

вание (но не административное запрещение) развития предприятий в направлениях, не рекомендованных прогнозом.

Переход к прогнозированию и отмеченной налоговой и кредитной политике должен быть осуществлен как можно быстрее, так как практика показывает, что производства лесного комплекса в негосударственном секторе развиваются в направлениях, не способствующих решению задач отрасли, усугубляя существующие проблемы. К сожалению, усилия предприятий «малого бизнеса» направлены в основном на производство с несложной, неглубокой обработкой сырья или же вообще к вызову необработанных лесоматериалов нередко по низким демпинговым ценам.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- [1]. Блинов А. О. О теоретических основах разработки региональных программ // Лесн. журн.— 1990.— № 5.— С. 107—110.— (Изв. высш. учеб. заведений). [2]. Гейзлер П. С. Оптимальное планирование развития лесопромышленных комплексов и комплексных лесных предприятий.— Петрозаводск: КарФ АН СССР, 1981.— 64 с. [3]. Гейзлер П. С. Комплексное использование древесного сырья на региональном уровне.— М.: ВНИПИЭИлеспром, 1983.— 43 с. [4]. Гейзлер П. С., Жук Г. Д. Комплексное использование ресурсов древесного сырья.— М.: ВНИПИЭИлеспром, 1981.— 48 с. [5]. Петров А. П., Гейзлер П. С. Модель оптимизации комплексного использования древесного сырья в лесоперерабатывающей промышленности // Экономика и математические методы.— 1976.— № 6.— С. 1189—1195. [6]. Повышение эффективности использования лесосырьевых ресурсов БССР / Г. И. Здоровцев, А. Д. Янушко, Б. Н. Желиба, П. С. Гейзлер.— Минск: БелНИИТИ, 1989.— 48 с. [7]. Починок С. В., Блинов А. О. Перспективное планирование развития лесного комплекса региона.— М.: ВНИПИЭИлеспром, 1989.— 38 с. [8]. Прогноз развития лесного комплекса БССР на основе оптимизации использования древесного сырья и пути его реализации / В. С. Романов, А. Д. Янушко, П. С. Гейзлер, Б. Н. Желиба.— Минск: БелНИИТИ, 1987.— 52 с.

Поступила 13 мая 1994 г.

УДК 338.45 : 674

Н. Ф. ПАВЛОВА



Павлова Наталья Фридриховна родилась в 1969 г., окончила в 1992 г. Архангельский лесотехнический институт, аспирант и ассистент кафедры экономики и финансов Архангельского государственного технического университета. Имеет 2 печатные работы в области экономики деревообработки, финансового менеджмента и банковского дела.

### ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕРЕВЯННЫХ ДОМОВ ЗАВОДСКОГО ИЗГОТОВЛЕНИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Рассмотрены проблемы повышения конкурентоспособности продукции деревообработки на внешнем рынке. Предложена диверсификация экспорта, его переориентация на продукцию с более высокой стоимостью — малоэтажные деревянные дома.

The problems of raising the competitiveness of woodworking products on the external market have been considered. Export diversification, its reorientation towards products of higher value - few-storyed ready-cut houses have been offered.

Вопросы повышения конкурентоспособности продукции в условиях развития рыночных отношений в России имеют стратегическое значение.

Труды видных экономистов прошлого, опыт реформ в экономически развитых странах говорят о том, что важным фактором процветания экономики является повышение эффективности экспорта, что невозможно без повышения конкурентоспособности продукции. Между созданием конкурентоспособной продукции, которая обычно есть следствием внедрения в производство последних технических нововведений, и экспортом существует прямая и обратная взаимосвязь. Опросы зарубежных фирм неизменно показывают, что чем больше предприятие экспортирует, тем в большей степени оно склонно к нововведениям, и, наоборот, внедрение новшеств в производство способствует росту экспорта [1, 5, 6].

