

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ДЕРЕВООБРАБОТКЕ

доктор технических наук, профессор **И.В. Григорьев**¹
доктор технических наук, профессор **О.А. Куницкая**¹
доктор технических наук, доцент **А.Ю. Мануковский**²
доктор филологических наук **Е.А. Маклакова**²
студент **В.И. Григорьев**³
кандидат экономических наук **Тхи Нян Нгуен**⁴

1 – ФГБОУ ВО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия», г. Якутск, Российская Федерация

2 – ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова»,
г. Воронеж, Российская Федерация

3 – ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

4 – Институт экономики и бизнеса, Вьетнамский национальный университет, г. Ханой, Вьетнам

О необходимости поддержки и развития малого бизнеса, как одного из столпов успешного экономического развития государства, в России говорят, пишут и проводят совещания различного уровня довольно давно. Ярким примером такого малого бизнеса являются индивидуальные предприниматели, занятые в деревообработке. Эти предприятия имеют свои характерные особенности работы, которые заключаются в том, что оборудование и инструмент основного производства, в основном, относится к самому дешевому сегменту, достаточно часто изготовлен самостоятельно. Производственные площади арендуются в небольших помещениях крупных промышленных предприятий, действующих и прекративших производство. Производство ориентируется на достаточно узкий сегмент потребителей, а также на выпуск несерийных изделий (по индивидуальным заказам). Предприятия малого бизнеса в деревообработке никогда не приносили сверхприбылей, ввиду достаточно жесткой конкуренции. Для анализа сложившейся ситуации была рассмотрена выборка из характерных представителей малого бизнеса в деревообработке, расположенных в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Ключевые слова: деревообработка, малый бизнес, индивидуальные предприниматели, деревянные лестницы, картины на досках, столярные изделия

SMALL BUSINESS IN WOODWORKING

DSc (Engineering), Professor **I.V. Grigoryev**¹

DSc (Engineering), Professor **O.A. Kunitskaya**¹

DSc (Engineering), Associate Professor **A.Yu. Manukovsky**²

DSc (Philology) **E.A. Maklakova**²

Student **V.I. Grigoryev**³

PhD (Economics) **Thi Nyan Nguyen**⁴

1 – FSBEI HE "Yakutsk State Agricultural Academy", Yakutsk, Russian Federation

2 – FSBEI HE "Voronezh State University of Forestry and Technologies named after G.F. Morozov",
Voronezh, Russian Federation

3 – FSBEI HE "St. Petersburg State University of Economics", Saint Petersburg, Russian Federation

4 – Institute of Economics and Business, Vietnam National University, Hanoi, Vietnam

Abstract

The need to support and develop small business, as one of the pillars of the successful economic development of the state, has been talked about, written about, and held at various levels for quite a long time in Russia. A striking example of such a small business is individual entrepreneurs engaged in woodworking. These enterprises have their own characteristic features of work, which consist in the fact that the equipment and tools of the main production, basically, belong to the cheapest segment, quite often they are made independently. Production areas are rented in small premises of large industrial enterprises that are in operation and have ceased production. Manufacturing focuses on a fairly narrow segment of consumers, as well as on the production of non-serial products (for individual orders). Small businesses in woodworking have never brought super-profits due to the rather tough competition. To analyze the current situation, a sample of typical representatives of small business in woodworking located in St. Petersburg and the Leningrad region has been considered.

Keywords: woodworking, small business, individual entrepreneurs, wooden stairs, paintings on boards, joinery of the Leningrad region

Введение

Работа крупных и средних лесопромышленных предприятий существенно отличается от сегмента малого бизнеса в этой сфере, включая возможность привлечения инвестиций [1-3, 10-12]. Для анализа современной ситуации в области малого бизнеса в деревообработке была изучена практика работы четырех компаний, производящих несерийные изделия из древесины, в небольших объемах. Эти компании расположены в Санкт-Петербурге, Петрозаводске и Ленинградской области. Данные предприятия имеют свои схожие черты по истории создания и существенные отличия в ценообразовании на продукцию, сегментах потребительского рынка, на который они ориентированы.

Материалы и методы

Для изучения практики работы компаний были организованы выезды на их производственные площадки, а также интервью с руководством, во время которых обсуждались аспекты истории создания и развития этих предприятий, современное положение, видение их перспектив развития, а также основные проблемы, мешающие развитию бизнеса. Специальных методов обработки полученной во время интервью информации не применялось.

Результаты и их обсуждение

Многопрофильная столярная мастерская «MasterOfWood», специализирующаяся на изготовлении столярных изделий из массива различных пород дерева, была основана в 2011 г. Расположена в Ленинградской области, п. Стекланный.

Деревообработка была хобби основателя компании, у которого к моменту основания предприятия во владении уже был некоторый парк полупрофессиональных деревообрабатывающих станков, а также небольшая мастерская площадью 24 м² для занятия любимым делом. Перед открытием мастерской, для лучшего понимания возможностей рынка, был создан сайт, зарегистрированный под доменным именем «MasterOfWood», на котором была размещена информация о возможностях компании, а также ранее выполненных, в рамках хобби, работах. Для сайта был написан оригинальный текст, в котором говорилось о том, что в век стандартизации, когда конвейерное массовое производство давно стало нормой, все большее количество людей предпочитает уникальные решения в интерьерах. Именно поэтому мастерская «MasterOfWood» была изначально ориентирована на производство деревянных изделий по индивидуальным пожеланиям и размерам.

