

**Кузнецова О. Р., Орлова А. В.**  
**O. R. Kuznetsova, A. V. Orlova**

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

### **PROBLEMS AND PROSPECTS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES AT FORESTRY ENTERPRISES**

**Кузнецова Ольга Рудольфовна** – доцент кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учёт», кандидат экономических наук Комсомольского-на-Амуре государственного университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); 681013, Россия, Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27; тел. 8(914)427-55-47. E-mail: orkuznetsova@mail.ru.

**Ms. Olga R. Kuznetsova** – PhD in Economics, Associate Professor, Economics, Finance and Accounting Department, Komsomolsk-na-Amure State University (Russia, Komsomolsk-on-Amur); 681013, Russia, Khabarovsk Territory, Komsomolsk-on-Amur, Lenin Ave., 27; tel. 8(914)427-55-47. Email: orkuznetsova@mail.ru.

**Орлова Арина Викторовна** – магистрант кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учёт» Комсомольского-на-Амуре государственного университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре). Email: arina.orlova.91@mail.ru.

**Ms. Arina V. Orlova** – Master's Degree Student, Economics, Finance and Accounting Department, Komsomolsk-na-Amure State University (Russia, Komsomolsk-on-Amur). E-mail: arina.orlova.91@mail.ru.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные проблемы внешнеторговой деятельности предприятий лесной промышленности на современном этапе; проанализированы основные показатели внешнеэкономической деятельности лесопромышленного предприятия ООО «Торговый Дом РФП»; определены перспективы и основные направления повышения эффективности деятельности предприятия.

**Summary.** The article considers the main problems of foreign trade at forest industry enterprises at the present stage; the authors analyze the main indicators of foreign economic activity of the timber enterprise LLC Trading House RFP; define prospects and main directions of increasing the efficiency of the enterprise.

**Ключевые слова:** внешнеторговая деятельность, лесная промышленность, проблемы внешнеторговой деятельности, матрица SWOT-анализа.

**Key words:** foreign trade activities, forest industry, problems of foreign trade, SWOT analysis matrix.

УДК 339.9:629.5

Лесная промышленность сегодня остаётся одной из важных отраслей экономики, во многом определяет развитие её социально-экономической составляющей, увеличивает валютные резервы государства благодаря экспорту древесины.

Интерес к внешнеторговой деятельности предприятий лесной промышленности, особенно в современных экономических условиях, обусловлен тем, что продукция отрасли исторически является экспортно ориентированной. Кроме того, отрасль имеет устойчивый потенциал для дальнейшего развития по причине наличия сырьевой базы. Россия была и остаётся первой в мире страной по запасам леса. Вместе с тем как по объёму экспортной выручки, так и по ряду иных отраслевых показателей Россия отстаёт от ведущих стран – лидеров мирового рынка лесной продукции.

Остаётся нерассмотренной сложная совокупность прямых и косвенных воздействий внешнеторговой деятельности предприятий на состояние различных отраслей лесной промышленности, возможности и перспективы их развития, что вызывает необходимость специального анализа состояния и перспектив внешнеторговой деятельности предприятий лесной промышленности в современных условиях [1].

К числу основных проблем внешнеторговой деятельности предприятий лесной промышленности можно отнести:

1. низкий технический уровень лесопромышленных отраслей. В лесозаготовительном производстве используется устаревшая техника и технологии с низкой производительностью;
2. недостаточная инновационная деятельность в лесопромышленном производстве;
3. малая доля внутреннего рынка, занимаемая отечественной продукцией с высокой добавленной стоимостью;
4. неустойчивое финансовое положение большинства предприятий и организаций лесного комплекса;
5. незаконные рубки леса.