Вопросы создания конкурентоспособной продукции экономисты исследовали в период плановой экономики, ибо страна не получала достаточной отдачи от экспорта продукции обрабатывающих отраслей, следствием чего был «сырьевой перекокс» в структуре советского экспорта. Доля конкурентоспособной продукции в 1989 г. на большинстве предприятий страны не превышала 2...4 %, причем конкурентоспособность и высокое качество достигались, как правило, за счет специального экспортного исполнения с повышенными издержками производства [4].

«Сырьевой перекокс» характерен и для структуры экспорта из Северного экономического региона, в частности Архангельской области.

В соответствии с установившейся специализацией Архангельская область экспортирует продукцию лесного комплекса. В таблице приведена структура экспорта основных видов лесопродукции в первом квартале 1994 г. (по данным Архангельской таможни).

Для повышения доходности экспортных операций лесопильно-деревообрабатывающих предприятий региона необходимо увеличить в структуре экспорта долю продукции с добавленной стоимостью, которая могла бы конкурировать с зарубежными товарами-аналогами. Беломорскую доску в настоящее время может вытеснить с традиционных европейских рынков более качественная пилопродукция из Швеции и Канады.

С другой стороны, дефицит пиловочного сырья на лесозаводах-экспортерах Архангельской области, вызванный истощением лесосырьевых баз, инфляционные процессы в экономике и налоговый прессинг

Вид продукции	Стоимость, тыс. долларов США	Доля в общем объеме экспорта, %
Лесоматериалы обработанные	19 582	30,7
Целлюлоза	23 646	37,1
Бумага и изделия из нее	12 807	20,1
Прочая продукция	7 683	12,1
<b>Итого</b>	<b>63 718</b>	<b>100,0</b>

привели к тому, что рост издержек производства опережает рост цен на пиломатериалы.

Такие негативные явления, как снижение прибыльности производства, безработица, связанная со спадом производства, опасность вытеснения с привычных внешних рынков сбыта пиломатериалов могут быть предотвращены или хотя бы ослаблены диверсификацией лесопильного производства [3].

Американские фирмы в условиях жесткой конкуренции сохраняют свои позиции на рынке с помощью инвестиций в дальнейшую переработку первичной продукции лесопиления [2], хотя модернизация лесопильного производства усложняет проблему занятости, ибо неизбежно влечет за собой сокращение численности рабочих.

Деревообрабатывающие предприятия Севера имеют необходимый производственный и кадровый потенциал, налаженную сеть сбыта и опыт работы на внешних рынках. Они могут производить широкий спектр продукции вторичной переработки, отвечающей современным требованиям. По нашему мнению, наиболее выгодным направлением диверсификаций экспорта является производство малоэтажных деревянных домов-коттеджей из цельной древесины.

При оценке конкурентоспособности изделия английские экономисты в числе других используют критерий «сравнительной прибыльности»: чем больше прибыль компании от экспортных операций, тем выше уровень конкурентоспособности ее продукции [7].

Применим этот критерий на характерном для Архангельской области примере. Лесозавод N экспортирует в ФРГ в год 120 деревянных домов для кемпингов. Общая площадь дома 11 м<sup>2</sup>, контрактная цена (франко-склад продавца — EX WORKS) 2860 немецких марок. Для производства этих домов требуется 1783,2 м<sup>3</sup> пиловочника в год. Экспортная выручка составит 343 200 немецких марок (228 800 американских долларов по курсу на 31.10.94 г.). При переработке того же количества пиловочника на пиломатериалы экспортная выручка составила бы (при коэффициенте выхода экспортных пиломатериалов 0,35) 135 504 немецких марок (90 336 долларов США), т. е. примерно в 2,5 раза меньше.

Рост масштабов экспорта деревянных домов из Архангельской области сдерживают такие факторы, как неразвитость производства этой продукции и сети сбыта, отсутствие информации, рекламы, недостаточная конкурентоспособность этой продукции.

Рынок сбыта деревянных домов в данное время неограничен: ФРГ, Кипр, Италия, Объединенные Арабские Эмираты, Япония, Израиль.