Достаточно быстро сайт поднялся до третьего места в поисковых запросах по Санкт-Петербургу, начало увеличиваться количество звонков от потенциальных клиентов. Все время, пока основатель компании изучал, при помощи созданного сайта, возможности рынка для собственной столярной мастерской, он продолжал работу по найму, в должности менеджера, но выходные уходили на прием и выполнение первых заказов, которые, в основном, представляли собой заказы на индивидуальную мебель.

В таком режиме работа продолжалась примерно год, пока благодаря постоянно растущему спросу от клиентов не стало понятно, что столярная мастерская как бизнес может позволить отказаться от другой работы и уверенно прокормить семью.

Был также изучен опыт работы конкурентов, и на основании этого анализа было принято решение ориентироваться не на элитные изделия, а на запросы клиентов среднего класса. Поэтому и породы древесины, используемые в мастерской для производства изделий, в основном, наиболее доступные – сосна, береза, дуб, ясень, редко кедр.

Сырье, обычно столярные щиты, приобретает у поставщиков из Санкт-Петербурга. С одной стороны, это упрощает логистику снабжения про-

изводства, с другой, цены у этих перекупщиков завышены в 2-3 раза по сравнению с отпускными ценами фабрик-изготовителей, в местах заготовки древесины и производства пиломатериалов.

Столярное дело основатель компании в учебных заведениях не изучал. Можно сказать, что навыки и знания он получил по наследству, от деда и дяди, которые столярничали всю жизнь и которым он с детства помогал в мастерской.

В настоящее время штат компании «MasterOfWood», организованной в форме ИП, составляет 5 человек.

Помимо уникальных изделий домашнего и церковного обихода, у компании есть опыт производства и продукции промышленного назначения, например деревянных прокладок для газопроводов, использующихся в условиях вечной мерзлоты.

При проектировании изделий используется отечественная прикладная программа «nanoCAD», а также несколько вспомогательных программ, например, мебельная программа «PRO100». Заказ любого столярного изделия начинается с чертежа, фото или эскиза, которые заказчик в любом виде может прислать на электронную почту компании. Затем подбирают оптимальный вариант изготовления, предлагают покрытие и наиболее подходящую породу дерева, но часто изделия передаются заказчику без покрытия. Для окончательного согласования заказчику отправляется электронный макет изделия с указанием всех деталей и размеров. Клиент может в процессе изготовления изделия вносить свои коррективы, если это не несет серьезных конструктивных изменений в производстве.

В отличие от большинства столярных мастерских, в «MasterOfWood» стараются не брать предоплату с клиентов, поскольку есть понимание того, что если проведена совместная процедура согласования проекта, выяснены все нюансы, достигнуто соглашение по цене и срокам изготовления, то клиент заинтересован в услугах мастерской, а у клиента отсутствует волнение за деньги, внесенные в качестве предоплаты – он вправе не забирать заказ, если его качество не соответствует проекту. Исходя из опыта, в «MasterOfWood» знают, что произведенные изделия найдут своего потреби-

теля. Почти всегда они смогут быть реализованы без убытка для мастерской.

Такая уверенность зиждется в том числе и на демократичных ценах продукции «Master Of Wood». Производимая из массива дерева мебель стоит ненамного дороже мебели из неэкологичных плитных материалов, продающихся в сетевых мебельных гипермаркетах. Исключения касаются тех случаев, когда для выполнения заказа требуются закупки дорогостоящих материалов или проработка индивидуальных проектов особой сложности.

Лакокрасочные материалы, используемые для отделки изделий, используются в «MasterOfWood» только импортные, экологически чистые, на натуральной основе. Сейчас, в основном, это натуральные масла и воски SAICOS и Biofa – для защиты дерева. Как отмечают в компании, на рынке сейчас нет сопоставимых по соотношению цена/качество отечественных масел, красок и пропиток.

Экономика изделий «MasterOfWood» складывается из стоимости материала, работы, амортизации станков. Если материал для изделий используется дешевый, то его доля в стоимости изделия не очень значительна. Если же используются ценные породы, то стоимость изделия может быть рассчитана и как стоимость материала, умноженная на 2-2,5. Количество рабочих дней, которые будут затрачены столяром на производство изделия, он определяет сам.

Довольно большой, современный станочный парк, включая 2 станка с ЧПУ, 2 раскроечных станка, 2 больших фуганка, рейсмусовые и фрезерные станки, ленточнопильный станок, приобретены компанией за собственные средства.

В удаленном от Санкт-Петербурга расположении компании есть 2 плюса: во-первых, существенно меньшая, почти в 6 раз, стоимость аренды помещения под мастерскую, по сравнению с Санкт-Петербургом, во-вторых, клиенты в мастерскую приезжают уже с твердым намерением сделать заказ, что существенно экономит время мастеров.