Кроме того, стоит отметить, что в настоящее время существует ряд проблем в лесной отрасли, которые снижают её эффективность. К ним относятся:

1. отсутствие инвесторов для строительства лесоперерабатывающих предприятий среди арендаторов лесных участков;
2. неэффективный механизм квот. Порядок выдачи квот организован таким образом, что 93 % владельцев квот не имеют производственных ресурсов;
3. недостаточная прозрачность происхождения древесины. Возникают ситуации, когда деляна содержит 35 % эффективной древесины, при этом владелец квот получает с нее 75 % эффективной древесины;
4. недостоверность реальной стоимости товара, которая приводит к снижению поступления таможенных платежей и налогов от перемещения древесины на экспорт. Так, например, таможенная стоимость товара, заявляемая в декларации, и стоимость товара в Китае, куда поставляется товар, отличаются в несколько раз. При этом стоимость древесины одинакова по стране вне зависимости от региона, что не может быть достоверным в силу разных логистических затрат;
5. непрозрачная схема наличных расчётов. Основная доля расчётов по сделкам осуществляется наличными средствами, что снижает прозрачность в области валютного законодательства [2].

Все эти проблемы требуют принятия соответствующих решений со стороны органов налогового контроля и изменений в законодательстве.

Проанализируем внешнеэкономическую деятельность на примере лесопромышленного предприятия ООО «Торговый Дом РФП» и постараемся выделить как преимущества, так и недостатки, анализ которых произведём с помощью матрицы SWOT-анализа (см. табл. 1).

Проведённый SWOT-анализ говорит о том, что эффективность деятельности ООО «Торговый Дом РФП» по реализации продукции во многом зависит от функционирования производственных предприятий холдинга. Действительно, в такой крупной отрасли, как ЛПК, определяющим успех фактором выступает в первую очередь вид и качество предлагаемой продукции, а затем вступает в силу маркетинговая деятельность и грамотный подход в поиске покупателей [3].

Проведённый анализ позволяет выявить и обобщить ряд проблем внутреннего и внешнего характера, препятствующих эффективной деятельности компании ООО «Торговый Дом РФП». К этим проблемам относятся:

1. Недостаточная эффективность производственных предприятий холдинга. До настоящего времени лесозаготовительная деятельность обеспечивает большую часть продукции холдинга по сравнению с лесопереработкой. Около 70 % заготавливаемой предприятиями «РФП Групп» древесины идёт на экспорт в необработанном виде. В то время как основные партнеры холдинга, китайские деревоперерабатывающие предприятия, покупают относительно недорогое российское сырьё, перерабатывают и реализуют на внешних рынках по более высоким ценам.
2. Несформированная система бережливого производства на предприятиях. Компании требуется поиск путей использования отходов лесозаготовок и низкокачественной древесины.
3. Низкий внутрирегиональный спрос и отсутствие доступа к российскому рынку других регионов.
4. Растущие коммерческие расходы торгового предприятия, в которые заложена как высокая экспортная пошлина (составляет 25 %), так и возросшие расходы на транспорт. Необходимо

заметить, что отсталая техническая оснащённость железнодорожной сети Дальнего Востока, особенно припортовых станций, также влияет на рост расходов компании путём ограничения пропускной способности транспорта, повышения рисков простоя вагонов при грузовых операциях.

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа предприятия ООО «Торговый Дом РФП»

