

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

УДК 630* 794

Е.С. РОМАНОВ

Романов Евгений Самуилович родился в 1929 г., окончил в 1952 г. Архангельский лесотехнический институт, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики отраслей Архангельского государственного технического университета, академик РАЕН. Имеет более 130 печатных работ в области изучения экономической эффективности, инвестиций, производственных мощностей в лесозаготовительной промышленности.

**ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
МЕЖДУ ДОБЫВАЮЩЕЙ И ОБРАБАТЫВАЮЩИМИ ОТРАСЛЯМИ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ**

Дан анализ экономической ситуации в лесопромышленном комплексе России. Приведены фактически складывающиеся варианты обеспечения лесоперерабатывающих предприятий сырьем.

The economic situation in Russian forest-industrial area is analyzed. The actually summing options of providing wood-processing enterprises with raw material are presented.

Все изучавшиеся и учитываемые нами проблемы и факторы можно представить в двух плоскостях: «в пространстве» – А) общие, Б) специфические (отраслевые) и «во времени» – 1) возникшие до перехода к рыночным отношениям, 2) современные, присущие периоду перехода к рынку. Основной предмет данного исследования находится в секторе Б-2: современные проблемы в отраслях лесного комплекса, перспективы и пути их решения.

Однако действуют и влияют и остальные три «сектора»:

А-1) техническая отсталость и низкая эффективность производства, невосприимчивость его к научно-техническому прогрессу, некомпетентность большинства директоров предприятий, неразвитая предприимчивость их, примат личных интересов, низкий жизненный уровень населения;

Б-1) разобщенность в прошлом лесного комплекса на хозяйственные (управленческие) отрасли: Госкомлес, Минлеспром; жесткие управленческие вертикали в каждой отрасли, преувеличенная роль среднего звена (ТПО, ЛХТПО), неосуществленность хозрасчета в лесном хозяйстве, огромные потери древесины на всех стадиях, острейшие противоречия с природой, низкий уровень социальной инфраструктуры;

А-2) распад хозяйственных связей, снижение объемов производства, рост цен, инфляция, неплатежи, несовершенство налоговой системы, распри между законодательной и исполнительной властями, лоббизм регионов, некомпетентность многих руководителей всех уровней в вопросах рынка.

Этот перечень отнюдь не претендует на полноту и лишь подчеркивает необходимость системного подхода.

В лесном комплексе, как и во всех отраслях экономики, отпали многие надуманные проблемы: нормативы образования фонда зарплаты, фондов экономического стимулирования, хозрасчетного дохода и др., но возникло множество новых проблем. Одна из главных – формирование новых экономических отношений между добывающей (лесозаготовки) и перерабатывающими отраслями.

Для лесопромышленного комплекса (без лесного хозяйства) вхождение в рыночную экономику – свершившийся факт. Есть немало примеров удачной адаптации предприятий к новым условиям, в основном среди предприятий лесопильно-деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, работающих на экспорт, но и им мешает техническая отсталость, не позволяющая успешно конкурировать на внешних рынках. Особенно трудно лесозаготовительным предприятиям; среди них положительные примеры адаптации к рынку единичны.

Лесозаготовительной отрасли как добывающей достался особенно большой груз проблем прошлого (из сектора Б-1). Леспромхозы оказались без закрепленных лесосырьевых баз. Новый механизм долгосрочной аренды как следует не отработан, его сценарии не проиграны; эта проблема ждет глубокого системного анализа вплоть до изучения психологии «арендаторов» и «арендодателей», их поведения ныне и в будущем. Изучаемая нами проблема отношений между двумя «промышленными» частями лесного комплекса, таким образом, затрагивает и лесное хозяйство, точнее – управление лесами.

Предприятия, их директора в течение трех-четырех лет побыли в состоянии довольно широкой самостоятельности, относительной экономической свободы. Естественно, выявилась неоднородность директорского корпуса. К сожалению, некомпетентных руководителей (и не способных учиться, перестраиваться), с преобладанием сугубо меркантильных личных интересов, а то и просто корыстных оказалось больше. Рядовые работники предприятий очень надеялись, что при акционировании произойдет смена руководства, но эти ожидания не оправдались. Законодательство, правительственные постановления тайно или явно были направлены на сохране-

ние номенклатуры директоров. Директорское лобби в Госдуме, областных собраниях, администрациях – важный фактор российской экономики, направленный, к сожалению, не в сторону быстрых и эффективных реформ. Правовое положение и психология работников предприятий таковы, что сохраняют почву для подтверждения старой истины: предприятие не может достигнуть большего, чем в состоянии или хочет его директор. Тем не менее, прав бывший вице-премьер и министр экономики России Е.С. Сабуров: «Велика Россия, но других директоров у нас нет» (Комсомольская правда.- 1992.-31 октября.- С. 2). В ближайшее время у рулей останутся люди, так или иначе связанные с прежней системой. Потеснить их или вынудить переквалифицироваться в умелых и добросовестных предпринимателей должна помочь вторичная, денежная приватизация. Это решающий для российской экономики этап.

