

Таким образом, результаты исследования следующие. Оптимальным вариантом организации производства мебели для предпринимателей является создание предприятия без обременения производственной инфраструктурой, но при интенсивном использовании оборудования (не менее 60% производственной мощности). В этом случае потребны минимальные удельные капитальные вложения и обеспечена эффективность малого предпринимательства.

Основные выводы:

1. По состоянию на 2008 г. создание малых предприятий по выпуску мебели в Уральском регионе экономически целесообразно на базе одного технологического потока, оснащенного современным оборудованием, при использовании производственных мощностей на 35% и более.

2. Организация малого предприятия по выпуску мебели при аренде производственных площадей и без обременения инфраструктурой дает выигрыш времени при развертывании бизнеса.

3. Уровень цен на мебельную продукцию в настоящее время на товарном рынке таков, что стимулирует дальнейшее развитие малого предпринимательства в регионе.

4. В ближайшей перспективе следует ожидать перенасыщение рынка мебели (один из индикаторов – фактический коэффициент использования производственных мощностей предприятия), которое приведет к смене оценок в сфере малого предпринимательства.

### Библиографический список

1. [www.tass-ural.ru/press/?id=999](http://www.tass-ural.ru/press/?id=999) <Из материалов пресс-конференции «Малому бизнесу – 20 лет: итоги и актуальные вопросы развития» 07.11.2007>

2. Бирюков, П.А. Научность лесопромышленных производств – виртуальная или реальная трактовка термина? [Текст] / Труды II международного евразийского симпозиума «Деревообработка: технологии, оборудование, менеджмент XXI века / П.А. Бирюков, С.А. Сысоева. Екатеринбург, 2007. 306 с.

3. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.07 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

**Кузьмина М.В.** (УГЛТУ, г. Екатеринбург, РФ) [eolk@usfeu.ru](mailto:eolk@usfeu.ru)

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ**

### *FEATURES OF DEVELOPMENT OF FURNITURE BUSINESS IN URALS REGION*

Производство мебели в лесопромышленном комплексе всегда относилось к наиболее экономически эффективным. В советский период Минлеспром СССР от реализации мебели собственного производства получал прибыли больше, чем от всех других в него входящих подотраслей.

В годы реформирования в России для решения проблемы поддержания финансовой устойчивости развернули производство мебели на своих производственных площадях даже предприятия военно-промышленного комплекса. Причина – прямой выход, минуя посредников, с изделиями к широкому кругу потребителей; короткий период оборота денежных средств, достигаемый также благодаря незначительному производственному циклу изготовления практически любого изделия мебели. Благоприятным фактором для развития производства мебели является гарантированный спрос на продукцию предприятия, если оно адекватно реагирует на веяния моды и обеспечивает соответствующее качество изделий.

В рамках изучаемой проблемы «Трансформационные процессы в лесном комплексе» нами рассмотрен вопрос о векторе развития мебельного производства в Уральском регионе. Проанализированы материалы статистического учета и проведены натурные обследования на мебельных предприятиях. Предваряя вероятные вопросы, отмечаем, что анализу подвергнуты показатели работы производителей мебели, относимых только к лесопромышленному комплексу.

Изучение данных статотчетности приводит к категоричному выводу – выпуск практически любого вида мебельной продукции к 2008 году сконцентрирован на малых предприятиях.

Эра организации мебельного производства на предприятиях с высоким уровнем концентрации (типа фирмы «Авангард») уже в далеком прошлом. Крупные предприятия по выпуску мебели из-за «неповоротливости», неспособности к быстрой реакции на требования рынка и хозяйственному маневру реорганизовались или прекратили свою деятельность.

Сущность происходящих в мебельном производстве процессов невозможно уяснить без анализа работы вновь возникших хозяйствующих субъектов, большинство из которых подпадают под категорию малого предпринимательства. Однако представителям малого мебельного бизнеса свойственна одна общая черта – они, мотивируя всё соображениями сохранения коммерческой тайны, категорически против «прозрачности» в своих делах.

Автору удалось получить только часть интересующей информации по 12 мебельным предприятиям Свердловской области, причем под гарантию – ни в каких публикациях или общественных выступлениях не будет прямой ссылки на конкретное предприятие.

В исследовании автор предпринял попытку выявления условий, при которых выгоден малый мебельный бизнес. Методика исследования предусматривает на I этапе установление производственной мощности мебельного предприятия и уровня его использования.

Рекомендованная еще в 1980 году Минлеспромом СССР формула расчета производственной мощности мебельной фабрики такова:

$$ПМ = \frac{S}{H_{пл}} \cdot \frac{\Phi_{эфф}}{TE_{изо}}; \text{ условных изделий,}$$

где  $S$  – площадь производственных помещений мебельной фабрики,  $m^2$ ;

$H_{пл}$  – норматив производственной площади на одно рабочее место,  $m^2$  (нормативы дифференцированы в зависимости от специализации фабрики на выпуск корпусной, решетчатой и/или другой мебели);

$\Phi_{эфф}$  – фонд эффективного времени работы на одном рабочем месте в год, час;

$TE_{изд}$  – нормативная трудоемкость изготовления мебели, чел-час/условное изделие.