Преимущества	Недостатки
<p>1. Распространённая по Дальнему Востоку география функционирования холдинга (Хабаровский, Приморский край, Амурская область).</p> <p>2. Географическая близость и большая транспортная доступность к рынкам сбыта по сравнению с иностранными конкурентами – компаниями Новой Зеландии и США.</p> <p>3. Хорошо организованная логистика на базе собственных транспортных средств, а также при участии внешних транспортно-экспедиционных компаний.</p> <p>4. Реализация проекта «Дальневосточный центр глубокой переработки древесины» в г. Амурск по производству шпона, пиломатериалов и топливных пеллет. Реализация шпона уже запущена, продукция пользуется спросом на рынке Японии, Китая, Республики Кореи.</p> <p>5. Наличие добровольной сертификации на соответствие ISO «Система менеджмента качества», «Система экологического менеджмента», «Система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья».</p>	<p>1. Высокие экспортные пошлины на необработанную древесину.</p> <p>2. Преобладание необработанной древесины над продукцией с большей добавленной стоимостью в товарной структуре экспорта.</p> <p>3. Слабый спрос на продукцию холдинга со стороны российского рынка.</p> <p>4. Неширокая география продаж: все продажи поделены между Китаем, Японией и Республикой Корея.</p> <p>5. Значительная доля оборудования приобретается у иностранных поставщиков (Германия, Австрия), что в условиях падения курса национальной валюты увеличивает себестоимость производства продукции, повышая цены реализации.</p> <p>6. Отсутствие ликвидности и снижение платёжеспособности компании в краткосрочном периоде.</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Расширение производства и реализации переработанной продукции в условиях роста спроса на неё на азиатских рынках и более низких тарифных барьеров.</p> <p>2. Поиск новых рынков сбыта круглого леса, особенно покупателей, ориентированных на производство изделий из массива древесины премиального или элитного сегментов.</p> <p>3. Ориентация на китайский рынок обработанной древесины.</p> <p>4. Подъём в сфере биоэнергетики путём расширения производства топливных гранул – пеллет.</p> <p>5. Внедрение безотходных технологий в производственный процесс.</p>	<p>1. Ориентация компании на китайский рынок представляет угрозу сокращения продаж в условиях снижения потребления и избыточного предложения необработанной древесины на китайском рынке.</p> <p>2. Рост дебиторской задолженности – причина и одна из угроз сохранения отрицательной ликвидности компании.</p> <p>3. Неблагоприятный инвестиционный климат в лесопромышленном комплексе таит угрозы для реализации перспективного проекта холдинга.</p> <p>4. Ужесточение экологического законодательства может породить незапланированные расходы предприятий на совершенствование технологий лесопереработки.</p>

5. Значительное влияние кризисных факторов российской экономики на предприятия лесопромышленного комплекса. Помимо вышеупомянутого обесценивания национальной валюты, снижающей ликвидность компании, большинство предприятий лесопромышленного комплекса в

последние годы характеризуются низкой инвестиционной привлекательностью. Потребность в дополнительных инвестициях остро ощущается и в холдинге «РФП Групп». Внешний рынок диктует необходимость смены ориентации с экспорта круглого леса на экспорт продукции более глубокой переработки. Таким образом, компании необходимы дополнительные денежные средства для приобретения современной лесоперерабатывающей техники зарубежного производства.

Исходя из приведённых проблем можно выделить перспективы дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности компании ООО «Торговый Дом РФП»:

1. Переход на производство переработанной продукции.

2. Реализация третьего этапа проекта «Дальневосточный центр глубокой переработки древесины», в рамках которого организовано производство топливных пеллет, а также композиционных материалов – ДСП и МДФ. Для производства будут использоваться отходы лесопильного и шпонового производств. Композиционные материалы пользуются большим спросом в мебельной промышленности, но на международном рынке данных видов продукции действуют сильные китайские конкуренты. Более привлекательным рынком для реализации древесных композитов может быть собственный, российский рынок.

3. Перспектива расширения географии продаж. В результате пополнения ассортимента продукцией глубокой переработки ООО «Торговый Дом РФП» будет в состоянии обеспечить конкурентоспособность своей продукции на новых рынках. Помимо традиционных партнёров – Китая, Японии и Южной Кореи – компания может вести бизнес с компаниями США, Малайзии, Новой Зеландии, Вьетнама.

4. Развитие производства высококачественной цельной древесины, которую используют производители продукции элитарного класса. Поэтому целесообразной для компании может быть реализация маркетинговой стратегии по закреплению высокого статуса компании и подтверждению качества цельной древесины.

Таким образом, реализация компанией ООО «Торговый дом РФП» стратегии по наращиванию производства продукции глубокой переработки отвечает современным тенденциям конъюнктуры рынка лесной продукции. А шпон, фанеры, листовые пиломатериалы и композиционные материалы – это те виды продукции, которые формируют перспективные растущие мировые рынки.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – М.: Магистр, 2016. – 592 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / под ред. Л. Е. Стровского. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 504 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 356 с.