAGEMENT AS APPLIED TO THE FOREST SECTOR.**

The paper addresses the theoretical issues of strategic management and mechanism of its implementation as applied to the forest sector and best foreign practices in this field are considered.

**Клейнхоф И.А. ГЛОБАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.**

Рассматриваются глобальные аспекты устойчивого развития лесного сектора экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация рынков, дисбаланс, конкуренция, интеллектуальный потенциал.

Kleinhof I.A. GLOBAL ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE FOREST SECTOR.

Global aspects of sustainable development of the forest sector and global role of Russia in this context are discussed

Клейнхоф И.А. РАЗРАБОТКА ПАРАДИГМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

Рассматриваются актуальные вопросы разработки парадигмы устойчивого развития лесного сектора экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: экологическая катастрофа, концентрация, освоение ресурсов.

Kleinhof I.A. THE PARADIGMA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE FOREST SECTOR.

This paper describes the main issues and problems of the elaboration of sustainable development theory as applied to the forest sector.

Кожемяко Н.П. КОНЦЕНТРАЦИЯ ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

В статье дана оценка лесосырьевых ресурсов России. Проведен анализ использования лесосырьевого потенциала в разрезе федеральных округов. Выявлены проблемы низкой эффективности использования лесосырьевого потенциала в России.

Ключевые слова: деревянное домостроение, жилищное строительство, модернизация.

Kozhemyako N.P. CONCENTRATION OF FOREST RESOURCES IN RUSSIA AND EFFICIENCY OF THEIR UTILISATION.

The potentiality evaluation of the Russian forest resources is given in the paper. The analysis of the Federal Districts is conducted. The problems of the low efficiency of the utilization of the forest resource potentiality are revealed.

Кожемяко Н.П. КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТРАСЛИ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ.

В статье дана оценка состояния и использования производственной мощности отрасли деревянного домостроения в России. Проведен анализ факторов выбытия производственных мощностей. Дана оценка уровня концентрации рынка продукции отрасли деревянного домостроения. Выявлены проблемы развития отрасли деревянного домостроения России.

Ключевые слова: концентрация рынка, деревянное домостроение, производственная мощность.

Kozhemyako N.P. CONCENTRATION OF WOODEN HOUSING CONCENTRATION IN RUSSIA.

The production power of wooden housing construction in Russia is evaluated in the production power reducing factors is conducted. The level of concentration of the products market is estimated. The problems of the wooden housing construction in Russia are revealed.

Кожухова Л.И., Беспаленко Р.О., Тихомиров Е.А. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ.

В статье рассматриваются методы, при помощи которых могут быть идентифицированы границы товарных и в том числе мебельных рынков.

Ключевые слова: товарные рынки, рынок конкуренции, потребительские оценки.

Kozhuhova L.I., Bepalenko R.O., Tikhomirov E.A. METHODS OF DELIMITATION OF THE COMMODITY MARKETS, IS FOKUSS-THS ON THE CONSUMER.

In clause methods by means of which borders commodity can be identified, and including, the furniture markets are considered.

Колесников С.И. К ПРОБЛЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ.

В статье рассматриваются вопросы реформирования бюджетного учета на фоне реформирования лесного хозяйства. Проведен анализ современных нормативно-законодательных актов и научной литературы. Предложена собственная трактовка бюджетного учета, его предмета, объектов и методов.

Ключевые слова: бюджетный учет, реформы, реорганизация, финансирование.

Kolesnikov S.I. TO PROBLEM OF BUDGETARY ACCOUNTING IN FORESTRY CULTURE.

In the clause there are considered the state organization accounting reforming aspects on a background of forestry culture reforming. The analysis of statutory legislative acts and the scientific literature modern aspects is lead. The author definition of budgetary accounting, its object, subjects and method are suggested.

Кондратюк А.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЛДИНГОВЫХ СИСТЕМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.

Стратегия разрабатывается с целью обеспечения финансовыми средствами процесса производства в текущем финансовом году для закупок сырья, материалов, горючего и других материальных ресурсов, а также финансирования расходов по заработной плате, внереализационных расходов и др.

Ключевые слова: холдинговые системы, финансовые стратегии, инвестиционные проекты.