Постоянно развивающийся сайт и размещение работ в различных каталогах мебельной направленности дает компании поток клиентов, многие из которых обращаются в мастерскую несколько раз.

Столярная мастерская «TreeStar» [4] выросла в небольшое, но успешно развивающееся производство из хобби его создателя. Находится в Санкт-Петербурге, г. Колпино. Сначала это было производство детских развивающих игрушек из древесины для частного детского сада. Они были не сложны, и для их производства требовался минимальный набор оборудования – лобзик и распиловочный станок. Затем основатель фирмы задумал самостоятельно сделать более сложное изделие – мольберт, чертеж которого удалось найти в Интернете. Сложность была в том, что он имел складную конструкцию и для производства его составных частей надо было выполнить большое количество операций, которые выполнить «на коленке» оказалось невозможно.

С тех пор основатель компании начал обустроить мастерскую – были сделаны верстаки, куплено несколько станков. В 2016 г. был куплен фугально-рейсмусовый станок Jetjpt-10b, и любительская столярная мастерская стала способна выполнять мелкосерийные заказы, т. е. хобби переросло в полноценный, пусть и небольшой, бизнес.

Сначала основателю компании удавалось совмещать основную работу – директора по развитию кондитерской – с деревообработкой, которой приходилось заниматься по вечерам и в выходные. Затем, по мере увеличения количества заказов, пришлось полностью посвятить себя столярной мастерской.

Почти с самого начала производственной деятельности заказчиками компании являлись рестораны, кафе, производители пищевой продукции. Эта ниша столярного бизнеса оказалась свободной. И сейчас основным направлением деятельности «TreeStar» является производство, по индивидуальным эскизам, столярных изделий для ресторанов и кафе – сервировочные и разделочные доски, а также различные предметы сервировки – под приборы, салфетки и т.д. Сначала заказы поступали от компаний Санкт-Петербурга, затем появились заказчики и из Москвы. Например, среди заказчиков «TreeStar» можно перечислить: сеть ресторанов «На парах», ресторан «Мы дружим», «Союз художника и кондитера «МАРФА», ресторан «Море внутри», компанию «Цифра», производителя энергетической жевательной резинки и конфет – компанию «Energon».

Кроме этого, «TreeStar» занимается производством сувенирной продукции премиум класса.

Название мастерской «TreeStar» связано с количеством работающих там на данный момент людей - 3 человека. Компания представляет собой семейное предприятие в форме ИП.

В начале производственного пути в качестве сырья в компании использовали, в основном, фанеру, но на данный момент «TreeStar» почти полностью перешла на работу с массивом древесины. В основном это отечественные твердолиственные породы – дуб, бук, ясень, карагач и т.д., также для некоторых заказов приобретает экзотическая импортная древесина. Благодаря тому, что компания производит малогабаритные изделия, для ее производства вполне подходят короткие, до 1,5 м, доски (высушенные, обрезные), которые у поставщиков стоят заметно дешевле длинных. Сырье компания приобретает у поставщиков из Санкт-Петербурга, которых в городе достаточно много, что создает благоприятную для «TreeStar» конкурентную среду и возможности комфортного по цене и качеству выбора пиломатериалов. В компании отмечают постоянный рост цен на импортную древесину. Например, менее чем за год стоимость американского ореха выросла более чем на 30 %. В отличие, например, от древесины бука, цена на которую за последние три года практически не изменилась. Из-за постоянных скачков валюты в «TreeStar» стараются не предлагать заказчикам изделия из экзотических пород дерева, поскольку трудно прогнозировать стоимость сырья к моменту выполнения заказа, что грозит работой «в убыток».

Малогабаритные столярные изделия имеют свою специфику и в экономике производства. Если при производстве достаточно больших изделий, например, мебели из массива твердолиственной древесины соотношение стоимости самой работы и пиломатериала может достигать до 1:1, то в продукции «TreeStar» соотношение стоимости пиломатериала к работе, в среднем, составляет 1:10. Экономике своих изделий в «TreeStar» рассчитывают по технологической карте их производства. Для этого определяется количество операций для производства изделий и время на их выполнение. В результате получают количество нормо-часов, затем, исходя из месячной ставки оплаты труда, в сумме 45 тыс. р., определяется стоимость изделия,

с учетом затрачиваемых на него материалов и норматива прибыли.

Эта практика соответствует стратегии развития «TreeStar», которая нацелена на расширение, переход на последующий найм персонала. Дальнейшее развитие бизнеса в «TreeStar» видят в двух параллельных направлениях – производство серийных столярных изделий и создание эксклюзивных штучных изделий. В настоящее время в «TreeStar» стараются держаться «золотой середины» между дешевыми изделиями крупносерийного производства и дорогими эксклюзивными изделиями, работая, в основном, с мелкосерийными заказами, от 10, а обычно 20-40 шт. Это позволяет сокращать время производства единицы продукции и заметно снижать стоимость изделия по сравнению со штучным производством.

