

$\mathcal{E}_{\text{коор}}$ – эффект от скоординированных действий в отрасли и на рынке.

Подытожить эмерджентный эффект можно по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{эм}} = PN_n + E_{\text{еп}} + E_n + E_d,$$

где: $\mathcal{E}_{\text{эм}}$ – эффект в период времени после реструктуризации;

PN_n – расчетная дополнительная прибыль от стратегических мероприятий;

$E_{\text{еп}}$ – экономия текущих производственных и непроизводственных издержек;

E_n – экономия налоговых платежей;

E_d – другие виды экономии.

Эмерджентный эффект можно рассчитать с применением дисконтирования эффектов каждого года на основе формулы:

$$C = C_n \cdot (1 + r)^n,$$

где: r – процентная ставка;

n – номер года с момента проведения процесса реструктуризации предприятия.

Вывод

По нашему мнению, применение предложенного методического подхода к экономическому обоснованию процесса реструктуризации промышленных предприятий позволит повысить экономическую эффективность программ реструктуризации за счет обоснованного выбора комплекса мероприятий правового, организационно-управленческого, финансового и технологического характера для вывода предприятия из кризисной ситуации, повышения его конкурентоспособности и повышения качества проработки проектных решений в области стратегического и оперативного управления на предприятии.

Литература

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 33 с.
2. Глисин Ф.Ф. О реструктуризации промышленных предприятий России // Обзор Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. – 2003. – 19 с.
3. Евсеев А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации // Проблемы теории и практики управления, 1999, № 3, с. 109-113.
4. Ионов В.И., Морозова Н.Е. Реструктуризация предприятий: проблемы и пути их решений. – Ставрополь, ЗАО НПФ «Люминофор», 1999. – 218 с.

Влияние совокупного спроса на формирование инвестиций за счет внутренних резервов экономических объектов

д.т.н., проф. Катанаев Н.Т., Паневина Е.М., Симутин М.Н.
МГТУ «МАМИ»

Структурный кризис 90-х годов прошлого столетия, поразивший экономику России, в первую очередь коснулся предприятий машиностроительной промышленности [1-4]. Особенно сильно пострадала автомобильная отрасль. Цепная реакция развалов охватила практически все сегменты экономики, которые являлись основными потребителями продукции автотракторной промышленности. Особо следует выделить агропромышленный комплекс (АПК). В период с 1991 года по 1995 год инвестиции в АПК снизились в 11,35 раза (с 65,8 млрд. рублей до 5,8 млрд. руб.). При этом цены на промышленную продукцию в 1992 году по сравнению с 1991 г. (всего лишь за один год) повысились в 16,2 раза, а на продукцию сельского хозяйства – в 8,6 раза, что повлекло за собой многократный спад закупок промышленной продукции. Если взять отношение закупок, произведенных в 1994 году, к закупкам 1990 года (в тысячах штук), то они окажутся следующими: тракторов - $16,0/143,7 = 0,111$ (11,1%); комбайнов – $5,0/37,8 = 0,132$ (13,2%); грузовых автомобилей – $15,0/146,4 = 0,1025$ (10,25%). В целом снижение закупок за этот период в среднем составило 8 – 9 раз.

Автотракторная промышленность практически лишилась поставок своей продукции и в оборонный комплекс. До 90-х годов она поставляла порядка 40 тыс. автомобилей в год. АМО

ЗИЛ в 80-е годы 60 % выпуска автомобилей поставлял Министерству обороны, а в 2000 году – всего лишь 40 штук. То же самое происходило и с другими производителями автомобилей.

В начале 1996 года наметился подъем потребительского спроса на продукцию автомобилестроения. Отрасль тут же отреагировала тем, что темп роста выпуска автомобилей уже в следующем году увеличился по отношению к предыдущему году на 12,4 %, грузовых – на 7,8 %. Однако августовский кризис 1998 года губительно отразился на состоянии производителей автомобилей. Так цена легкового автомобиля ВАЗ-2109 на 1.09.98 г. составляла 5704 \$, а к 23.10.98 г. она упала до 3478 \$ (в 1,65 раза), цена автомобиля «Москвич» 2141-02 упала с 5455 \$ до 2858 \$ (в 1,9 раза). За период с 1.09.98г. до 5.10.98г. автомобиль ГАЗ 3110-341 упал в цене с 6941 \$ до 3455 \$ (почти в 2 раза).