Kondratyuk A.V. THE METHODOICAL APPROACH TO SHAPING THE STRATEGIES TO ECONOMIC STABILITY HOLDING SYSTEMS WOOD-INDUSTRIAL COMPLEX.

The strategy is developed for the reason provision financial facility process production at the current financial year for buying cheese, material, combustible and other material resource, as well as financing the expenses on salary, and the other expenses.

Кондратюк А.В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ХОЛДИНГОВОЙ СИСТЕМЫ.

Синергетический эффект является совокупным результатом эффектов, возникающих в результате взаимодействия между собой подсистем или при временном объединении рассматриваемой системы с другими системами для достижения общих целей.

Ключевые слова: синергетика, диверсификация, кооперация, эффект.

Kondratyuk A.V. THE METHODS OF THE ESTIMATION SYNERGETICS EFFECT OF THE IMPROVEMENT OF MANAGEMENT ECONOMIC STABILITY HOLDING SYSTEMS.

Synergetics effect is a total result effect, appearing as a result of interactions between itself subsystems or under temporary association of the considered system with the other system for achievement general integer.

Котиков Д.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА.

В статье сделана попытка частично рассмотреть проблемы инвестиционной деятельности в лесном секторе. Изложены рекомендации, которые являются наиболее оптимальной формой поддержки инвестиционных процессов в лесной промышленности. В частности, рассматривается возможность создания государственной инвестиционной компании, ее участие в инвестиционных процессах, а также перспективные методы финансирования, которые еще не получили широкого распространения в компаниях лесного сектора.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование, интеграция.

Kotikov D.V. DIRECTIONS INCREASE OF INVESTMENT APPEAL OF WOOD SECTOR.

The following article makes an attempt to examine the problem of investment in the timber sector. In the article, a recommendation is put forward that the author believes will be the best way to support the investment process in the timer industry. In particular, the creation of a government investment company is examined as well as the proposed company's participation in investment processes, and the perspective methods for financing which has not received wide distribution among timber sector companies.

Лучкина В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА В СИСТЕМЕ СЕРТИФИКАЦИИ ЛЕСОВ.

В статье рассматриваются преимущества Киотского протокола для России и перспективы использования механизмов протокола в системе сертификации лесов.

Ключевые слова: климат, Киотский протокол, природные ресурсы, охрана.

Luchkina V.V. PROSPECTS OF USE OF MECHANISMS KIOTSKOGO OF THE REPORT IN SYSTEM OF CERTIFICATION OF WOODS.

In clause advantages Kiotskogo of the report to to Russia and prospect of use of report in system of certification of woods are considered.

Лучкина В.В. ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЛЕСНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ.

Приведены анализ и расчеты эффективности внедрения инвестиционных мероприятий по лесной сертификации.

Ключевые слова: сертификация, фанера, экономический эффект, срок окупаемости.

Luchkina V.V. RECOUPMENT OF INVESTMENTS INTO ACTIONS ON WOOD CERTIFICATION.

The analysis and calculations by efficiency of introduction of investment actions on wood certification are resulted.

Мартыанов А.В. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ И ЕГО ВЛИЯНИИ НА ЭКОНОМИКУ.

В статье на основе первоисточников рассматривается развитие теории государственного долга и ее основные направления, в том числе представления классических экономистов, неоклассических экономистов, рикарданская эквивалентность, монетаризм. Проведенное исследование позволяет лучше понять развитие теории государственного долга, концептуальные отличия различных направлений и их взаимосвязь, а также наметить основные направления дальнейшей государственной политики в сфере государственного долга Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный долг, бюджет, анализ, дефицит.

Martiyarov A.V. PRESENTATIONS OF THE DIFFERENT DIRECTIONS TO ECONOMIC THOUGHT ABOUT STATE DEBT AND ITS INFLUENCE UPON ECONOMY.

Author briefly presents evolution of the public debt's economic theory, the views of principal schools such as classics economists, new orthodoxy, neoclassics economists, the Ricardian equivalence, monetarism. Author's investigation permits to learn better evolution of the public debt's theory, principal distinctions of these economics schools and interconnection between them, and to denote main trend of public debt's policy of the Russian Federation.

Мацнева Н.С. ФИЛОСОФИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ.

Статья о силе и потенциале транснациональных компаний, философии интернационального бизнеса. Рассматриваются положительные и отрицательные последствия деятельности корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобализация, бренд

Matsneva N.S. PHILOSOPHY OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES.

In clause it is spoken about force and potential of the transnational companies, philosophy of international business. Positive and negative consequences of activity of corporations are considered.

Меньшикова М.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОРПОРАТИЗАЦИИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

В статье предложены направления совершенствования контрольной функции управления в условиях кооперации мелких и средних производителей по заготовке, обработке и переработке древе-

сины и объединение их в ассоциации. В виде текущего, оперативного контроля внутрикорпоративного характера рассмотрен сметный контроль.

Ключевые слова: корпоратизация, стратегии, контроль.

Menshikova M.A. PERFECTION OF CONTROL FUNCTION OF MANAGEMENT IN CONDITIONS КОРПОРАТИЗАЦИИ WOOD SECTOR OF ECONOMY.

In clause directions of perfection of control function of management in conditions of cooperation of fine and average software producers are offered to preparation, processing and processing of wood and their association in association. In the form of the current, operative control the budget control is considered.

Моисеева Т.И. ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛЬЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЛЕСНОГО КОДЕКСА РФ.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с новым порядком организации пользования и управления лесами с учетом требований нового Лесного кодекса РФ, принятого 04.12.2006 г. Даются предложения по уточнению отдельных статей лесного кодекса РФ для обеспечения устойчивого пользования лесами.

Ключевые слова: реформирование, лесхоз, лесной план, лесоустройство.

Moiseeva T.I. ABOUT THE ORGANIZATION OF USING AND MANAGEMENT OF WOODS IN CONDITIONS OF THE NEW WOOD CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION.

In clause the questions connected with new order of the organization of using and management by woods in view of requirements of the new Wood code of the Russian Federation are considered, the accepted 04.12.2006 thus offers on specification of separate clauses of the wood code of the Russian Federation for maintenance of steady using with woods are given.

Мусаликин В.В. ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Перспективный анализ представляет собой прогноз ключевых показателей предприятия. Менеджеры должны отслеживать денежные потоки в различных форматах для достижения финансовой устойчивости. Финансовая стабильность предприятия подвержена различным рискам. Статья освещает ряд типичных хозяйственных рисков и меры, способствующие снижению последствий от их наступления.

Ключевые слова: анализ, смета, дефицит, целевой остаток, финансовая устойчивость.

Musalikin V.V. FINANCIAL STABILITY FACTORS. MUSALIKIN VYCHESLAV.

Perspective analysis is the forecast of the key enterprise indicators. The managers must monitor cash flows changes indifferent formats in order to get enterprise financial stability. The enterprise financial stability is been determined by the risks of the different origin. The article lights up same typical economic risks and the measures to reduce the consequences.

Назаренко И.Н. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.

В статье рассмотрены особенности ценовой политики в лесопромышленном комплексе, роль ценообразования в рыночной экономике, взаимосвязь ценообразования с основными экономическими показателями.

Ключевые слова: ценовая политика, рыночные отношения, спрос, затраты.

Nazarenko I.N. FEATURES OF PRICE POLICY IN A TIMBER INDUSTRY COMPLEX.

In clause are considered features of price policy in a timber industry complex, a role of pricing in market economy, interrelation of pricing with the basic economic parameters.

Назаренко Е.Б., Гамсахурдия О.В. ОРГАНИЗАЦИЯ АРЕНДАТОРАМИ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА НА УЧАСТКАХ, ПЕРЕДАННЫХ В АРЕНДУ.

В статье затрагиваются вопросы организации работ по воспроизводству, охране и защите леса от пожаров, вредителей и болезней на арендуемых лесных участках.

Ключевые слова: хозяйственное управление, уход, рубки, защита леса.

Nazarenko E.B., Gamsahurdy O.V. THE ORGANIZATION OF A FORESTRY BY TENANTS ON THE SITES TRANSFERRED IN RENT.

In clause questions of the organization of works on reproduction, protection and protection of a wood against fires, wreckers and illnesses on rented forest plots are mentioned.

Нехамкин В.Г. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ.

В статье рассматриваются основные положения использования лесозаготовительной техники в условиях долгосрочной аренды с учетом различных природно-климатических условий (на примере Северо-Западного региона).

Ключевые слова: лесопользователь, заготовка древесины, технологии, оборудование.

Nekhamkin V.G. HARVESTING EQUIPMENT ASSESSMENT IN THE CONDITIONS OF LONG LEASE.

Harvesting equipment assessment in the conditions of long lease by the example of northwestern region.

Обоимова И.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.

Выявлены основные тенденции развития рынка офисной мебели Москвы и Московской области. Рассмотрена значимость маркетингового исследования в рамках маркетинговой информационной системы для разработки эффективной маркетинговой стратегии фирмы.

Ключевые слова: маркетинг, информация, офисная мебель, потребитель.

Oboimova I.V. TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF OFFICE FURNITURE OF MOSCOW AREA THE MOSCOW AREA WITHIN THE LIMITS OF MARKETING INFORMATION SYSTEM.

The basic tendencies of development of the market of office furniture of Moscow and the Moscow area are considered. The importance of marketing research within the limits of marketing information system, for development of effective marketing strategy of firm is certain.

Орлова Н.Н. РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

На сегодняшний день на рынке присутствует огромное количество мебельных компаний. Вот почему коррекция ассортимента, его планирование, формирование и управление ассортиментом очень важны. Производитель должен своевременно предлагать совокупность товаров и услуг, которые наиболее полно удовлетворяют требования покупателей.

Ключевые слова: ассортимент, стратегия маркетинга, анализ сбыта

Orlova N.N. THE EXPANSION ASSORTMENT OF SERVICES IN FURNITURE PRODUCTION FOR FINANCIAL RESULTS GROWTH.

There is a huge quantity of furniture companies in market. That is why correction of the assortment, its planning, formation and management of assortment is very important. The manufacturer should provide the certain set of the goods and services just in time.

Орлова В.Н. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ МЕБЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Одним из важных направлений финансового оздоровления предприятия является реструктуризация задолженности. Ее задачей является минимизация издержек. Привлекательной формой реструктуризации является пролонгация, то есть продление срока действия выплаты задолженности в форме отсрочки. Пролонгация обязательств улучшает показатели платежеспособности предприятия, уменьшает долю просроченных обязательств в заемном капитале.

Ключевые слова: реструктуризация, пролонгация, платежеспособность.

Orlova V.N. THE RESTRUCTURING OF DEBTS, AS ONE OF DIRECTIONS OF THE FINANCIAL IMPROVEMENT OF THE FURNITURE ENTERPRISE.

One of the enterprise financial improvement means is the restructuring of debts is a minimization of costs connected with their repayment. The prolongation of obligations improves parameters of solvency of the enterprise, reduces a share of the delayed obligations.

Парамонов В.М., Парамонов Л.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕСПЛОШНЫХ РУБОК ЛЕСА.

В статье приведены методика и алгоритм расчета экономической эффективности несплошных рубок леса. Предназначена для работников предприятий лесного комплекса и студентов лесных образовательных учреждений. Методику можно использовать при определении эффективности внедрения новой техники, передовой технологии, мероприятий по организации труда и производства.

Ключевые слова: эффективность, рубка, алгоритм, расчет эффективности.

Paramonov V.M., Paramonov L.V. AN ECONOMIC EFFICIENCY NOT OF CONTINUOUS CABINS OF WOOD.

In clause are given a technique and algorithm of account of an economic efficiency not of continuous cabins of a wood. Is intended to the workers of the enterprises of a wood complex and students of wood educational establishments, also it is possible to use at definition of efficiency of introduction of new engineering, advanced technology, measures on organization of work and manufacture.

Пименова Т.В. ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ С УЧЕТОМ НОВОГО ЛЕСНОГО КОДЕКСА.

В статье рассматриваются инвестиционные проблемы лесного хозяйства, направления привлечения инвестиций с учетом нового Лесного кодекса.

Ключевые слова: инвестиции, Лесной кодекс, аренда, финансирование.

Pimenova T.V. PLANNING OF INVESTMENTS INTO FORESTRY WITH DISCOUNT OF NEW FOREST STATUTE.