В «TreeStar» гордятся тем, что все оборудование цеха куплено без привлечения заемных средств – только с прибыли компании. Часть оборудования была приобретена под выполнение достаточно крупных заказов. Оборудование недорогое и предназначено для обработки небольших заготовок. Это ограничивает возможности в части существенного расширения номенклатуры производимых изделий, например мебели и т.д. В дальнейшем в компании не исключают привлечения заемных средств для обновления станочного парка при расширении бизнеса.

Конечно, для эффективного и качественного выполнения разнообразных заказов сотрудникам компании приходится постоянно учиться. Тем более, что специального образования никто из коллектива «TreeStar» не имеет. В компании нашли оригинальный выход, выбрав в качестве наставника, справочника и учителя видеохостинг YouTube. По словам основателя компании, 99 % используемых им знаний по деревообработке получены благодаря роликам этого интернет-канала. Ролики YouTube доступнее преподносят информацию, чем специализированные учебники. Они позволяют учиться на чужих ошибках, правда, не исключая собственных. Помог YouTube самостоятельно сделать и аспирационную установку. И до сих пор, беря новый заказ, в компании нередко обращаются к ресурсам YouTube в поисках оптимальной технологии, которую затем переделывают под свои условия по конфигурации изделия и времени на его

производство. Оптимизация технологии также позволяет существенно снижать стоимость изделий.

Дизайн изделий диктует заказчик, хотя в ряде случаев коллективу «TreeStar» приходится вместе с заказчиком разрабатывать оптимальный эскиз изделий под конкретную ситуацию. По фотографии или эскизу требуемого изделия в программе Autodesk Inventor Professional создается его 3D модель, которая согласуется с заказчиком, а затем запускается в производство. В компании нуждаются в промышленном дизайнере, который мог бы спроектировать оригинальное и одновременно, технологичное изделие. «TreeStar» через социальные сети привлекает таких специалистов на условиях процентов от продажи разработанного изделия.

Столярный бизнес, как и любой другой, имеет свои сложности и подводные камни. В первые годы работы надо заработать себе имя, освоиться в своем сегменте. Основатель компании считает, что при открытии столярной мастерской критичными являются первые 2 года работы, которые определяют жизнеспособность всего проекта. «TreeStar» прошла эти 2 года, хотя было и не без упаднических настроений. Одна из основных задач – поиск клиентов и заказов. Оптимизация этого процесса пришла к «TreeStar» по прошествии некоторого времени. Сейчас для привлечения клиентов создан и развивается сайт компании – как один из основных каналов продаж и узнаваемости бренда. Для этого пришлось учиться технологии создания и раскрутки сайтов. И опять в помощь был YouTube. За пару недель просмотра тематических роликов была освоена технология SEO-оптимизации и продвижения сайта. В компании добились попадания в топ-10 поисковых запросов на сайте Яндекс. В «TreeStar» убеждены, что работу с сайтом не следует отдавать на аутсорсинг и что анализировать динамику сайта необходимо самостоятельно. Это позволяет намного более оперативно принимать корректирующие решения. Работа в достаточно узком сегменте рынка постепенно помогает раскрутке клиентов и через «сарфанное радио». Также для поиска клиентов с почты «TreeStar» ежедневно рассылается как минимум 10 коммерческих предложений в уже работающие рестораны и кафе. Эффективность такой рассылки варьируется в очень широких пределах. Спецификой работы с

ресторанами и кафе является то, что при подготовке к открытию нового заведения денег владельцы обычно не жалеют. Но после открытия начинается оптимизация расходов для ускорения окупаемости проекта. Поэтому приходится постоянно мониторить, где планируют открытие новых ресторанов и кафе. Хотя ряд уже давно работающих ресторанов, через некоторое время, приходит к необходимости замены сервировочных изделий, которые когда-то закупились за рубежом. И здесь высокий курс иностранных валют помогает компании занять нишу и получить заказы.

Компания «Онежская мебельная мануфактура» была основана в городе Петрозаводск в 1999 г. Первые 7 лет своего существования эта, тогда ещё совсем небольшая, компания с достаточно громким названием занималась перетяжкой мягкой мебели [5].

Список её клиентов начал значительно расширяться, когда в неё стали поступать заказы от владельцев ресторанов, кафе и гостиниц города. В какой-то момент заказчики начали обращаться не только по поводу перетяжки мебели, но и с вопросами о её изготовлении. После анализа возможностей рынка, в 2006 г. было арендовано помещение площадью 40 м² для организации производства по изготовлению мебели на заказ. Сегодня занимаемая площадь составляет более 400 м², где расположены: швейный цех, оснащенный профессиональными японскими швейными машинками, столярный цех с итальянским форматно-раскроечным станком и китайским фрезерным 3D станком, обивочные цеха, склады для поролона и готовой продукции, офис для приёма заказов. Всё оборудование приобретали на собственные средства компании без привлечения кредитных и лизинговых схем.