Снижение спроса на продукцию автомобилестроительных предприятий послужило одной из главных причин финансовых затруднений: убыточность производства, снижение платежеспособного спроса, отсутствие оборотных средств, инвестиций и т.д. Снижение спроса неминуемо приближает выпуск продукции к точке безубыточности предприятия. АО «КамАЗ» в 1997 году произвел грузовых автомобилей в объеме 12742 штуки. Имея на этот год точку безубыточности в объеме 25000 штук, завод к концу года получил убыток 12 млрд. рублей. АМО ЗИЛ в том же году осуществил выпуск грузовых автомобилей, почти соответствующий выпуску в точке безубыточности (выпуск – 18280 штук, точка безубыточности – 18000 штук).

Каждый завод выходил из создавшегося критического положения своим путем, но набор мероприятий сводился к одному: преодолеть трудности со сбытом выпускаемых ими автомобилей удавалось путем существенного снижения производства продукции.

Проблемы потребительского спроса остро встают не только в России, но и в других промышленно развитых странах. Их автомобилестроительные отрасли имеют избыточные производственные мощности. Более четверти заводов мира, производящих легковые и грузовые автомобили, уже простаивают, несмотря на рекордные объемы продаж в прошлом году. Снижение объемов продаж автомобилей наблюдается практически на всех мировых рынках, и в частности в США и Европе. По прогнозам, в последующие годы снижение мировых объемов продаж будет продолжаться.

Исследование влияния спроса на финансовое состояние предприятия проводилось с использованием описания «доходы – потребление», предложенного в [6]:

$$\begin{cases} Y = C; \\ Y = Y_0 + (Y_n - Y_0) \cdot \left(1 - e^{-\frac{C}{T_c}}\right) + Y_d + Y_g; \\ C = P \cdot G_p; \\ T_y = T_0 \cdot (1 + K_c \cdot C); \\ Y_g = K_g \cdot G_g; \\ Y_d = T_y \cdot \ln C; \end{cases} \quad (1)$$

где: C - доходы от реализации совокупного продукта; Y – совокупные затраты; Y_0 – начальное значение потребления; Y_n - предельного значениями потребления; T_c - постоянная темпа роста потребления; C_0 – предельное значение дохода; Y_d - дополнительные затраты; T_y – постоянная, характеризующая интенсивность роста совокупных затрат; T_0 – начальное значение постоянной T_y ; K_c – коэффициент, учитывающий влияние C на величину постоянной T_y ; Y_g - переменная составляющая общих затрат на производство нереализованной продукции; P – приведенная стоимость единицы реализованной продукции; G_p - количество еди-

ниц произведенного и реализованного совокупного продукта; K_g – затраты на единицу произведенного совокупного продукта; G_g – количество единиц произведенного и нереализованного совокупного продукта.

Снижение спроса способствует относительному увеличению количества нереализованной продукции, а следовательно, росту дополнительных затрат Y_d и повышению ее себестоимости. По мере приближения объема выпускаемой продукции к некоторому пределу C_0 , определяемому спросом на эту продукцию, начинают расти дополнительные затраты. Эта зависимость носит характер насыщения с некоторой интенсивностью роста, определяемой постоянной T_y .

Нас интересует, прежде всего, зависимость склонности к сбережению E от чистого дохода C . Сбережения E в функции чистого дохода C записывается в виде разности между совокупным доходом и совокупными затратами:

$$E = C - Y_0 + (Y_n - Y_0) \cdot \left(1 - e^{-\frac{C}{T_c}}\right) + T_0 \cdot (1 + K_c \cdot C) \cdot \ln C + K_g \cdot G_g. \quad (2)$$

В этом выражении отсутствуют затраты Y_c , связанные с ограниченностью спроса.