Становление в лесопромышленном комплексе России управленческой вертикали Рослеспром – холдинги – предприятия, к сожалению, было очень похоже на восстановление старой. «С бюрократической необходимостью» возникло среднее звено вертикали, ибо Рослеспром, с одной стороны, не мог быть сохранен, не имея связи с предприятиями – непосредственными производителями, а с другой – не в состоянии осуществить такие связи напрямую с сотнями предприятий. Рослеспром поддерживал прежде всего «свои» предприятия, т. е. вошедшие в холдинги.

Более всего самостоятельность предприятий и разнообразие подходов проявились в целлюлозно-бумажной промышленности – отрасли, где предприятия крупные и выполняют заключительные стадии производства готовой продукции. Не все эти подходы привели к успеху, но они заслуживают внимания. Почти у всех ЦБК одинаковые проблемы: большой износ основных фондов, устарелое оборудование и технологии, трудности с сырьем, топливом из-за резко возросших цен и транспортных тарифов, конкуренция на мировом рынке. Все крупные российские целлюлозно-бумажные комбинаты являются градообразующими предприятиями: при них образовались и разрослись поселки и города. Поэтому все они так или иначе «тянут» на себе не только производственную, но и социальную инфраструктуру. Еще острее эта проблема стоит в поселках лесозаготовительных предприятий. Здесь градообразующим является даже не леспромхоз (который всегда меньше ЦБК), а лесопункт, т. е. отдельный, территориально обособленный, чаще небольшой цех. В лесном поселке все население связано с одним производством.

Всего в лесном комплексе России (т. е. с лесным хозяйством) трудятся 3 млн человек, а вместе с членами семей и занятыми в инфраструктуре – 10 млн человек. Не приходится надеяться, что муниципалитеты наберут силы и снимут эту проблему. Вот тут-то и были бы нужны Рослеспром, Рослесхоз: они должны добиться у правительства либо целевого финансирования на содержание социальной сферы, хотя бы не для всего комплекса или отрасли, а для отдельных предприятий по конкретным критериям, либо

налоговых льгот (например в виде уменьшения отчислений на социальные нужды), либо в какой-то иной форме. На смену Рослеспрому пришел более авторитетный Госкомлеспром РФ, но и он был упразднен. Ныне интересы лесных отраслей на государственном уровне представляют департамент Министерства экономики РФ и Федеральная служба лесного хозяйства.

Одна из наиболее актуальных проблем экономических отношений – занятость населения и ее антипод – безработица. Количественная информация, которую дает нынешняя российская статистика, не столь важна: ясно, что она неточна и дает искаженные (часто без прямого умысла) сведения. Очевидно, что безработица преуменьшена: достаточно сопоставить показатели спада объемов производства и уменьшения численности работающих. Как для экономического роста характерно опережение увеличения выпуска по сравнению с численностью занятых, так для спада логично, что выпуск уменьшается медленнее, чем занятость. Следовательно, процент снижения занятости должен быть не меньше, чем процент уменьшения численности. В лесном комплексе, особенно в его градообразующих предприятиях, безработица тем более занижена: целесообразное сокращение численности работающих следует считать в размере 1,1-1,2 к каждому проценту спада объемов или хотя бы как 1:1. Приостановление спада производства, стабилизация, а потом и наращивание объемов этих предприятий – задача не просто сохранения трудового потенциала, но выживания населения.

Таков фон, на котором формируются новые связи лесозаготовителей-поставщиков древесного сырья и его потребителей-лесопереработчиков. Хотя сортаменты из древесного сырья (пиловочник, балансы, фанерные и спичечные кряжи и т.п.) и получили свои названия по назначению, но, в известных пределах, они могут быть использованы и на другие цели; жесткой предопределенности, какая имеется при кооперировании, здесь нет. Поэтому и связи поставщиков древесного сырья с потребителями не являются кооперированием, как бы долго и тесно ни продолжалась связь двух партнеров. Это обычные снабженческо-сбытовые связи: покупатель всегда может найти другого поставщика, а поставщик – другого покупателя. Поэтому в речах о распаде, развале связей больше эмоций или тайного умысла, нежели истинной опасности.