Первые заказы на изготовление мягкой мебели выполняли малыми силами, «на коленке», но с ростом числа заказов компания начала развивать станочный парк и набирать в штат новых специалистов. На сегодняшний день штат компании составляет 10 человек со специальным образованием, которые полностью обеспечены работой. Слово «мануфактура» в названии не случайно. Оно предусматривает сочетание ручного и машинного труда и хорошо отражает специфику работы компании, поскольку изготовление изделий премиум-класса предусматривает их отделку вручную.

В настоящее время у компании большое число заказчиков, многие из которых являются постоянными. Основной поток заказов поступает из Петрозаводска и других городов Карелии, но также есть заказы из Москвы и Санкт-Петербурга. Серьёзное освоение этих рынков в ближайших планах. Примерно 80 % отелей и 70 % ресторанов и кафе Петрозаводска оснащены мебелью, изготовленной на Онежской мебельной мануфактуре. Сейчас она является лидером рынка по изготовлению индивидуальной мягкой мебели в Карелии.

Поскольку многие из этих клиентов предпочитают заключать договор с одним исполнителем (всё заказывать в одном месте), компания планирует дальнейшее расширение. Заказы зачастую включают довольно-таки широкий ассортимент на изготовление. Например, для комплектации ресторана, как правило, заказывают гардероб, барную стойку, столы, стулья и т.д. – для выполнения этого заказа в настоящее время мануфактуре приходится искать подрядчиков, за которых потом приходится отвечать.

Основная специализация компании на сегодняшний день – изготовление мягкой мебели по индивидуальным заказам. Специфика изготовления заключается в том, что почти половина времени уходит на индивидуальное проектирование изделия на основании пожеланий заказчика, поскольку модели очень редко повторяются.

Ценообразование изделия формируется из стоимости материалов, которые подбираются индивидуально, трудоёмкости изготовления, времени, затрачиваемого на проектирование и согласование всех тонкостей с клиентом. Расчет стоимости работы ведется вручную, поскольку найти программу, учитывающую все нюансы изготовления мягкой мебели, в отличие от корпусной, не удаётся. К разработке моделей изделий привлекают профессиональных дизайнеров, которые должны учитывать, что помимо оригинальной формы необходимо учитывать ещё и удобство, надёжность и эргономичность мебели.

Для изготовления элитной мягкой мебели мастера мануфактуры используют только массивную древесину, хвойную и твердолиственную, и высококачественную фанеру. Хвойная древесина, в основном сосна, идёт на внутренние детали, а для внешней отделки используют дуб и бук. Цветовое

разнообразие придаёт при помощи красок компании Тиккурила. Гарантия на такую мебель – 10 лет. Перетяжка также остаётся одним из направлений деятельности компании, хотя и не приоритетным.

Для маркетингового продвижения компания участвует в специализированных выставках в Москве и Санкт-Петербурге, а также активно использует для этого возможности социальных сетей. Основываясь на собственном опыте, компанией было выявлено, что наиболее оптимальной социальной сетью для продвижения продукции мебели премиум-класса является «Инстаграм», в отличие, например, от «ВКонтакте» или «Одноклассники». Также помогает добрая слава среди клиентов – «саурафанное радио».

Для поддержки покупательского спроса компания совместно с банком «Хоум Кредит» разработала схему предоставления клиенту беспроцентной 6- или 12-месячной рассрочки при покупке изделий. Предоплата при заказе индивидуального изделия составляет 50 % от суммы заказа. Сначала с клиентом согласуются материалы и модель изделия, визуализация которого также входит в стоимость договора.

Для ёмких комплексных заказов, как, например оснащение ресторана или гостиницы, чаще всего дизайн изделий разрабатывают дизайнеры заказчика.

Несмотря на продолжающийся в нашей стране кризис, компания не испытывает проблем со спросом на изготовление мебели премиум-класса.

Творческое Столярное Производство «Дерево желаний» находится в г. Сосновый бор Ленинградской области. Основатель компании, увлекшись изготовлением деревянных коттеджных лестниц, переквалифицировался с дорожного строительства в сферу деревообработки. Основанная им фирма стала изготавливать не только лестницы, но и практически любые сложные мебельные изделия.

Предприятием арендуется цех площадью около 120 м². В нем установлен небольшой набор оборудования: фуганок, рейсмус, форматно-раскроечный станок, вайма, ручной инструмент. Поскольку данный вид бизнеса предприятие начало с нуля, оборудование приобреталось постепенно, в основном, б/у, по случаю. Главным требованием была его ценовая доступность.

На предприятии выделены три технологических участка – первичной обработки древесины (строгания, пиления, и т.д.); изготовления изделий – резьбы, шлифования, и т.д.; покрасочный участок.

На производстве занято 3 человека. Как и на любом малом предприятии, функции каждого не ограничиваются какой-то одной узкой специализацией. Много работников на малом предприятии – это всегда риск необеспеченности заказами, ответственности перед работниками. К сожалению, государство не предусматривает реальные механизмы поддержки малого бизнеса. Система распределения заказов неудобна для малых предприятий. А ведь главная поддержка – это заказы. «Дерево желаний» не спешит наращивать производство, осторожно приглашает на работу специалистов, требовательно относится к качеству своей продукции. Когда качество становится удовлетворительным, встает другая, не менее важная задача – дизайн. Часто, начиная с изготовления для клиента лестницы, компания переходит на остальную обстановку – арки, двери, диваны, кровати, шкафы, практически всю обстановку из дерева.