По данным Архангельской таможни, в 1993 г. — первом полугодии 1994 г. из области поставляли деревянные дома на экспорт 12 предприятий. По дизайну и качеству конкурентоспособны на западных рынках комплекты домов из профилированного бруса и оцилиндрованных бревен, производимые на оборудовании фирмы «Макрон» (Финляндия) и Брянского завода. Архангельские предприниматели экспортируют дома различной площади и благоустройства — от домиков для кемпингов общей площадью 11 м<sup>2</sup> с чистовым полом и внутренней отделкой из натуральной древесины до коттеджей общей площадью 220 м<sup>2</sup> (мансардные одноквартирные жилые дома с 5... 8 комнатами, мебелью, водоснабжением).

Отрицательным моментом является то, что, используя цену EX WORKS и работая через посредников, предприятия реализуют продукцию домостроения по демпинговым ценам (средняя контрактная цена 1 м<sup>2</sup> общей площади 260... 335 немецких марок, или 173... 223 американских долларов, тогда как средняя цена 1 м<sup>2</sup> общей площади ана-

логичного деревянного дома на рынке ФРГ составляет около 1500 немецких марок, или 1000 американских долларов).

Недостатком является и то, что беломорские дома изготавливаются в основном из ели, тогда как, например, Финляндия экспортирует дома из сосны.

Результаты продаж, участие в международных выставках позволили выявить направления улучшения качества деревообработки: сушка лесоматериалов до влажности 22 % (естественная или искусственная); применение более эффективных антисептиков и антипиренов; соблюдение требований стандартов к чистоте поверхности обработки оцилиндрованных бревен.

Повышению эффективности экспорта деревянных домов должно послужить также доведение благоустройства домов до западного образца: соответствие стеновых материалов европейским стандартам, двускатная крыша, оборудование инженерных систем средствами автоматического регулирования, обеспечение как централизованного, так и автономного отопления и горячего водоснабжения.

В сервисном оборудовании желательны новейшие системы кондиционирования с автоматической регулировкой и электроарматура.

Повышению конкурентоспособности способствует и современное оборудование туалетных комнат и кухонь (джакузи, система подогрева пола для ванной, двойные мойки с мусородробилкой для кухни и др.), сауны, наличие гаража, подвала.

Одним из направлений повышения эффективности экспорта деревянных домов в будущем станет изготовление их не из цельной древесины, а из деревянных панелей, что позволит снизить расход древесины примерно на 20 %. Панельные дома, производившиеся до недавнего времени в России, были неконкурентоспособны, так как не комплектовались при изготовлении автономными удобствами и плохо поддавались оборудованию такими системами. Использование современных прогрессивных технологий позволит решить эти проблемы.

Итак, направлениями повышения конкурентоспособности деревянных домов являются:

а) отказ от реализации их по демпинговым ценам. Лесопильным предприятиям необходимо самостоятельно налаживать сети сбыта на внешних рынках, используя рекламу, участие в международных выставках и т. п.;

б) улучшение качества деревообработки;

в) соответствие благоустройства домов требованиям европейского стандарта;

г) переход к менее древесиноемким технологиям (панельному домостроению).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- [1]. Бюллетень иностранной коммерческой информации.— 1983.— 25 янв.
- [2]. Михельсон Э. Я. Производство продукции с добавленной стоимостью // Экономика и управление в лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности и лесохимии: Экспресс-информ. / ВНИПИЭИлеспром.— 1992.— Вып. 3.— С. 9—21.
- [3]. Павлова Н. Ф. Состояние и перспективы рынка малых деревянных домов на Европейском Севере России // Лесн. журн.— 1993.— № 1.— С. 102—105.— (Изв. высш. учеб. заведений).
- [4]. Проблемы управления конкурентоспособностью продукции: Сб. науч. тр.— М.: НИИПИИ, 1989.— 86 с.
- [5]. Тихонов Р. М. Конкурентоспособность промышленной продукции.— М.: Изд-во стандартов, 1985.— 176 с.
- [6]. Feigenbaum A. V. Quality Strategy for the modern industrial economy // EOQC annual conf. proceed.— Amsterdam, 1981.— Vol. 1.— P. 21.
- [7]. Financial Times.— 1982.— 1 oct.