В плановой экономике СССР требовалось получить фонды и лимиты на древесину, что было весьма непросто. Считалось, что в СССР имеется огромный дефицит лесопродукции. Прямых связей поставщик – потребитель было совсем немного. Направления и объемы поставок определяли Госплан, Госснаб, Главлесоснабсбыт, Союзглавлес и другие органы-посредники. Связи ежегодно либо подтверждали, либо корректировали. Было множество сверхдальних (например на Котласский ЦБК из Сибири) и встречных перевозок древесного сырья. Среди хозяйственных грузов лесоматериалы занимали в СССР первое место по дальности железнодорожных перевозок. Система цен франко-вагон станция назначения, бывшая основной, делала поставщика безразличным к тому, кто получит сырье. Потребитель

тель был более озабочен, но в том лишь отношении, что партнер мог нарушить условия поставок. Подлинным бедствием был дефицит железнодорожного грузового состава (вагонов и др.). Почему-то об этом дружно забыли все, кто сокрушается о «потере управляемости».

Река объективно связывает поставщика и потребителя. Но на каждой реке обычно имеется несколько тех и других. Так что прямой «обязательной» связи и здесь нет. Все же лесосплав, в отличие от железнодорожного (а тем более автомобильного) транспорта, упорядочивал, фиксировал крупные грузопотоки. Но в последние десятилетия лесосплав незаслуженно испытывал мощное «экологическое» давление. Объемы его быстро сокращались, и ныне они ничтожны. Так, в 1998 г. в Архангельской области было доставлено сплавом лишь 1,3 млн м³ против 16,5 млн м³ в 1965 г.

С поворотом к рыночной экономике последовали изменения, в которых можно выделить этапы: переход от фондирования к госзаказам, снижение доли госзаказов и увеличение реализации по договорным ценам, бартерный обмен, либерализация цен. Открылись возможности для действительно прямых связей. Но леспромхозы удалены от переработчиков, у них нет полной, своевременной информации о спросе, ценах, экспорте. Возникает потребность в посредниках. Эту роль берут на себя не всегда надежные и порядочные структуры. Прямые контакты все чаще осуществляются на уровне директоров, лично. Разлагающе повлияли бартерный обмен, либерализация экспорта. Постепенно самым нужным товаром стали деньги, оборотные средства. Но это уже рынок.

Следующий этап можно назвать испытанием неплатежами. Выявившаяся при этом непорядочность, необязательность присуща, конечно, не предприятиям и банкам, а их директорам, управляющим. Характерны неоднократные высказывания бывших премьера В.С.Черномырдина и его первого вице-премьера О.Н.Сосковца (в СССР оба были директорами предприятий и руководителями соответственно газовой промышленности и металлургии): в неплатежах, неполучении средств от покупателей виноваты прежде всего сами директора-поставщики.

Экономика России, уйдя от планового распределения, все еще не пришла к цивилизованному рынку. Но главным фактором твердо становится платежеспособный спрос. Он «начинается с конца» – от конечного потребления, т. е. продажи товаров и услуг населению, инвестиционному сектору, на экспорт. Ни на одном из направлений потребления лесоматериалов (мебель, стройматериалы для населения и строительства, бумага, шпалы, рудстойка) нет оживления. Рослеспром набивал себе цену, повторяя, что в России имеется «дефицит» в 100 млн м³, 18 млн шт. шпал и т. д. Это разность между старыми и нынешними объемами, а не платежеспособный спрос.

Причина спада отнюдь не в плохой работе лесозаготовительной отрасли. Хотя она и была всегда самым слабым звеном ЛПК, но чтобы обеспечить платежеспособный спрос переработчиков, у нее достаточно и тру-

довых ресурсов, и техники. Эта техника устарела, кадры деморализованы, но увеличить объемы они в состоянии. Нет денег. Не только на новое строительство, но и на поддержание мощностей, даже выдачу зарплаты. Несложившийся, неокрепший российский рынок здесь не поможет: лесозаготовителям нужна государственная поддержка. Но не обезличенная, через существующие лишь на бумаге холдинги, а адресная – предприятиям, способным эффективно использовать ее.