Зависимость Y_c от величины предельного спроса C_{np} была идентифицирована в классе гиперболических функций:

$$Y_c = \frac{C_{np}^2 \cdot K}{C_{np} - C} \quad (3)$$

После ряда преобразований окончательно была получена модель сбережения с учетом спроса:

$$E = C - Y_0 + (Y_n - Y_0) \cdot \left(1 - e^{-\frac{C}{T_c}}\right) + T_0 \cdot (1 + K_c \cdot C) \cdot \ln C + K_g \cdot G_g + \frac{C_{np}^2 \cdot K}{C_{np} - C} - C_{np} \cdot K \quad (4)$$

Выражение (4) дает возможность достаточно полно воспроизвести полученные предприятием сбережения, являющиеся ресурсной базой для внутреннего инвестирования основных производственных фондов. Оно включает основные составляющие: постоянные и переменные затраты, затраты на расширенное производство, потери от нереализованной продукции, а также учитывает совокупный спрос на производимую предприятием продукцию. Если сумма всех слагаемых правой части выражения (4) будет отрицательной, то предприятие окажется в «зоне жизни в долг».

Идентификация вышеизложенной модели осуществлялась на базе экономических показателей семи машиностроительных предприятий Дмитровского района, три из которых оказались в «зоне жизни в долг».

На рис. 1 представлено графическое изображение решений по модели (1-4) с набором параметров: $Y_0 = 4$ млн. руб. (постоянные затраты); $Y_n = 10$ млн. руб.; $T_c = 2$ млн. руб.; $T_y = 0.01$ млн. руб.; $K_g = 0.05$; $K = 0.1$; $C_n = 22.5$ млн. руб.; $C_{np} = 30$ млн. руб. Результирующей расчетных исследований является кривая сбережения.

Между осью абсцисс и кривой сбережения располагаются две области, первая из которых представляет собой «зону жизни в долг» и располагается в интервале изменения дохода $0 \leq C \leq 13$, вторая – область положительных сбережений, имеющая две точки безубыточности. Точка минимального дохода $C_1 = 13$ млн. руб. и точка максимального дохода $C_2 = 24$ млн. руб. В «зоне жизни в долг» располагается первый экстремум в точке $C = 3$ млн. руб., где долг составляет $E = 6.16$ млн. руб., а в точке $C = 20$ млн. руб. сбереже-

ния максимальны ($E = 2.97$ млн.).

