

**ОЦЕНКА ИНТЕНСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ
ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ
СТОИМОСТИ**

О.Г. Цынкович, Т.В. Касаева

В условиях рыночной экономики, когда основной возможностью наращивания прибыли является проведение режима экономии и рациональное управление факторами производства, вопросы оценки экономического роста выносятся на первый план. Если вопросы определения экономического роста на макроуровне уже решены, то на микроуровне данная проблема находится в стадии разработки. Ведутся активные дискуссии, рассматриваются различные подходы как к определению самого показателя экономического роста, выступающего в качестве результата деятельности организации, так и к набору факторов, то есть ресурсов, определяющих последний.

Принимая во внимание, что результаты и затраты могут по-разному соотноситься между собой, а использование факторов производства может иметь как интенсивный так и экстенсивный характер, возникает вопрос о «качестве» экономического роста, то есть о том, каким путём (экстенсивным или интенсивным) он был достигнут и какие факторы оказали непосредственное влияние на определение характера экономического роста.

Цель настоящего исследования состоит в разработке и апробации методических основ оценки интенсификации экономического роста на уровне организации.

Если рассмотреть подходы отечественных и зарубежных экономистов к трактовке понятия «экономический рост», то можно заметить, что у ведущих учёных нет единого подхода к определению сущности экономического роста непосредственно на микроуровне.

По мнению И.Г. Четвертакова, экономический рост на уровне организации представляет собой тенденцию изменения совокупных показателей развития предприятия за определенный промежуток времени, обычно за год [1]. Однако данный подход более применим к категории экономического роста на макроуровне, где чётко определены основные количественные показатели роста, в то время как на уровне организации показателей, характеризующих развитие, достаточно много, и часть из них имеет разнонаправленный вектор воздействия. Поэтому такой анализ должен быть всесторонним и достаточно глубоким, а не ограничиваться выявлением тенденции изменения отдельных показателей.

Другая часть ведущих экономистов, такие как З.З. Бадаш, отождествляет категорию «экономический рост» с показателем рентабельности активов, как отношение реинвестируемой прибыли к собственному капиталу организации.

По мнению В.Д. Грибова, В.П. Грузинова, под экономическим ростом следует понимать количественное и качественное изменение производства и уровня производительности. Своё отражение экономический рост находит в увеличении чистой прибыли предприятия и уровня его рентабельности [2].

Однако использовать категорию чистой прибыли как результат экономического роста не совсем корректно по отношению к определению категории экономического роста, которую предложили авторы, так как на величину чистой прибыли часто оказывает существенное влияние финансовая, инвестиционная и прочая деятельность организации, в то время как изменение производства и уровня производительности определяет величину прибыли, полученной от производства и реализации продукции.

Вместе с тем, все перечисленные выше трактовки категории экономического роста как процесса не указывают на направление данных изменений, в то время как изменения

могут носить как восходящий, так и нисходящий характер, а категория «рост» уже в самом своём названии чётко отражает вектор направления развития.

Обобщение существующих точек зрения на определение категории «экономический рост организации», а также подходы к его оценке позволили сформулировать следующее определение: экономический рост организации – результат реализации производственного потенциала организации, выраженный в увеличении количественных и/или качественных показателей использования факторов производства.

Что касается оценки экономического роста, то на уровне отдельно взятой организации его можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов. При данном подходе большое значение приобретает определение результата производства.

В настоящее время в экономической теории и практике существует множество подходов к оценке деятельности организации. Так, ряд авторов предлагают оценивать деятельность организации по приросту абсолютных показателей: выручки, объёмов производства и прибыли от реализации продукции. При этом рост первых двух показателей непременно должен сопровождаться ростом последнего [3, 4]. Другой подход заключается в том, что необходимо при оценке деятельности субъектов хозяйствования ориентироваться на увеличение относительных показателей, и, в первую очередь, на приросте показателя рентабельности реализованной продукции или же рентабельности продаж [5, 6]. Данная точка зрения актуальна на современном этапе развития отечественной экономики, когда до каждой хозяйствующей единицы среди основных показателей развития непременно доводится и прирост показателя рентабельности продаж.

Вместе с тем, практика хозяйствования реальных субъектов экономики показывает, что зачастую подходы, ставящие во главу угла прибыль, в сегодняшних условиях хозяйствования не всегда применимы.