Указ Президента РФ от 19 мая 1994 г. «О мерах по государственной поддержке развития лесопромышленного комплекса» и последовавшие за ним постановления правительства содержат верные идеи, но надо, чтобы главным стало не восстановление управленческой вертикали, а скорейшее формирование рыночных отношений внутри комплекса с элементами государственного регулирования. Оговорка о госрегулировании нужна потому, что добывающая часть ЛПК эксплуатирует легко ранимые природные ресурсы, а управленческий персонал во всех отраслях и на всех уровнях – от лесопункта до холдингов и выше – откровенно слаб, а порой безграмотен, некомпетентен в вопросах рыночной экономики, менеджмента, права, нередко небезупречен морально.

Ниже дан обзор вариантов обеспечения лесоперерабатывающих предприятий сырьем.

В Петрозаводском ДСК создан лесозаготовительный департамент с производственной мощностью по вывозке 1050 м³ в сутки и доставкой на расстояние до 100 км и более.

Сыктывкарский ЛПК приобрел крупные пакеты акций восьми лесопромхозов, став фактически их владельцем. Древесина поступает ЛПК сплавом, по железной дороге и автотранспортом, однако даже этот гигант не может кредитовать сезонные запасы древесины в пунктах пуска в сплав. Судьба сплавных лесопромхозов, особенно в верховьях, под вопросом. Руководство ЛПК настроено против иностранных инвестиций.

АО «Волга» (Балахнинский ЦБК), находясь под контролем германской фирмы, не испытывает проблем с сырьем, поскольку имеет деньги. Здесь строится новая биржа сырья. Разработана специальная программа выборочных рубок и прореживаний для получения балансов и улучшения лесов. Не надо бояться, что контрольный пакет акций будет принадлежать инофирме: предприятие остается на нашей территории.

Котласский ЦБК скупил акции соседних лесопромхозов, создал девять новых лесозаготовительных предприятий, которые в ближайшем будущем на 50 ... 60 % обеспечат потребности комбината в сырье.

Коношский лесозавод создал небольшой холдинг, куда вошел лесопромхоз.

Около 80 % акций Сегежского ЛДК принадлежат американской фирме. Десятки миллионов долларов инвестированы в лесотранспорт. Автоколонна способна доставить в Сегежу до 10 тыс. м³ в день, причем не

только из Карелии, но и Вологодской и даже Архангельской областей. Компания полностью обеспечивает себя сырьем.

Рядом с деревообрабатывающим комбинатом «Мадок» (Малая Вишера, Пермская область) со 100 %-м австрийским капиталом появилось совместное российско-австрийское лесозаготовительное предприятие. Они вместе вырабатывают высококачественные пиломатериалы.

Комбинат «Сургутмебель» создали нефтяники, у которых есть деньги для покупки высокоэффективного импортного деревообрабатывающего оборудования и которые уже готовятся к снижению добычи нефти. Лесозаготовки ведет сам комбинат. Сырье доставляют автотранспортом на расстояние до 120 км прямо с лесосек. Находящиеся рядом «чистые» (т. е. без обрабатывающих производств) леспромхозы бесперспективны.

Вновь образованный концерн в Усть-Илимске первым делом решил большую часть средств от реализации целлюлозы направить на обновление лесовозного транспорта и другие нужды лесозаготовок. В одном концерне с целлюлозниками лесозаготовители почувствовали улучшение конъюнктуры на мировом рынке ЦБП. В перспективе приоритет в инвестициях будет отдан, конечно, целлюлозному производству концерна.

«Владимирмебель» получает основные материалы (ДВП, ДСП, фанера) по бартеру на свою продукцию.

АО «Фанплит» в Костроме получило крупные долларовые инвестиции от частной американской фирмы и международных фондов поддержки, модернизировало производство, улучшило качество продукции, что сняло и все проблемы с сырьем: «Фанплит» регулярно расплачивается с леспромхозами: принимает на себя их долги, а леспромхозы расплачиваются с ним сырьем.

При всех различиях исходная точка решения проблемы обеспечения лесопереработчиков сырьем общая: благоприятное финансовое положение переработчиков. Пока наиболее короткий путь к финансовой стабильности – через иностранные инвестиции.

Названные выше предприятия попали в обзор только потому, что в информации о них так или иначе затронут вопрос об обеспеченности сырьем. Образовавшаяся выборка не предназначена для каких-либо группировок, структуризации. Не имеет большого значения, какой из способов обеспечения сырьем встречается чаще, насколько чаще и т. д. Важно иметь как можно более широкий спектр подходов и знать условия каждого из них. Это позволит заинтересованным структурам выбрать пример для себя. Очевидна тенденция – перерабатывающие предприятия так или иначе объединяют вокруг себя леспромхозы; перерабатывающие отрасли подчиняют себе добывающую.

Поступила 16 февраля 1999 г.