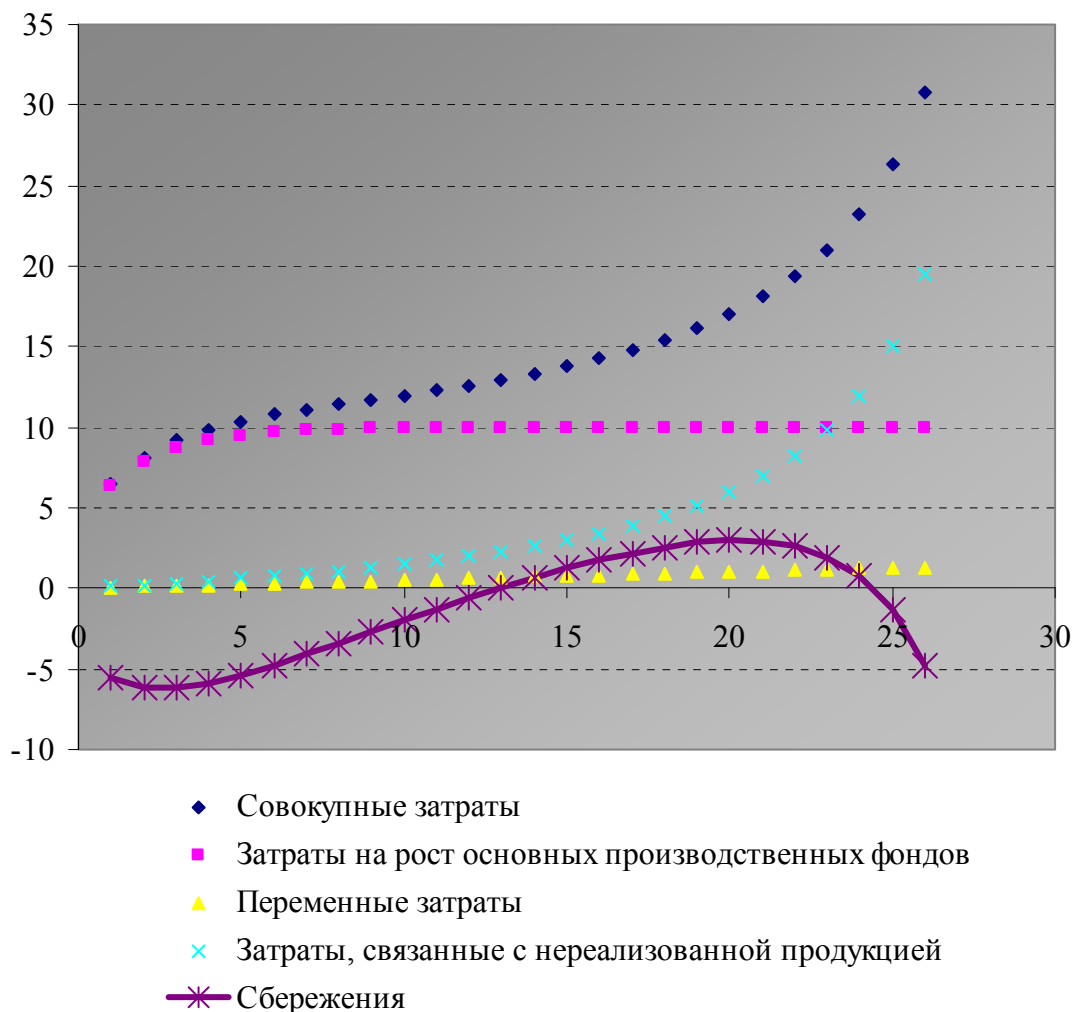


Рис. 1. График изменения составляющих совокупных затрат.

Спад сбережений начинается при значениях прибыли, близких к значению совокупного спроса $C_n = 22.5$ млн. руб. Производимые продукты, превышающие спрос, не реализуются. Это приводит к резкому повышению затрат. Дальнейшее увеличение выпуска продукции снизит сбережение до нуля (вторая точка безубыточности), а затем сведет их в отрицательную область.

Главным фактором, влияющим на сбережение E , является совокупный спрос C_n . Действительно, в исходной модели был снижен совокупный спрос с $C_n = 22.5$ млн. руб. до значения $C_n = 12.5$ млн. руб., и кривая сбережений E полностью оказалась в «зоне жизни в долг» (см. рис. 2).

Такая картина наблюдалась в период кризиса в России практически на всех предприятиях промышленности, когда спрос на товары падал даже не на единицы процентов, а в несколько раз и все они автоматически оказались в «зоне жизни в долг».

Основной причиной создавшегося положения, в основном, было связано с низким спросом со стороны потребляющих произведенный товар предприятий из-за низкой платежеспособности. Подобная ситуация складывается практически в большинстве предприятий отраслей промышленности, испытывающих острый дефицит оборотных средств.

Спрос на продукцию автогигантов во многом зависит от экономической политики, проводимой правительством. В начале 90-х годов инфляция обесценила отечественную денежную единицу. Резко снизилась покупательная способность, а соответственно и совокуп-

ный спрос на произведенный продукт. С тех пор жесткая политика на удержание спроса на максимально низком уровне с целью снижения инфляции, в основном, сохранилась. Такая политика способствовала падению многих промышленных гигантов в «зону жизни в долг». Целые сегменты экономики были поставлены в невероятно сложные экономические условия. Комплекс мероприятий, проведенный правительством в этот период, превратил отечественную экономику в сырьевой придаток транснациональных компаний. Некоторое увеличение ВВП, в частности, идет за счет активизации промышленных предприятий, обслуживающих сырьевые отрасли.