Во-первых, организация может не иметь прибыли, но обеспечивать занятость населения, быть градообразующим предприятием, выпускать социально-значимые товары и т. д.

Во-вторых, организации могут иметь прибыль, но при этом не обновлять свои основные производственные средства, не расширять свой производственный и промышленный потенциал, не вкладывать средства в развитие инновационной составляющей своей деятельности.

В-третьих, тенденция роста прибыли организации может быть обеспечена не столько за счёт повышения своей производственной и финансовой эффективности деятельности, сколько ввиду инфляционных процессов, протекающих в экономике, как это было в 2011 г., когда организации-экспортёры увеличивали сумму прибыли по причине положительных курсовых разниц.

В особой степени это касается тех сфер деятельности, которые в силу своей значимости для страны либо региона постоянно субсидируются государством, а некоторые из них традиционно считаются «планово убыточными». Ответ на этот вопрос кроется в поисках новых критериев оценки деятельности (показателях экономического роста) организации.

Национальная экономика подошла к тому этапу развития, когда с целью унификации показателей развития на уровне страны, региональном и микроуровнях используются показатели СНС (системы национального счетоводства).

СНС на региональном уровне, несмотря на ряд особенностей, присущих региональной экономике, и ограничений информационного плана, с которыми сталкиваются территориальные органы государственной статистики, в настоящее время начинает реализовываться. Национальный статистический комитет Республики Беларусь проводит систематическую работу по внедрению на региональном уровне ряда обобщающих показателей, методологически основанных на принципах и определениях СНС. Главным среди них является показатель валового регионального продукта.

По своему экономическому содержанию показатель валового регионального продукта является близким аналогом показателя валового внутреннего продукта, рассчитанного производственным методом на уровне страны.

Валовой региональный продукт определяется как сумма валовых добавленных стоимостей (ВДС), произведенных за отчетный период институциональными единицами-резидентами региональной экономики, и чистых налогов на продукты. При этом валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостью произведенных в отчетном периоде товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, потребленных за тот же период времени (промежуточным потреблением) [7]. Таким образом, на современном этапе развития национальной экономики правомерно рассуждать о возможности использовать показатель валовой добавленной стоимости для оценки экономического роста на микроуровне, то есть, основываясь на данном показателе, можно определить вклад каждой организации, в том числе и убыточной, в формирование валового регионального продукта, и, в конечном итоге, валового внутреннего продукта страны.

Как было отмечено ранее, среди ведущих экономистов, занимающихся вопросами оценки экономического роста, нет единого подхода не только к определению показателя результата производства, но и к определению факторов, влияющих на последний.

Самым распространённым подходом при оценке экономического роста является подход, основанный на изучении производственной функции.

В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг, как известно, необходимы три фактора производства: основной капитал, материальные ресурсы, трудовые ресурсы. Следовательно, совокупный продукт Y есть функция от использования трудовых ресурсов (L), основного капитала (K) и материальных ресурсов (N), выраженных на уровне организации в таких категориях, как средства труда, предметы труда и рабочая сила:

$$Y = f(L, N, K). \quad (1)$$

В современных условиях хозяйствования данные категории в соответствии с заполняемыми организациями формами статистической отчетности находят своё отражение в таких показателях, как основные средства, оборотные активы и трудовые ресурсы.

Таким образом, экономический рост на уровне предприятия (организации) определяется как сопоставление результата и затрат и реализуется в показателях эффективности использования факторов производства (средства труда, предметы труда, рабочая сила). В зависимости от того, как ведут себя результаты и затраты, экономический рост в рамках предприятия (организации) может быть достигнут на экстенсивной (количественной) или интенсивной (качественной) основе.

Экономический рост называется экстенсивным, если он осуществляется за счет привлечения дополнительных ресурсов и не меняет среднюю производительность труда в обществе. Интенсивный рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии, то есть осуществляется не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи. Интенсивный рост может служить основой повышения благосостояния населения, однако данный рост невозможен без научно-технического прогресса, повышения образовательного уровня как собственников организаций, так и работников, а также без соответствующей информационной базы. Обычно говорят о преимущественно интенсивном или экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост. При интенсивном увеличении производства преодолеваются преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью естественных ресурсов.