Новые клиенты обращаются на предприятие, в основном, за счет «сарафанного радио» от предыдущих клиентов. Затратные формы рекламы в виде баннеров, радио, интернета и местного телевидения ожидаемого эффекта не принесли.

При разработке предложений по дизайнерским решениям домашней обстановки во многом специалисты фирмы ориентируются на вкусы и предпочтения хозяек дома, поскольку мужчины часто дистанцируются от принятия решений в этой сфере. Разработка дизайна производится при помощи «карандаша и бумаги», без специальных компьютерных программ.

Для своих изделий «Дерево желаний» использует широко известную триаду: бук, дуб и ясень. Бук идет в основном на изготовление лестниц. По мнению специалистов компании, лучший материал для лестницы – бук. Он тверд, износостоек, хорошо колеруется, красив и наиболее финансово доступен. Когда дизайн требует более дорогих пород дерева, то предпочтительнее ясень и дуб.

Приобретает предприятие исходный материал у двух проверенных поставщиков, которые могут присылать как полуфабрикаты, сделанные по

чертежам и эскизам, присылаемым с предприятия, так и, например, столярный щит требуемых под заказ размеров. Этот аспект работы стал намного проще и выгоднее с появлением «Деловых линий», перевозящих сборные грузы из региона в регион. Ранее стоимость такой индивидуальной доставки, например, из Краснодара, могла превышать стоимость самих изделий. Налаживание таких транспортных схем, позволяющих достаточно дешево перевозить небольшие заказы, очень выгодно для малого бизнеса [6, 7].

Заключение

Рассмотренные в статье предприятия малого бизнеса в области деревообработки имеют как схожие черты, так и отличия – например, в принципах ценообразования, поиска клиентов, проектирования изделий.

Главной проблемой, серьезно тормозящей развитие, является для малого бизнеса в деревообработке приобретение хорошего оборудования [8, 9]. Мало того что взять для приобретения станка кредит крайне сложно, так еще и неподъемные проценты по этому кредиту делают такую покупку практически бессмысленной, т. к. дальше предприятию придется работать только на банк. Ведь 20 % годовых – это, в принципе, вся прибыль. Сейчас практика приобретения станочного парка часто выглядит следующим образом – необходимо накопить не менее 50 % суммы б/у станка, при этом надо еще его найти, например, у разорившегося предприятия, тогда можно оставшуюся часть стоимости станка одолжить или договориться о рассрочке. О покупке нового станка речь не идет, поскольку его цена в 2,5-3 раза больше. При этом за границей, например, в Китае, есть масса хорошего и недорогого деревообрабатывающего оборудования, которое предприятие с удовольствием бы приобрело. Стоимость такого оборудования на порядок меньше, чем аналоги, предлагаемые отечественными производителями. По качеству эти станки также выигрывают у отечественных. Но таможенные платежи за такой станок из Китая повышают его стоимость кратно и делают такое приобретение невыгодным. При этом неоправданно высокие цены на аналогичное отечественное оборудование не дают развивать продажи российских деревообрабатывающих станков внутри страны, а таможенные платежи перекрывают малому бизнесу возможность

обновлять свой и без того небольшой станочный парк.

Если Правительство РФ действительно хочет развивать малый бизнес, то, прежде всего, с такого бизнеса необходимо снять таможенные платежи на ввозимое оборудование для основной деятельности.

Второй большой проблемой являются арендные платежи. Во времена приватизации государство стремительно передавало свои производственные активы в частные руки. По очевидным причинам огромные производственные площади подавляющего большинства заводов и фабрик достались управлявшим ими тогда директорам или близким к ним людям. Вместо того чтобы развивать доставшееся практически даром производство, новые собственники просто уволили практически весь персонал, продали станки по остаточной стоимости, а то и вовсе на металлолом. А освободившиеся производственные корпуса разделили перегородками и стали сдавать в аренду, назначая цену по собственному усмотрению. Многие эти владельцы сейчас проживают за границей, а управ-

ляющие собирают для них деньги с представителей малого бизнеса в виде арендных платежей, которые являются очень тяжелым грузом и очень тормозят развитие такого бизнеса.

Сейчас государство не имеет никаких рычагов для воздействия на ситуацию с арендными платежами, а у малого бизнеса до 80 % съедается арендой. И если этот узел не разрубить, никакого подъема малого бизнеса не будет, наоборот, мы будем наблюдать все более активный поток разорившихся предпринимателей, а ведь они могли производить массу полезной и конкурентоспособной продукции. Приемлемым выходом было бы создание при государственной поддержке панельных производственных помещений с малой стоимостью долевого строительства. Тогда субъекты малого бизнеса могли бы вложиться в такое доленое строительство при условии подведения коммуникаций и т.д. Или это могут быть государственные площади, сдаваемые субъектам малого предпринимательства в аренду по вменяемой цене.