In article to inspect investments problems into forestry, direction of attraction investments with discount of new forest statute.

Пименова Т.В. РАЗГРАНИЧЕНИЕ РАСХОДОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА.

Управление лесным хозяйством должно предвидеть необходимые хозяйственные действия. Основанием для этих расчетов и предвидений является план хозяйства.

Ключевые слова: план хозяйства, доходность, инвестиции.

Pimenova T.V. DIFFERENTIATION OF EXPENSES AT FORESTRY PLANNING.

Management of a forestry should expect necessary economic actions. The basis for these calculations and preimages is the economy plan.

Пинягина Н.Б. МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГК «ТИТАН».

В статье представлены методические принципы и практические приемы формирования плана стратегического развития крупной лесопромышленной корпорации на примере многоотраслевого холдинга ГК «Титан».

Ключевые слова: холдинг, система планирования, стратегии, инфраструктура.

Pinjagina N.B. METHODOLOGY OF STRATEGIC PLANNING DEVELOPMENT OF TIMBER INDUSTRY CORPORATION ON EXAMPLE «TITAN».

In clause methodical principles and practical receptions of formation of the plan of strategic development of large timber industry corporation on an example of diversified holding – «Titan» are presented.

Починков С.В. ОРГАНИЗАЦИЯ СЫРЬЕВЫХ БАЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛПК.

В статье рассматриваются актуальные вопросы обеспечения древесным сырьем крупных предприятий лесопромышленного комплекса: определение экономически доступных ресурсов, размера пользования лесом, обоснование мероприятий по воспроизводству лесных ресурсов и экономическое обоснование принимаемых решений.

Ключевые слова: древесное сырье, ресурсы, воспроизводство, сырье.

Pochinkov S.V. THE ORGANIZATION OF RAW-MATERIAL BASES OF REGIONAL TIMBER INDUSTRY COMPLEXES.

In clause pressing questions of maintenance are considered by wood raw material of the large enterprises of a timber industry complex: definition of economically accessible resources, definition of the size of using by a wood, a substantiation of actions on reproduction of wood resources and an economic substantiation of accepted decisions. The maintenance of clause has been reported by the author at plenary session of final conference at faculty of economy and external communications.

Раменская Л.А. ВОЗМОЖНОСТИ КОНЦЕПЦИИ ВБМ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

В статье обосновывается целесообразность применения концепции управления стоимостью предприятия для оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора экономики.

Ключевые слова: инвестиции, единый показатель, ВБМ, метод подхода.

Ramenskaya L.A. THE OPPORTUNITIES OF CONCEPT VBM FOR THE ESTIMATION OF INVESTMENT APPEAL OF THE ENTERPRISES OF WOOD SECTOR OF ECONOMY.

In the article proves the expediency of application of the concept value based management for an estimation of investment appeal of the enterprises of wood sector of economy.

Рыбко Н.В. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА СТРАНЫ.

Устойчивое развитие является важнейшей проблемой лесного сектора. Согласно проекту программы «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины... на период до 2015 г.» такая переработка должна сопровождаться прогрессивными преобразованиями в социальной и экологической областях. В статье рассматриваются цели программы и содержатся предложения автора по исправлению ситуации в лесном секторе.

Ключевые слова: аукцион, структура экспорта, оборудование.

Rybko N.V. SOME PROBLEM ASPECTS OF FOREST SECTOR DEVELOPMENT.

Forest sector sustainable development is the key problem. Added value production goes hand in hand with the social and ecological progressive transformation according to the forest sector development «Programme 2015». Draft the article deals with the programme targets and same constructive author's proposals how to improve the forest sector situation.

Староверова К.О. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ КОНФЛИКТЫ И PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛПК: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ.

В статье рассматривается проблема взаимовлияния процессов управления коммуникациями и воздействия на организационные конфликты. Автор описывает пути использования положительных свойств конфликта в деятельности Public Relations, а также применения средств PR при разрешении конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: взаимовлияние, конфликт, PR, управление.

Staroverova K.O. PUBLIC RELATIONS AND CONFLICTS IN ORGANIZATIONS OF FOREST INDUSTRY: INTERFERENCE AND INTERCONNECTION.