На наш взгляд, в современных условиях эта формула для расчета производственной мощности малого предприятия по выпуску мебели не корректна. При обследовании производства выявлено, что на малых предприятиях в полной мере не реализованы такие принципы поточного производства, как закрепление работника за конкретным рабочим местом и одновременность работы всего оборудования в технологическом потоке.

Поэтому для расчета производственной мощности мебельного предприятия в исследовании была применена формула:

$$ПМ = N_B \cdot \Phi_{эфф} \cdot П_H ; \text{ условных изделий,}$$

где  $N_B$  – количество единиц ведущего оборудования в технологическом потоке;

$\Phi_{эфф}$  – фонд эффективного времени в год единицы ведущего оборудования (при 2-сменном режиме работы), час;

$П_H$  – проектная производительность единицы оборудования (с учетом регламентированных перерывов); комплектов деталей для условного изделия/час.

Закономерность такого методического подхода подтверждают наблюдения в производственных цехах – полная загрузка в технологическом потоке выявлена только у ведущего оборудования (как правило, импортного производства со сроком фактической эксплуатации от 2 до 5 лет); остальные станки задействованы эпизодически, по мере надобности.

Обследованные предприятия малого мебельного бизнеса ориентированы на выпуск офисной; корпусной или мягкой мебели, хотя выполняют и разовые заказы на другие изделия мебели; производство мебели осуществляется «под заказ» (единичное) или небольшими партиями (мелко-серийное); переход на другие артикулы изделий не требует значительных усилий.

При анализе работы малого предприятия все виды мебельной продукции приведены через систему редуцирующих коэффициентов к условным изделиям (условным изделием с коэффициентом 1 принято изделие, удельный вес которого составляет от 42% до 67% в объеме производства за год).

После расчета производственной мощности предприятий и их годового объема производства в условных изделиях определены коэффициенты использования производственной мощности, которые в 2007 году колебались от 31% до 46%.

Интерпретация значений данного показателя, с нашей точки зрения, многопланова. Ряд малых предприятий используют свой производственный потенциал на 1/3; в лучшем случае на 1/2. С социальных позиций для работников предприятий по выпуску мебели это благо – работа только в одну смену; с экономических позиций для собственника – это потери, так как дорогостоящее оборудование не дает должной отдачи.

Так как объемы выпуска мебели предопределены спросом на товарном рынке, то значение коэффициента использования производственных мощностей на мебельных предприятиях сигнализирует о перенасыщенности рынка мебели.

При анализе условий функционирования предприятий по выпуску мебели также установлено:

а) предприятие организуется на базе одного технологического потока;

б) предприниматель ориентируется на выпуск одного, максимум двух видов мебели;

в) материальной основой производства служат арендованные свободные производственные и складские помещения крупных предприятий, объектов инфраструктуры города. Представители мебельного бизнеса предпочитают вносить высокую арендную плату собственникам помещений, чем иметь дело с обременениями типа собственного паросилового хозяйства, энергохозяйства, водоснабжения и т.д.

г) значительные средства представители мебельного бизнеса направляют в СМИ для рекламы своей продукции;

д) многие предприятия вступают на путь кооперирования, в основном по организации сушки пиломатериалов и отделки заготовок.

Отдельно рассмотрен вопрос о финансовых результатах производственно-хозяйственной деятельности мебельных предприятий. Оказалось, что в 2006 – 2007 гг. все 12 малых предприятий имели по итогам работы позитивные экономические результаты при неполной загрузке производственных площадей. Этот феномен заинтересовал разработчиков проблемы. Дополнительные расчеты привели к результату: уровень цен на мебельную продукцию таков, что даже при годовом объеме производства, равном 23 – 25 % производственной мощности, предприятие по выпуску мебели будет рентабельным.

Таким образом, вектор развития мебельной подотрасли сформировался на ближайший период. Большую часть мебели для потребительского рынка изготовят малые предприятия, которых в г. Екатеринбурге несколько десятков. Конкурентная борьба между мебельными предприятиями будет способствовать улучшению качества продукции и расширению её ассортимента.

Данная информация о тенденциях в развитии мебельной подотрасли региона полезна как для самих производителей, так и для торговых мебельных фирм, населения, поставщиков сырья, фурнитуры, крепежных материалов и т.д.

**Щелоков Я.М.**, (УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург, РФ) [energo-ugtu@bk.ru](mailto:energo-ugtu@bk.ru)  
**Мехренцев А.В.** (УГЛТУ, г. Екатеринбург, РФ) [mehrentsev@midural.ru](mailto:mehrentsev@midural.ru)

### **ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

#### ***POWER MANAGEMENT, AS THE TOOL OF EFFICIENCY INCREASE OF TIMBER INDUSTRY MANUFACTURE***

Одним из рычагов любого процесса управления (менеджмента) является система мер по наблюдению за состоянием объекта (предприятия). Если ограничиться показателями экономической деятельности управляемого объекта, то они обычно интегрируются по двум уровням: