

повышением не только цены на эти услуги, но и с повышением качества жилья и ответственности продавцов услуг за его долговечность и уровень удовлетворенности населения обслуживанием жилья;

– ценимые семьей характеристики жилья. Если семья ценит высокие стандарты качества жилья, то очевидно, что это будет фактором, стимулирующим ее готовность к взаимодействию с альтернативными продавцами ЖКУ;

– ценимые семьей характеристики окружающей жилые среды. Если семья ценит высокие стандарты качества окружающей жилые среды, то очевидно, что это будет фактором, способствующим ее взаимодействию с альтернативными продавцами ЖКУ;

– характеристики фонда свободного времени семьи. Если семья имеет ограниченный фонд свободного времени и (или) целевые или привлекательные направления его использования, то это также будет фактором, повышающим ее готовность к взаимодействию с теми альтернативными продавцами ЖКУ, которые будут способны обеспечить определенную цену и гарантированную защиту времени жильца;

– стандарты личной безопасности семьи. Если семья ценит высокие стандарты личной безопасности, то для нее взаимодействие с организованными субъектами рынка, представляющими известные фирмы, будет более предпочтительным, чем сотрудничество со случайными специалистами, оказывающими ЖКУ. При современной организации обслуживания в ЖЭУ в условиях текучести кадров даже штатные работники ЖЭУ зача-

стую воспринимаются жильцами как случайные и опасные люди;

– искомые выгоды при покупке товаров и услуг, связанные с эксплуатацией и обслуживанием жилья. Если семья ценит такие выгоды, как справедливое соотношение «качество–цена», гарантии качества предоставления ЖКУ, обеспечение долговечности, ликвидности своего жилья при его высокой рыночной стоимости, нормальный психологический климат при решении вопросов по ЖКУ, то это также будет фактором, повышающим готовность такой семьи к взаимодействию с альтернативными продавцами ЖКУ.

3. Покупательское поведение семьи:

– степень удовлетворенности существующим положением в сфере эксплуатации и обслуживания жилья;

– степень осознаваемого риска при покупке товаров и услуг, связанных с эксплуатацией и обслуживанием жилья;

– заинтересованность в знании состава затрат на эксплуатацию и обслуживание жилья;

– заинтересованность в информации о нормах, правилах и лучших способах (с точки зрения экономии затрат, улучшения эксплуатационных характеристик жилья и увеличения долговечности жилья) эксплуатации и обслуживания жилья.

Рассмотренная теоретическая интерпретация понятия «социально-экономические барьеры вхождения СМП в рынок ЖКУ» дает основу для определения соответствующего инструментария для проведения исследования социально-экономических барьеров и для разработки программы по их преодолению.

С. А. АСТАФЬЕВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель

О РОЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

С переходом к рынку предприятия столкнулись с необходимостью самостоятельно планировать свою деятельность, координировать работу в соответствии с требованиями рынка. Однако многие из них до

сих пор не осознали необходимости осуществления данной работы.

В результате проведенного анализа систем планирования на лесопромышленных предприятиях Иркутской области выясни-

лось, что планированием своей деятельности комплексно занимаются только крупные предприятия, такие как Байкальский ЦБК, Усть-Илимский ЛПК, Братский ЦБК, СП «ТМ-Байкал», СП «Игирма-Тайрику»; значительное внимание планированию своей деятельности уделяет ЗАО «Янтальлес».

Данные компании осуществляют действительно комплексное планирование своей деятельности начиная с исследования рынка, разработки стратегии поведения на нем и до оперативного планирования и реализации стратегических планов. Не секрет, что во главе системы планирования в целом стоит стратегическое планирование. Наличие индивидуальной стратегии поведения предприятия является залогом дальнейшей эффективности его деятельности. В связи с этим каждое из названных предприятий разрабатывает свою стратегию: одна компания решает выходить на европейские рынки пиломатериалов, другая намеревается выпускать новые виды качественной лесопроductии или стремится максимально снизить себестоимость.

Крупные предприятия находятся в меньшинстве, но даже и к ним в последние годы применялись процедуры банкротства и передачи контрольных пакетов акций из одних рук в другие. И это закономерно до тех пор, пока на предприятии не появится своя система эффективного планирования, организации и анализа деятельности.