Широкое распространение в отечественной экономической литературе получило представление об экстенсивном типе экономического роста как экономически

неэффективном. Было бы во всех отношениях необоснованно противопоставлять с позиций экономической эффективности экстенсивный и интенсивный методы расширения производства. Если существуют возможности экономического роста за счет количественного увеличения занятости, то их соединение с факторами интенсивного характера обеспечивает благоприятную социально-экономическую ситуацию для ускорения темпов развития производства и повышения его экономической эффективности.

Установив, каким образом каждый отдельно взятый фактор производства оказывает влияние на экономический рост, организации получают возможность управлять типом экономического роста, воздействуя на определённый фактор производства. Следовательно, субъекты хозяйствования получают возможность без увеличения факторов производства добиться роста основных показателей деятельности, то есть осуществить интенсификацию экономического роста.

Исходя из вышесказанного, авторами предлагается для целей оценки характера экономического роста все показатели использования факторов производства рассматривать по следующим направлениям:

- факторы интенсификации экономического роста;
- факторы экстенсификации экономического роста.

Как правило, к факторам интенсификации экономического роста относятся изменение качественных показателей использования ресурсов и затрат (рост фондоотдачи, материалоотдачи и т. д.). Рост количественных показателей использования факторов производства (численности, суммы оборотных активов, величины амортизационных отчислений) указывает на экстенсификацию экономического роста.

Таблица 1 – Качественные и количественные показатели использования факторов производства

	Количественные показатели	Качественные показатели
Ресурсы	Среднесписочная численность персонала организации	Производительность труда (трудоёмкость)
	Среднегодовая стоимость основных средств	Фондоотдача (фондоёмкость)
	Среднегодовые остатки оборотных активов	Оборотная фондоотдача (оборотная фондоёмкость)
Затраты	Фонд заработной платы	Зарплатоотдача (зарплатоёмкость)
	Амортизационные отчисления	Амортоотдача (амортоёмкость)
	Материальные затраты	Материалоотдача (материалоемкость)

При оценке экономического роста на основе показателя добавленной стоимости возникает вопрос, что следует понимать под величиной факторов производства. С одной стороны, рассчитав показатель как разность между выпуском продукции и материальных затрат, получим сумму затрат на оплату труда (включая отчисления на социальное страхование), амортизации основных средств и нематериальных активов, прочих затрат и суммы прибыли. С другой стороны, являясь показателем макроэкономической статистики, величина добавленной стоимости есть функция от факторов производства (основной капитал, материальные ресурсы, трудовые ресурсы) (1), выраженных на микроуровне в виде основных средств, оборотных активов и трудовых ресурсов. По мнению авторов, при оценке экономического роста по показателю ВДС целесообразно в качестве показателя факторов производства принимать сумму ресурсов организации, так как макроэкономический характер ВДС имеет первостепенное значение, чем методика его расчёта.

Чтобы подтвердить суждение о том, что в качестве факторов производства при оценке интенсификации экономического роста по показателю ВДС необходимо использовать величину ресурсов организации, авторами был использован пакет ЕТ Excel «Анализ данных» в частности компонент «корреляция», с помощью которого были рассчитаны коэффициенты корреляции показателя ВДС с суммами ресурсов и затрат по выбранному объекту исследования, характеристика которого будет приведена далее (таблица 2).

Таблица 2 – Корреляция показателя добавленной стоимости с показателями использования факторов производства

Показатель	Коэффициент корреляции
Среднесписочная численность персонала организации, млн. руб.	0,5443
Среднегодовая стоимость основных средств, млн. руб.	0,6167
Среднегодовые остатки оборотных активов, млн. руб.	0,8175
Фонд заработной платы, млн. руб.	0,7164
Амортизационные отчисления, млн. руб.	0,0576
Материальные затраты, млн. руб.	0,2620

Таким образом, для оценки экономического роста на основе показателя добавленной стоимости в качестве показателя затрат необходимо принимать сумму основных средств, оборотных активов и величину рабочей силы, выраженной в стоимостном измерителе.

При разработке модели оценки интенсификации экономического роста были рассмотрены различные подходы и схемы расчета показателей.

Такие авторы, как М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, О.И. Косьмина, Н.В. Лазарева, В.В. Акулич и другие предлагают схожие методики анализа интенсификации и эффективности, включающие системы расчетов, при помощи которых можно установить характер влияния каждого отдельно взятого показателя производственной эффективности на экономический рост [9]. Однако ни одна из методик не решает проблемы долевой оценки характера влияния показателей производственной эффективности на величину интенсификации экономического роста. Также представленные авторами модели не разграничивают понятия «ресурсы» и «затраты», что не позволяет учесть сроки потребления ресурсов.

Модели, позволяющие оценить влияние каждого отдельно взятого ресурса на результат хозяйственной деятельности, можно встретить у ряда ведущих экономистов: Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета и др. [4, 10]. Однако необходимо учитывать, что результаты хозяйственной деятельности предприятия складываются под воздействием и в результате использования всех средств и ресурсов предприятия в совокупности (одновременно). И каждый вид средств и ресурсов имеет при этом свое определенное долевое участие в получении выручки от реализации, прибыли организации, общей стоимости потребленных ресурсов.

Л. Н. Булгакова предлагает свою усовершенствованную методику, основанную на том, что на прирост продукции влияют все виды вложенных ресурсов и понесённых затрат одновременно, но каждый в различной степени [11]. Таким образом, в зависимости от той доли, которую составляет стоимость каждого вида затрат в их общей сумме, распределяются и экстенсивность (интенсивность) использования каждого отдельно взятого фактора, но при их одновременном использовании. Предложенная Л.Н. Булгаковой методика позволяет с высокой точностью провести факторный анализ и оценить влияние каждого вида ресурса и затрат на общий прирост продукции, при этом в общем влиянии каждого вида ресурса и затрат доля как интенсивности, так и экстенсивности определяется раздельно. Существенный недостаток такого подхода состоит, во-первых, в том, что автор не разграничивает ресурсы и затраты и считает, что на величину выручки в равной степени оказывают влияние и сумма вовлеченных в процесс производства затрат и степень использования наличных ресурсов. Во-вторых, здесь и в остальных моделях делается допущение, что объём производства равен объёму реализации, хотя в реальных условиях хозяйствования этого практически невозможно достичь.

Также все представленные модели ориентированы на определение характера показателя, но не ориентированы на трактовку характера экономического роста. То есть не выработаны рекомендации по определению диапазона интенсивного или экстенсивного экономического роста.

Таким образом, обобщив и доработав существующие подходы к оценке эффективности деятельности организации на основе показателей интенсификации использования факторов производства, была разработана следующая методика оценки интенсификации экономического роста по показателю ВДС.

На начальном этапе рассчитываются темпы прироста как каждого отдельно взятого ресурса, так и величины ВДС. Отдельное внимание следует уделить динамике показателя ВДС, так как именно по его приросту представляется возможным сделать вывод о наличии или отсутствии такого явления, как экономический рост организации.

Далее необходимо найти соотношение прироста количественных показателей величины ресурсов организации и темпов прироста ВДС в соответствии с методикой

Булгакова Ю.В. [12] (2,3), что позволит определить, на сколько процентов экономический рост был вызван интенсивным использованием факторов производства.

$$I = ((T_p^{np} - T_{ВДС}^{np}) / T_{ВДС}^{np}) \cdot 100 = (T_p^{np} / T_{ВДС}^{np}) \cdot 100 - 100, \quad (2)$$

$$\mathcal{E} = T_p^{np} / T_{ВДС}^{np} \cdot 100, \quad (3)$$

где I – показатель интенсивности экономического роста, %;

\mathcal{E} – показатель экстенсивности экономического роста, %;

T_p^{np} – темп прироста величины ресурсов, коэфф.;

$T_{ВДС}^{np}$ – темп прироста ВДС, коэфф.

Чем больше значение I , тем лучше используются факторы производства.

Нулевые и, тем более, отрицательные значения показателя в течение длительного времени являются симптомами неблагополучия.

Таким образом, предлагается установить следующие диапазоны для определения интенсивности экономического роста.

$I \geq 0,8$ – можно говорить об интенсивном экономическом росте;

$0,6 \leq I < 0,8$ – экономический рост носит преимущественно интенсивный характер;

$0,4 < I < 0,6$ – рост носит смешанный характер, и для установления его типа необходимо провести исследования за ряд лет (последние 3 – 4 года);

$0,2 < I \leq 0,4$ – экономический рост носит преимущественно экстенсивный характер;

$I \leq 0,2$ – можно говорить об экстенсивном экономическом росте.