The article deals with the interference of communication management and conflict resolution. The author presents the ways of application the conflict advantages in PR activity. The article also considers the PR methods that may be used in human resource management and labour conflicts resolution.

Староверова К.О. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫМИ СИТУАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛПК.

Статья посвящена описанию принципов эффективного управления организационными конфликтами, сформулированных автором на основе анализа теоретических положений конфликтологии, социологии и менеджмента. Приводится характеристика данных принципов и примеры их практического воплощения в деятельности менеджера по урегулированию трудовых конфликтов.

Ключевые слова: конфликт, инвариант, анализ, воздействие.

Staroverova K.O. CONFLICT MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS OF FOREST INDUSTRY.

The article considers the principles of organizational conflicts' resolution, which summarize the author's studies in conflictology, sociology and management. The article includes the description of these principles and considers their practical influence on organizational conflict's settlement.

Татарова Е.М. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ: СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ.

Статья содержит анализ маркетинговых стратегий в мебельном бизнесе. Автор проводит сравнение стратегий компании ИКЕА и отечественной ТМТ, имеющих схожий модельный ряд. На этом основании предлагаются перспективные направления в мебельном бизнесе.

Ключевые слова: маркетинг, стратегии, ИКЕА, мебель, спрос.

Tatarova E.M. MARKETING STRATEGIES IN FURNITURE BUSINESS: APPROACHES COMPARISON.

The article includes marketing strategies analysis in furniture business. The author compares «IKEA» approach with the Russian «ТМТ» alternatives. And uncovers the modern marketing trends in furniture business.

Фадеев А.Ю. РАЗВИТИЕ СЕРВИСА ТРАКТОРОВ ООО «ЧТЗ–УРАЛТРАК» В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ.

В статье представлены исследования по одной из составляющих современных тенденций технического сервиса – дилерской деятельности и показаны ее перспективы. На примере данных ЧТЗ – Уралтрак показано, что дилеры вносят существенный вклад в объемы продаж новой техники и запасных частей.

Ключевые слова: дилер, трактор, сервис, услуги, емкость рынка.

Fadeev A.Y. THE DEVELOPMENT OF CHTW (CHELYABINSK TRACTOR WORKS) – URALTRAC (LTD) TRACTOR MAINTENANCE SERVICE IN FOREST INDUSTRY.

The results of studying an essential component of present-day maintenance service, i.e., authorized dealers' activity and its economic outlook, are presented in this article. The data of ChTW Sales Department confirm the fact that authorized dealers contribute a lot into the amount of new machinery and spare parts sold.

Фетищева З.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.

В статье рассматриваются вопросы современного состояния отечественного лесного машиностроения, производства машин и оборудования для лесозаготовок и возможные пути развития.

Ключевые слова: машиностроение, лесозаготовки, техника.

Fetichcheva Z.I. THE BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF WOOD MECHANICAL ENGINEERING AT THE PRESENT STAGE.

In clause questions of a modern condition of domestic wood mechanical engineering, manufacture of machines and the equipment for timber cuttings and possible ways of development in the long term are considered.

Фролов С.В. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ЛЕСОБУМАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Освещены проблемы, связанные с сегментацией рынка лесобумажной продукции и корректного позиционирования предприятия лесной индустрии на перспективном сегменте рынка, что требует от их руководителей принятия нестандартных решений. Особую значимость проблема приобретает в лесном секторе со специфической средой функционирования, где преобладают небольшие предприятия, руководители которых часто не имеют большого опыта деятельности в лесной сфере.

Ключевые слова: сегмент, рынок, лесобумажная продукция.

Frolov S.V. SEGMENTATION OF TIMBER AND PAPER MARKET AS A FACTOR OF TIMBER PROCESSING COMPANY SUCCESSFUL ACTIVITY.

This article covers the problems of timber and paper market segmentation. The importance of the problem lies in high competition in this sphere and requires from the managers of timber companies making out of order decisions. These decisions are concerned with correct positioning of timber companies in a proper market segment. The problem is especially of high importance in timber business involving majority of small enterprises with no experience of management in it.

Химич Е.И. ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ.