Ситуация с планированием на мелких лесопромышленных предприятиях находится в плачевном состоянии. Здесь невозможно говорить о какой-либо системе планирования, чаще всего планирования деятельности как такового у подобных предприятий нет вообще. Они осуществляют работу по факту совершения события. Такие компании в основном не задумываются о стратегии своего поведения на рынке, а ведь им приходится работать в условиях более жесткой конкуренции, нежели крупным предприятиям. К данной группе можно отнести большинство лесозаготовительных предприятий Иркутской области. Работая по принципам, заложенным в доперестроечный период, и отказавшись даже от оперативного планирования, не говоря уже о стратегическом, дол-

госрочном и среднесрочном планировании, такие фирмы в большинстве своем обанкротились в 1990-е гг.

Нельзя отрицать, что банкротству предприятий способствовало особое географическое положение Иркутской области и зависимость в основном от нестабильных в последнее время рынков сбыта лесопроductии в Японии и Китае. Однако те, кто приложил большие усилия для того, чтобы предприятие выжило, вовремя смогли сориентироваться и перейти от производства круглого леса к производству качественных пиломатериалов (как, например, ЗАО «Янтальлес»).

Обратимся теперь к проблеме антикризисного управления предприятиями. Также не секрет, что действующая система антикризисного управления способствует только окончательному банкротству компании. После реализации старой лесозаготовительной и деревообрабатывающей техники погибающему предприятию не хватает средств рассчитаться с работниками по зарплате, не говоря уже о выплате налогов.

Чем же обосновывается такое поведение внешних и арбитражных управляющих, которые занимаются «выводом» предприятий из кризиса? Все очень просто. Их заведомо готовят «банкротить» предприятия. В Иркутской области до недавнего времени подготовка антикризисных управляющих проходила на месячных курсах, на которых основное внимание уделялось закону о банкротстве и изучению критериев, по которым можно принимать решение о банкротстве. Помимо закона о банкротстве слушатели подобных курсов изучали оценку бизнеса, оценку недвижимости, бухгалтерский учет и аудит. Однако результатом подобного обучения явилось то, что за последние пять лет ни одно предприятие в Иркутской области из кризиса выведено не было, в том числе и лесопромышленные, и все компании были в итоге распроданы по частям. Почувствовав возможность заработать большие деньги на банкротстве предприятий, в эту сферу деятельности перетекло значительное количество непрофессиональных управляющих. В связи с этим следует упомянуть, что в 2001 г. в Байкальском государ-

ственном университете экономики и права в г. Иркутске была открыта специальность «Антикризисное управление». Хочется надеяться, что студенты, обучившиеся по ней, смогут по-настоящему профессионально заниматься управлением кризисными предприятиями.

До последнего времени сохранялась надежда, что с принятием нового закона о банкротстве ситуация может измениться, однако закон принят, а его направленность на полномасштабное банкротство предприятий только усилилась. Ранее дело о банкротстве могло быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу — в совокупности составляют не менее 500 минимальных заработных плат, что составляло до настоящего времени 150 тыс. р. 30 октября 2002 г. Президентом РФ был подписан новый закон «О несостоятельности (банкротстве)», в котором установлена фиксированная сумма задолженности в размере 100 тыс. р. для возможности начала процедуры банкротства. Это может привести к увеличению потока заявлений о банкротстве предприятий. Как показывает статистика, большинство из дел о банкротстве инициированы с целью перераспределения собственности. С одной стороны, это может положительно отразиться на эффективности работы предприятия, но чаще всего новое руководство не справляется со своими функциями и в конечном счете приводит предприятие к банкротству и ликвидации.

В связи с этим, на наш взгляд, вся система подготовки арбитражных управляющих должна строиться иначе. Во главу угла должны выноситься следующие области знаний: анализ хозяйственной деятельности, планирование и организация. Под планированием понимается система планирования в комплексе: стратегическое планирование—прогнозирование—долгосрочное планирование—среднесрочное планирование—оперативное планирование. Отдельно должно стоять бизнес-планирование, позволяющее оценить возможности работы предприятия в новых сферах деятельности.

В связи с этим необходимо объединить различные виды планов в единую систему и преподнести ее слушателям комплексно. Варианты такой системы могут быть разными. Например, на ряде европейских предприятий развита следующая система. После разработки стратегии компании на пять лет на этот же срок составляется долгосрочный план с разбивкой по годам. После окончания первого года планы корректируются и вновь составляются на пять лет. Таким образом, они являются «плавающими», т. е. меняются каждый год в зависимости от выполнения плана за предыдущий период. Схематично это выглядит следующим образом:

12345

12345

12345 и т. д.