Обобщив вышесказанное, можно обозначить следующие необходимые и достаточные условия интенсификации финансово-хозяйственной деятельности организации:

$$60 \leq I, \quad (4)$$

$$\mathcal{E} + I = 100. \quad (5)$$

Интерпретация формул (4, 5) следующая: экономический рост носит преимущественно интенсивный характер, если доля влияния на 100 % прироста результата занимает более 60 % интенсивное использование ресурсов.

Как уже отмечалось, изменение количественного показателя носит преимущественно экстенсивный характер, поэтому принимаем величину влияния количественного фактора за экстенсивную составляющую, тогда рассчитанное влияние качественного показателя будет носить интенсивный характер.

Таким образом, в результате проведения расчетов по представленной методике будет определён характер влияния показателей производственной эффективности на величину показателя экономического роста.

Принимая во внимание тот факт, что перед нами стоит задача не только дать комплексную оценку интенсификации экономического роста, но и определить долю влияния каждого ресурса в формировании последнего, то, доработав формулу, предложенную Л.Н. Булгаковой [11], получили следующую зависимость:

$$\mathcal{E}_{ДС} = \frac{T_p^{np}}{T_{ВДС}^{np}} = \frac{T_{(ТР+ОС+ОбС)}^{np}}{T_{ВДС}^{np}} = \frac{T_{ТР}^{np}}{T_{ВДС}^{np}} \cdot D_{ТР} + \frac{T_{ОС}^{np}}{T_{ВДС}^{np}} \times D_{ОС} + \frac{T_{ОбС}^{np}}{T_{ВДС}^{np}} \cdot D_{ОбС} = \mathcal{E}'_{ТР} + \mathcal{E}'_{ОС} + \mathcal{E}'_{ОбС}, \quad (6)$$

где $\mathcal{E}_{ДС}$ – экстенсивность экономического роста на основе показателя добавленной стоимости, коэфф.;

T_p^{np} – темп прироста ресурсов, располагаемых организацией, коэфф.;

$T_{ДС}^{np}$ – темп прироста добавленной стоимости, коэфф.;

T_{TR}^{np} – темп прироста величины рабочей силы, выраженной в стоимостном измерителе, коэфф.;

T_{OC}^{np} – темп прироста величины основного капитала, коэфф.;

$T_{Обс}^{np}$ – темп прироста оборотного капитала, коэфф.;

D_{TR} – доля величины рабочей силы, выраженной в стоимостном измерителе, в общей стоимости ресурсов организации в отчётном периоде, коэфф.;

$D_{Обс}$ – доля оборотных активов в общей стоимости ресурсов организации в отчётном периоде, коэфф.;

D_{OC} – доля основных средств общей стоимости ресурсов организации в отчётном периоде, коэфф.;

\mathcal{E}_{TR} – показатель экстенсивности использования величины рабочей силы, выраженной в стоимостном измерителе*;

$\mathcal{E}_{Обс}$ – показатель экстенсивности использования оборотных активов;

\mathcal{E}_{OC} – показатель экстенсивности основных средств.

Примечание.

* Оценка в стоимостном измерителе величины рабочей силы определяется как произведение затрат нанимателей на рабочую силу за месяц в расчёте на одного работника, количество месяцев в году и на среднегодовой численности работников конкретного предприятия [8].

Величина интенсификации экономического роста организации определяется:

$$I_{дс} = 1 - \mathcal{E}_{дс}. \quad (7)$$

Влияние каждого отдельно взятого фактора на показатель интенсификации рассчитывается по формуле:

$$I_i = \left(1 - \frac{T_{Pi}^{np}}{T_{дс}^{np}}\right) \cdot D_{Pi}, \quad (8)$$

где I_i – показатель интенсивности использования i -того вида ресурсов, коэфф.;

T_{Pi}^{np} – темп прироста i -того вида ресурса, коэфф.;

D_{Pi} – доля i -того вида ресурса в общем объёме ресурсов отчётного периода, коэфф.

Апробация данной модели была осуществлена на примере организаций по первичной обработке льна Витебской области.