В статье рассматривается возможность совершенствования измерительной системы при диагностировании состояния предприятия путем использования качественных показателей.

Ключевые слова: анализ, затраты, платежеспособность, резервы.

Himich E.I. PROBLEMS AND ADVANTAGES OF ANALYTICAL WORK OF THE ENTERPRISES, THE ORGANIZATIONS.

In clause the opportunity of perfection of measuring system is considered at diagnosing a condition of the enterprise by use of quality indicators.

Цицина И.И. ОЦЕНКА СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

В статье дается оценка специальных режимов налогообложения и предлагается ряд предложений по их совершенствованию.

Ключевые слова: налогообложение, УСН, ЕНВД, услуги.

Tsitsina I.I. THE ESTIMATION OF SPECIAL MODES OF THE TAXATION.

In clause the estimation of special modes of the taxation is given and a number of offers on their perfection is offered.

Черепков А.В. ПОВЕСТКА ДНЯ ЛЕСНЫХ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР: РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.

Реструктуризация, модернизация и венчурное финансирование являются основными направлениями современной корпоративной стратегии. Новые кэптивные инновационные и инвестиционные структуры, создаваемые в системе лесных корпораций, играют важнейшую роль в их дальнейшем развитии.

Ключевые слова: реструктуризация, модернизация, финансирование, кэптивное финансирование.

Chernikov A.V. VERTICALY INTEGRAL STRUCTURES AGENTA RESTRUCTURING, MODERNIZATION AND VENTURE FINANCING.

Restructuring, modernization and venture financing are main directions of the modern corporate strategy. New captive innovation and investment divisions in the corporation frame work play significant role in their further development.

Чучукина Н.В. РЕКЛАМА КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГА.

Реклама является важнейшим элементом маркетинга и способствует увеличению объемов реализации продукции предприятия.

Ключевые слова: эффективность, реклама, расчет.

Chuchukina N.V. THE ADVERTISMENT AS IMPORTANT FORMING MARKETING.

The advertisement is a most most important marketing element and promotes increase the volumes sales of products enterprises.

Шальков А.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ.

В статье рассмотрены особенности формирования устойчивого лесопользования в РФ.

Ключевые слова: устойчивое лесопользование, древесные ресурсы, потенциал.

Shalkov A.V. THE ISSUES OF SUSTAINABLE FOREST RESOURCE USE IN THE RUSSIAN FEDERATION.

The paper discusses the problems of sustainable forest resource use in the Russian Federation.

Шарова С.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОГО РАЗДЕЛА БИЗНЕС-ПЛАНА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассматриваются методологические принципы разработки финансового раздела бизнес-плана развития лесопромышленного предприятия с учетом специфики лесопромышленного производства.

Ключевые слова: бизнес-планирование, финансирование, расчет, информация.

Sharova S.V. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF WORKING OUT OF THE FINANCIAL PLAN OF THE BUSINESS PLAN OF THE TIMBER INDUSTRY ENTERPRISE.

Methodological principles of working out of financial section of the business plan for development of the timber industry enterprise taking into account specificity of timber industry manufacture are considered.

Шестопалова Н.С. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассматриваются вопросы формирования конкурентной стратегии предприятия. Приводятся базовые стратегии конкуренции и меры, направленные на поддержание конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкуренция, преимущество, стратегия, фактор.

Shestopalova N.S. FORMING OF COMPETITIVE STRATEGY OF AN ENTERPRISE.

Forming of competitive strategy of an enterprise is considered. There are contains basic competitive strategy and measure intending for support of competitive advantages.

Яшкова Т.С., Шитова Л.А. К ВОПРОСУ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ЗАПАСЕ.

В статье уделяется особое внимание бухгалтерскому учету основных средств предприятия, находящихся в запасе, и предлагаются возможные варианты учета для оптимизации налоговых платежей предприятия.

Ключевые слова: запас, основные средства, налоги, амортизация.

Jashkova T.S., Shitova L.A. TO A QUESTION OF THE ACCOUNT OF THE BASIC MEANS IN A STOCK.

In clause the special attention is paid to existing book keeping of the basic means of the enterprise which are being a stock and offer possible variants of the account for optimization of tax payments of the enterprise.