Конечно, нельзя отрицать, что наша нестабильная экономика может разрушить все планы предприятия в одночасье. Но для того они и планы, что в них надо стараться учитывать все изменения, хотя бы с помощью прогнозирования.

На выполнение планов лесопромышленными предприятиями Иркутской области в последние годы стала оказывать сильное влияние нестабильность рынков сбыта. Эффективно работающими можно считать только крупные предприятия, названные в начале статьи. Они заняли свою нишу по производству пиломатериалов. Остальные компании в основном производят круглый лес с отправкой в Китай и Японию. Японский рынок чувствует себя все хуже и хуже. Строительство жилья практически прекращено, лес им требуется в основном на ремонтные работы, а для этого большие объемы не нужны. Освоение же китайского рынка осуществляется своеобразно. Вернее, китайский рынок сам осваивает все сибирские регионы, да и всю Россию в целом. Китайские покупатели за последние годы кардинально изменили форму приобретения лесопроductии. Если ранее они принимали отгруженный лес у себя в стране, то сейчас практически на каждой железнодорожной станции в Иркутской области у них имеются свои представители, которые осуществляют приемку продукции на месте, причем большинство расплачивается наличными, полу-

ченными от реализации китайского ширпотреба. Поскольку долговременная работа при таких условиях невозможна, китайские граждане открывают фирмы-однодневки (сроком существования до полугода), потом бросают их и открывают новые и т. д. Российским предприятиям, как и китайским, подобное ведение расчетов грозит налоговыми проверками и последующими санкциями. Вот почему в последнее время количество акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью уменьшилось, а количество частных предпринимателей, работающих в лесном комплексе, увеличилось. У них себестоимость ведения работ ниже, инфраструктура отсутствует, малоценные части древесины бросаются в лесу, что позволяет предпринимателям выживать в сложившихся условиях с предельно низкими ценами на лесопродукцию. Это тоже своего рода планирование, однако масштабы такого планирования принимают угрожающий характер. На этом фоне российские монополисты увеличивают внутренние затраты предприятий: с января 2003 г. выросли железнодорожные тарифы — на 20%, стоимость ГСМ увеличилась на 15%, электричества — в два раза. Также ведутся разговоры об увеличении попенной платы. Причем эти разговоры инициируются в основном лесхозами. Конечно, та часть попенной платы, которая попадает непосредственно в лесхоз, незначительна, но государство должно изменить форму управ-

ления лесхозами, а не увеличивать попенную плату. Сейчас предприятия в основном приобретают лес на аукционах и платят при этом 100 р./м³, и еще 100 р./м³ в местную администрацию, итого 200 р. При себестоимости 1 м³ круглого леса, равной примерно 700 р., стоимость древесины составляет 28% себестоимости. Это очень большая цифра, и ее увеличение станет катастрофой. Сейчас, при возросших тарифах, предприятия реализуют лес на уровне себестоимости, а что будет, когда тарифы и стоимость ГСМ увеличатся еще?

Таким образом, только полномасштабный анализ внутренних резервов и комплексное планирование деятельности могут помочь выжить лесопромышленным предприятиям в сложившейся ситуации. На государство, вероятно, в ближайшее время надеяться не стоит, хотя в такой ситуации необходимо скорейшее введение лицензирования внешнеэкономической деятельности, а не лесозаготовительной, как сейчас предлагается. В случае лицензирования лесозаготовительной деятельности те, кто незаконно вырубал лес, будут его вырубать и дальше. Если же они не предоставят все документы для регистрации предприятия в качестве участника ВЭД, то автоматически не смогут реализовать древесину. При этом ряд предприятий, получивших лицензию, будет незначительным, и их деятельность может быть легко проконтролирована налоговой инспекцией.

И. С. ЧЕРНЯК

*профессор Иркутского государственного
технического университета, заслуженный экономист РФ*

И. М. ЩАДОВ

*доктор технических наук, профессор
Иркутского государственного технического университета*

ЛОГИСТИКА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

За годы реформ в Иркутской области резко снизилась инвестиционная активность, причем спад объема инвестиций намного опережал темпы сокращения объема промышленного производства: за 1990–1997 гг. объем

промышленного производства снизился на 55%, а объем инвестиций — на 80%. Объем инвестиций в основной капитал и их структура по источникам финансирования в Иркутской области отражены в табл. 1.