Библиографический список

1. Морковина, С. С. Инновационная восприимчивость средних и крупных предприятий региональной системы и факторы ее определяющие / С. С. Морковина, Ю. Н. Степанова, Е. Ю. Золотухин // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики : Матер. IX Междунар. науч.-практ. конференции ; отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]. – 2020. – С. 426–438.
2. Морковина, С. С. Финансовая устойчивость мебельных предприятий и факторы ее определяющие / С. С. Морковина, И. А. Алилуева // Актуальные вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности : сборник матер. Всерос. (национальной) науч.-практ. конференции. – 2019. – С. 105–109.
3. Кожемякин, Д. Ю. Механизмы привлечения инвестиций в лесном комплексе России / Д. Ю. Кожемякин, В. В. Манмарева, С. С. Морковина // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2019. – Т. 7. – № 3 (46). – С. 78–84.
4. Григорьев, И. Мастерская TreeStar – столярное производство для ресторанов и кафе / И. Григорьев // Леспроминформ. – 2019. – № 7 (145). – С. 118–120.
5. Григорьев, И. Онежская мебельная мануфактура: Как преуспеть в кризис / И. Григорьев // Леспроминформ. – 2019. – № 7 (145). – С. 116–117.
6. Развитие инновационной деятельности на автомобильном транспорте : монография / В. П. Бычков, С. С. Морковина, А. М. Букреев [и др.]. – Воронеж, 2018. – 308 с.
7. Морковина, С. С. Детерминанты рентабельности деятельности отраслевых предприятий / С. С. Морковина // Актуальные вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности : матер. Междунар. науч.-практ. конференции. – 2018. – С. 31–35.
8. Морковина, С. С. Региональный инструментальный поддержки малого предпринимательства предприятий / С. С. Морковина, К. А. Матвеева // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2018. – Т. 6. – № 2 (38). – С. 292–296.

9. Морковина, С. С. Направления поддержки предпринимательской деятельности в лесном секторе страны / С. С. Морковина, Е. А. Панявина, Э. Сейдинай // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11. – № 12. – С. 83–88.

10. Transnational business as a manifestation of the integration of the global economy and a driving force of its development / S. S. Morkovina, A. S. Natsubidze, M. S. Irizepova [et al.] // Contemporary Economics. – 2016. – Vol. 10. – № 4. – P. 311–322.

11. Economic aspects of organizing high-technology resource saving production in the forest sector of Russia / S. S. Morkovina, E. A. Panyavina, A. D. Platonov, E. A. Kolesnichenko // International Journal of Economics and Business Administration. – 2019. – Vol. 7. – № S1. – P. 395–402.

12. Morkovina, S. S. Tools for supporting forest business that ensure efficient forest management and restoration of forest resources in low-forest regions / S. S. Morkovina, A. V. Ivanova, E. Seydinay // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. International Jubilee Scientific and Practical Conference "Innovative Directions of Development of the Forestry Complex (FORESTRY-2018)". – 2019. – P. 012040.

References

1. Morkovina S. S., Stepanova Yu. N., Zolotukhin E. Yu. *Innovacionnaya vospriimchivost' srednih i krupnyh predpriyatij regional'noj sistemy i faktory ee opredelyayushchie* [Innovative susceptibility of medium and large enterprises of the regional system and its determining factors]. *Global'nye problemy modernizacii nacional'noj ekonomiki: Materialy IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii* [Global problems of modernization of the national economy: Materials of the IX International scientific and practical conference], 2020, pp. 426-438 (in Russian).

2. Morkovina S. S., Alilueva I. A. *Finansovaya ustojchivost' mebel'nyh predpriyatij i faktory ee opredelyayushchie* [Financial sustainability of the furniture industry and the factors determining it]. *Aktual'nye voprosy teorii i praktiki finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti: sbornik materialov Vserossijskoj (nacional'noj) nauchno-prakticheskoy konferencii* [Actual issues of theory and practice of financial and economic activity: collection of materials of the all-Russian (national) scientific and practical conference], 2019, pp. 105-109 (in Russian).

3. Kozhemyakin D. Yu., Manmareva V. V., Morkovina S. S. (2019) *Mekhanizmy privilecheniya investitsij v lesnom komplekse Rossii* [Mechanisms for attracting investment in the Russian forest sector]. *Aktual'nye napravleniya nauchnyh issledovanij XXI veka: teoriya i praktika* [Current research directions of the XXI century: theory and practice], Vol. 7, № 3 (46), pp. 78-84 (in Russian).

4. Grigoryev I. (2019) *Masterskaya Tree Star – stolyarnoe proizvodstvo dlya restoranov i kafe* [Treestar workshop-carpentry for restaurants and cafes]. *Lesprominform* [Lesprominform], № 7 (145), pp. 118-120 (in Russian).

5. Grigoryev, I. (2019a) *Onezhskaya mebel'naya manufaktura: Kak preuspet' v krizis* [Onega furniture manufactory: How to succeed in a crisis]. *Lesprominform* [Lesprominform], № 7 (145), pp. 116-117 (in Russian).