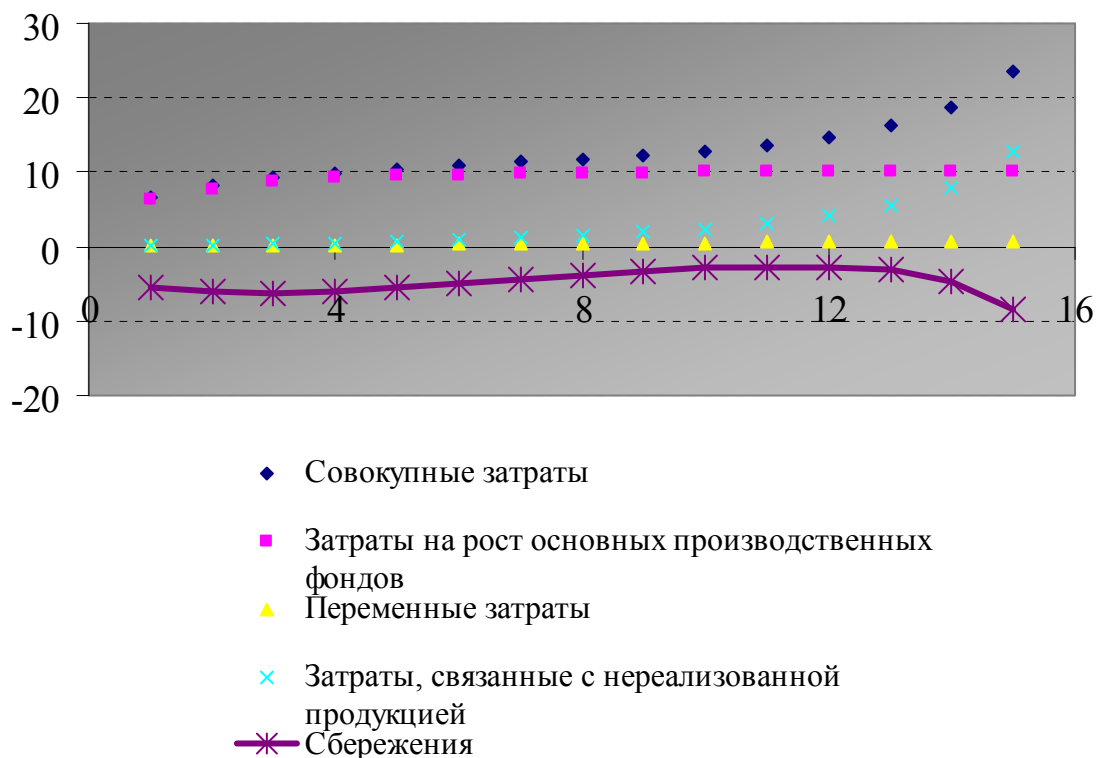


Рис. 2. График изменения составляющих совокупных затрат, рассчитанных со

сниженным совокупным спросом с $C_n = 22.5$ млн. руб. до значения $C_n = 12.5$ млн. руб.

Было бы полезно изучить опыт управления экономикой развивающихся стран (например, Южной Кореи [6,7,8]). Важным источником накопления для этой республики стали внутренние денежные ресурсы. Правительство проводило эффективную политику мобилизации свободных денежных средств страны, что создало благоприятные условия для продуктивного использования иностранных займов.

В 70-е годы при некотором снижении номинальной ставки процента, обусловленном замедлением темпов инфляции, отмечалось увеличение личных сбережений. Это стало следствием быстрого подъема реальных доходов населения и отставания роста потребления от роста доходов. В этих условиях вопреки предсказаниям противников политики реальной нормы процента не возникли такие негативные явления, как массовое банкротство, замедление роста экономики и прогрессирующая инфляция.