Следует отметить, что все исследуемые организации находятся в специфичных условиях хозяйствования. Главная особенность состоит в том, что осуществляемая субъектами хозяйствования деятельность полностью подконтрольна государству. Контроль касается всех стадий производства и реализации льноволокна. Так, на стадии заготовления льнотресты льнозаводы имеют право закупать сырьё только у закреплённых за ними льносеющих хозяйств и по ценам, установленным Министерством сельского хозяйства и продовольствия. С другой стороны, устанавливая цены на льнотресту, государство субсидирует организации в части закупки сырья. На стадии производства льнозаводы не имеют права самостоятельно устанавливать объёмы выпуска продукции, при этом объёмы выпуска оцениваются по ценам, установленным государством. Сбыт осуществляется в объёмах и ценах, предписанных вышестоящими органами управления. Как следствие, некоторые организации Витебской области по первичной переработке льна периодически несут убытки.

Для иллюстрации расчета величины интенсификации экономического роста авторами были выбраны две организации, типичные для отрасли, характеризующиеся использованием однотипного оборудования, схожими объёмами производства и реализации, количеством занятых и т. д. (таблица 3).

Таблица 3 – Финансовые результаты деятельности организаций по первичной обработке льна Витебской области*
В млн. руб.

Наименование организации	Прибыль (убыток) от реализации продукции		Валовая добавленная стоимость	
	Базисный год	Отчётный год	Базисный год	Отчётный год
Организация 1	-734	-763	380,01	888,66
Организация 2	-268	-552	614,99	766,33

* Ввиду того, что информация, касающаяся финансовых результатов деятельности организаций, является коммерческой тайной, не представляется возможным приводить как действительные названия субъектов хозяйствования, так и временной лаг исследования.

Таким образом, на основании информации, представленной в таблице 3, можно сделать следующий вывод. Так, если за анализируемый период исследуемые организации не получали прибыль, а сумма убытка имела тенденцию роста, то по показателю ВДС наблюдается противоположная картина. То есть можно утверждать, что оба объекта исследования вносят свой вклад в экономику региона: помимо обеспечения занятости и выпуска продукции стратегического назначения, организации в размере рассчитанной суммы ВДС вносят вклад в формирование валового регионального продукта Витебской области, как результат – и в формирование валового внутреннего продукта страны. Поскольку величина ВДС и в организации 1 и в организации 2 в отчётном периоде возросла по сравнению с базисным, очевидно, что на объектах исследования наблюдается экономический рост.

В таблицах 4, 5 представлены результаты комплексной оценки интенсификации экономического роста организаций по показателю ВДС.

Таблица 4 – Оценка интенсификации экономического роста организации 1 по показателю ВДС

Показатель	Базисный год	Отчётный год	Темп прироста, коэфф.	Экстенсивность экономического роста, %	Интенсивность экономического роста, %
Добавленная стоимость, млн. руб.	380,01	888,66	1,3385	x	x
Стоимость ресурсов, млн. руб.	9446,67	11407,22	0,2075	x	x
в том числе	4846,00	5744,00	0,1853	6,94	43,40
– основные средства					
– оборотные активы	3728,00	4531,00	0,2154	6,37	33,35
– затраты на рабочую силу	872,67	1132,22	0,2974	2,20	7,74
Удельный вес (коэфф.)					
– основных средств	0,5130	0,5035	x	x	x
– оборотных активов	0,3946	0,3972	x	x	x
– затрат на рабочую силу	0,0924	0,0993	x	x	x
Комплексная оценка, %	x	x	x	15,51	84,49

Интерпретируя полученные, данные можно сделать следующий вывод. Как уже отмечалось, характер экономического роста определяется путём соотношения темпа прироста стоимости ресурсов к темпу прироста добавленной стоимости. В нашем случае интенсификация экономического роста организации 1 составила 84,49 %, в то время как экстенсификация составила 15,51 %. То есть можно говорить об интенсивном экономическом росте.

Таблица 5 – Оценка интенсификации экономического роста организации 2 по показателю ВДС

Показатель	Базисный год	Отчётный год	Темп прироста, коэфф.	Экстенсивность экономического роста, %	Интенсивность экономического роста, %

Добавленная стоимость, млн. руб.	614,99	766,33	0,2401	x	x
Стоимость ресурсов, млн. руб.	8182,99	9806,83	0,1984	x	x
в том числе					
– основные средства	3676,87	4508,50	0,2216	42,43	3,54
– оборотные активы	3863,28	4391,00	0,1319	24,6	20,17
– затраты на рабочую силу	642,84	907,33	0,4054	15,62	-6,37
удельный вес (коэфф.)					
– основных средств	0,4493	0,4597	x	x	x
– оборотных активов	0,4721	0,4477	x	x	x
– затрат на рабочую силу	0,0786	0,0925	x	x	x
Комплексная оценка,%	x	x	x	82,66	17,34

Что касается результатов деятельности организации 2, то здесь наблюдается иная картина. В анализируемом периоде интенсификация экономического роста составила 17,34 %, в то время как экстенсификация составила 82,66 %. Данная картина сложилась ввиду того, что величина добавленной стоимости в организации 1 росла более быстрыми темпами по сравнению с организацией 2.