6. Bychkov V. P., Morkovina S. S., Bukreev A. M. (et al.) *Razvitie innovacionnoj deyatel'nosti na avtomobil'nom transporte : monografiya* [Development of innovative activities in road transport: a monograph]. Voronezh, 2018. 308 p. (in Russian).

7. Morkovina S. S. *Determinanty rentabel'nosti deyatel'nosti otraslevykh predpriyatij* [Determinants of profitability of industrial enterprises]. *Aktual'nye voprosy teorii i praktiki finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti: materialy Mezhduna-rodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii* [Actual issues of theory and practice of financial and economic activity: materials of the International scientific and practical conference]. 2018, pp. 31-35 (in Russian).

8. Morkovina S. S., Matveeva K. A. (2018) *Regional'nyj instrumentarij podderzhki malogo predprinimatel'stva predpriyatij* [Regional tools for supporting small business enterprises]. *Aktual'nye napravleniya nauchnyh issledovanij XXI veka: teoriya i praktika* [Current research directions of the XXI century: theory and practice], Vol. 6, № 2 (38), pp. 292-296 (in Russian).

9. Morkovina S. S., Panyavina E. A., Sejdinaj E. (2016) *Napravleniya podderzhki predprinimatel'skoj deyatel'nosti v lesnom sektore strany* [Directions of business support in the country's forest sector]. *Social'no-ekonomicheskie yavleniya i processy* [Socio-economic phenomena and processes], Vol. 11, № 12, pp. 83-88 (in Russian).

10. Morkovina S. S., Natsubidze A. S., Irizepova M. S. (et al.) (2016) Transnational business as a manifestation of the integration of the global economy and a driving force of its development. *Contemporary Economics*, Vol. 10, № 4, pp. 311-322.

11. Morkovina S. S., Panyavina E. A., Platonov A. D., Kolesnichenko E. A. (2019) Economic aspects of organizing high-technology resource saving production in the forest sector of Russia. *International Journal of Economics and Business Administration*, Vol. 7, № S1, pp. 395-402.

12. Morkovina S. S., Ivanova A. V., Seydinay E. (2019) Tools for supporting forest business that ensure efficient forest management and restoration of forest resources in low-forest regions. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. International Jubilee Scientific and Practical Conference "Innovative Directions of Development of the Forestry Complex (FORESTRY-2018)"*, 2019, p. 012040.

Сведения об авторах

Григорьев Игорь Владиславович – доктор технических наук, профессор кафедры «Технология и оборудование лесного комплекса» ФГБОУ ВО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия», г. Якутск, Российская Федерация; e-mail: silver73@inbox.ru.

Куницкая Ольга Анатольевна – доктор технических наук, профессор кафедры «Технология и оборудование лесного комплекса» ФГБОУ ВО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия», г. Якутск, Российская Федерация; e-mail: ola.ola07@mail.ru.

Мануковский Андрей Юрьевич – доктор технических наук, профессор кафедры промышленного транспорта, строительства и геодезии ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова», г. Воронеж, Российская Федерация; e-mail: mayu1964@mail.ru.

Маклакова Елена Альбертовна – доктор филологических наук, заведующий кафедрой иностранных языков ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова», г. Воронеж, Российская Федерация; e-mail: elena.maklakova5@mail.ru.

Григорьев Владимир Игоревич – студент ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург, Российская Федерация; e-mail: vmomr@mail.ru.

Нгуен Тхи Нян – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики природных ресурсов и экологии, Вьетнамский национальный университет, г. Ханой, Вьетнам; e-mail: angel.thanhnhan@gmail.com

Information about authors

Grigoryev Igor Vladislavovich – DSc (Engineering), Professor of the Department "Technology and equipment of the forest complex", FSBEI HE "Yakutsk State Agricultural Academy", Yakutsk, Russian Federation; e-mail: silver73@inbox.ru.

Kunitskaya Olga Anatolyevna – DSc (Engineering), Professor of the Department "Technology and equipment of the forest complex", FSBEI HE "Yakutsk State Agricultural Academy", Yakutsk, Russian Federation; e-mail: ola.ola07@mail.ru.

Manukovsky Andrey Yurievich – Professor of the Department of Industrial Transport, Building and Geodesy, FSBEI HE "Voronezh State University of Forestry and Technologies named after G.F. Morozov", Voronezh, Russian Federation; e-mail: mayu1964@mail.ru.

Maklakova Elena Albertovna – DSc (Philology), Head of the Department of Foreign Languages, FSBEI HE "Voronezh State University of Forestry and Technologies named after G.F. Morozov", Voronezh, Russian Federation; e-mail: elena.maklakova5@mail.ru.

Grigoryev Vladimir Igorevich – student, FSBEI HE "Saint Petersburg State University of Economics", Saint Petersburg, Russian Federation; e-mail: vmomr@mail.ru.

Nguyen Thi Nyan – PhD (Economics), senior lecturer at the Department of Natural Resource Economics and Ecology, Vietnam National University, Hanoi, Vietnam; e-mail: angel.thanhnhan@gmail.com.