Одной из главных черт южнокорейской модели является определяющая роль государства в экономическом развитии, которая позволила в кратчайшие сроки аккумулировать и направить на цели форсированной индустриализации внутренние и внешние инвестиции.

Государству приходилось непосредственно участвовать в выполнении многих основных функций, таких как [6]:

1. Централизованное плановое управление экономическим развитием. С этой целью был создан специальный орган – Совет экономического планирования во главе с вице-премьером. Совет отвечал за составление пятилетних планов и контролировал их выполнение.

2. Кредитно-финансовая монополия (банковская система принадлежала государству).
3. Контроль за внешней торговлей.
4. Формирование частного бизнеса (в том числе финансово-промышленных групп).

В середине 80-х годов министерство торговли и промышленности инициировало создание 20 консультативных комитетов, ответственных за соответствующие отрасли общественного производства. Главная задача комитетов заключалась в выработке рекомендаций правительству для формирования макроэкономической политики. Был создан Комитет промышленного развития - орган частного сектора. Его обязанностью стало рассмотрение промышленной политики в целом.

Комплекс принятых правительством мер позволил Южной Корее в кратчайшие сроки повысить внутренние резервы для формирования современной национальной экономики и ее полноценной интеграции "на равных" в мировую экономику. Динамика роста этих резервов красноречиво подтверждается приростом сбережений (см. рис. 3) на фоне достаточно экономически развитых соседей Японии и Тайваня [6,7,8]. Южная Корея в экономическом плане основательно подготовилась и вышла на такой уровень, что смогла сравнительно безболезненно преодолеть возникшие в последующем проблемы. За три с половиной десятилетия Южная Корея фактически вплотную приблизилась к развитым капиталистическим странам Запада.

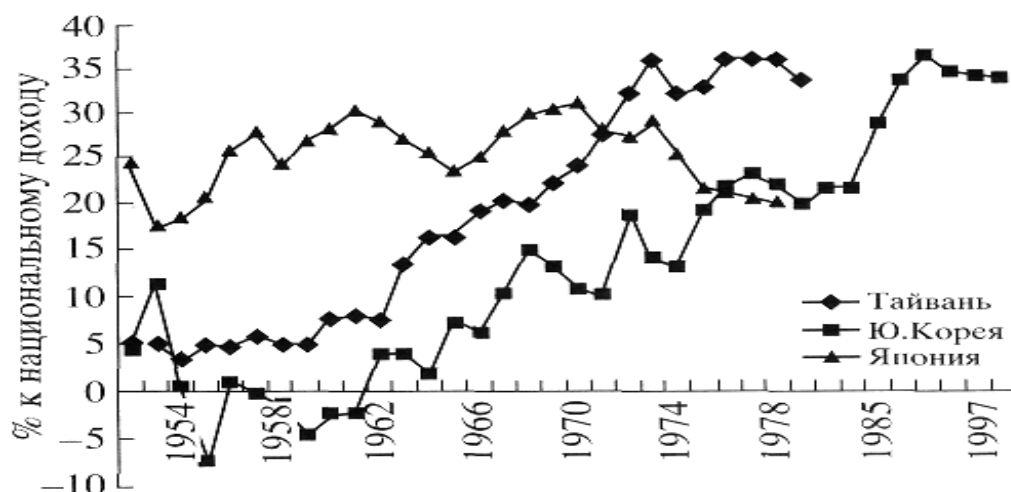


Рис. 3. Прирост сбережений в Южной Корее по сравнению с Японией и Тайванем, в % к национальному доходу.

Таким образом, проведенные исследования убедительно доказывают необходимость экстренного решения монетарной проблемы с целью повышения совокупного спроса, дающего возможность увеличить резервы для внутреннего инвестирования промышленных предприятий. Назрела проблема пересмотра экономической политики нашего правительства в пользу государственных интересов.