Установив характер роста и степень его интенсификации, авторами было определено, в какой степени каждый из факторов производства (основные средства, оборотные активы, рабочая сила) вносит вклад в эту величину.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. На величину экстенсивности экономического роста организации 2 в большей степени оказало влияние использование основных средств. Так, экстенсивность их использования составила 42,43 %, а интенсивность только 3,54 %, то есть за счёт прироста стоимости имущества организации рост составил 42,3 %, а за счёт увеличения загрузки оборудования только 3,54 %. Следует отметить, что использование трудовых ресурсов носило только экстенсивный характер и в 82,66 % экстенсификации экономического роста 15,62 % приходится на использование трудовых ресурсов. Экстенсивность и интенсивность использования оборотных активов находится примерно на одном уровне (20 %), что не позволяет с долей уверенности говорить о характере использования этого вида ресурса и его влияния на интенсификацию экономического роста. Диаметрально противоположная картина наблюдается относительно организации 1.

На интенсификацию экономического роста организации 1 в рассматриваемом периоде в большей степени оказало влияние использование основного капитала и оборотных активов. Так, под влиянием увеличения качественных показателей использования основных средств интенсификация роста составила 43,40 %, в то время как рациональное управление оборотными активами привело к интенсификации экономического роста в 33,35 %.

Практическая значимость представленных расчётов заключается в том, что, зная вклад каждого фактора производства в интенсификацию экономического роста, можно управлять последней, воздействуя на нужный фактор производства. Так, для организации 2 такими факторами будут основные средства и трудовые ресурсы. Поскольку использование трудовых ресурсов не вносит вклад в интенсификацию экономического роста, а, наоборот, оказывает отрицательное влияние, то в первую очередь, необходимо проводить ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности их использования: учесть сезонный характер процесса производства, оптимизировать численность в связи со снижением объемов производства и т. д. Для организации 1 явных проблем не было выявлено, соответственно, руководству необходимо придерживаться выбранной стратегии развития и принимать ряд мер стимулирующего характера, направленных на поддержание стабильного развития фирмы.

Таким образом, используя предложенную методику, у организаций появилась возможность определить наиболее «узкие места», выявить резервы интенсификации экономического роста, в конечном итоге, управлять последней.

Список использованных источников

1. Четвертаков, И. Г. Эксперты ждут роста / И. Г. Четвертаков // «Финансы» – 2007. – № 16 (57) С. 3–9.
2. Грибов, В. Д. Экономика предприятия / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва : Инфра-М, 2009. – 336 с.
3. Абрютин, Н. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / Н. С. Абрютин, А. В. Грачёв. – Москва : Дело и сервис, 2002. – 256 с.
4. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е издание, перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – 482 с.
5. Абалкин, Л. И. Проблемы интенсификации использования производственных ресурсов / Л. И. Абалкин. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 462 с.
6. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – Москва : Омега-Л, 2004. – 408 с.
7. Об утверждении методики по формированию счёта производства: постановление национального статистического комитета Республики Беларусь, 27 декабря 2010 г., № 282 // [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic03/text504.htm>. – Дата доступа: 15.10.2012.
8. Касаева, Т. В. Методологические аспекты оценки эффективности бизнеса : монография / Т. В. Касаева, Е. Ю. Дулебо, Я. И. Муратова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 139 с.
9. Космина, О. И. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе показателей интенсификации использования производственных ресурсов / О. И. Космина, Н. В. Лазарева // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2008. – № 7 – С.43-51.
10. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 5-е изд. – Минск : ООО «Новое знание», 2004. – 764 с.
11. Булгакова, Л. Н. Исследование и доработка существующей системы экономических показателей / Л. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6. – С. 56 – 78.
12. Булгаков, Ю. В. Бизнес-планирование темпов и пропорций развития / Ю. В. Булгаков // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 10. – С.44 – 48.

Статья поступила в редакцию 19.10.2012