Литература

1. Митин С.Г., Ипатов А.А. Мировое автомобилестроение и вопросы стратегии развития автомобильной промышленности в России. М.: Высш. шк. экономики, 1999.
2. Промышленность России. Стат. сб./Госкомстат России. М., 1998.
3. Развитие отраслей промышленности// Промышленная политика в Российской Федерации. – 2004..№1. – с. 34-43.
4. Российский статистический ежегодник. Официальное издание / Под ред. Соколина В.Л. – М.: РОССТАТ, 2004. – 725 с.
5. Катанаев Н.Т. Моделирование макро- и микроэкономических промышленных объектов Монография. М.: Издательство МГТУ "МАМИ", 2006. - 151 с.
6. Андрианов В.Д. Роль государства в создании динамичной модели устойчивого развития в Южной Корее (Сб. Актуальные проблемы Корейского полуострова. М., 1996. с. 6-28).
7. Модель экономического развития Южной Кореи: Путь к процветанию. с. 83.

8. Симония Н. Уроки китайских и южнокорейских реформ. - Свободная мысль, 1996, № 9. с. 47.

Анализ связанных сторон

д.э.н., проф. Рожнова О.В., Игумнов В.М.
МГТУ «МАМИ»

Устанавливая учетную политику, компания должна обязательно уделить внимание разделу, посвященному аффилированным лицам (связанным сторонам). Отражение в отчетности информации об аффилированных лицах в России регулируется ПБУ 11/2000. Сведения о таких лицах необходимы пользователям отчетности для того, чтобы понять, на какие организации рассматриваемое предприятие влияет и какие именно юридические или физические лица оказывают (или могут оказывать) воздействие на него. В рыночных условиях компании часто стремятся к приобретению дочерних и ассоциированных компаний, т.е. хотят иметь подконтрольные или зависимые от них предприятия, например, для обеспечения синергического эффекта, выхода на новые рынки, обеспечения бесперебойных поставок, улучшения каналов сбыта и т.п. Довольно часто между связанными сторонами осуществляются сделки, которые не проводились бы или не проводились бы на таких условиях, если бы стороны не были аффилированными. Примерами подобных сделок выступают операции: продажи активов по ценам, значительно отличающимся от рыночных (как ниже рыночных, так и выше рыночных); операции продажи с обратной арендой; выдача займов и кредитов под процент, отличный от рыночного; предоставление гарантий, залогов; передача результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и т.п. Пользователи хотят знать, не наносится ли ущерб компании подобными сделками, какие существуют риски в связи с операциями с аффилированными лицами и как следует трактовать финансовое положение компании и результаты ее деятельности в свете наличия связанных сторон. Стоит отметить, что при определении рыночной цены согласно международным стандартам принимаются во внимание только цены сделок, совершенных между не связанными сторонами, т.к. очевидно, что цены по операциям между аффилированными лицами не определяются рыночной конъюнктурой. Такие цены часто устанавливаются на заданном уровне либо в интересах только контролирующей (оказывающей значительное влияние) компании, либо в интересах ряда связанных сторон. Даже если операции между связанными сторонами не проводились, взаимоотношения с ними, тем не менее, могут оказаться решающим фактором, определившим финансовое положение компании и результаты ее деятельности, так как воздействие связанной стороны может распространяться на финансовую и операционную политику компании и, соответственно, все ее операции с любыми несвязанными сторонами.

В ПБУ 11/2000 установлены требования к раскрытию в отчетности информации об аффилированных лицах. Все сведения, подлежащие сообщению, можно разделить на две основные части: перечень аффилированных лиц и операции с аффилированными лицами.

Перечень аффилированных лиц

Под аффилированными лицами понимаются физические и юридические лица, способные контролировать деятельность, либо оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

К аффилированным лицам юридического лица относятся (абзац введен Федеральным законом от 06.05.1998 N 70-ФЗ):

- член Совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления рассматриваемого предприятия, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа; (абзац введен Федеральным законом от 06.05.1998 N 70-ФЗ)
- лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное юридическое лицо; (абзац введен Федеральным законом от 06.05.1998 N 70-ФЗ)
- лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо составляющие уставный или складоч-