

*Бамба Шек Идрис Суахиб
студент магистратуры,
кафедра экономики предприятия,
Уральский Государственный Экономический Университет,
Россия, г. Екатеринбург
e-mail: bcheick017@gmail.com*

*Научный руководитель: Ярошевич Наталья Юрьевна,
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры экономики предприятия,
Уральский Государственный Экономический Университет,
Россия, г. Екатеринбург*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОТРАСЛЕВОГО РОСТА

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению подходы по вопросам оценки экономического роста отраслей и отдельных фирм. В работе рассматриваются микроэкономический подходы к оценке отраслевого роста и краткое описание недостатки этого подхода к оценке экономического роста отрасли. В статье также проведен анализ основных фактор, «отраслевой рост» и изучение подходящих теории и моделей экономического роста к отраслевому росту.

Ключевые слова: Экономический рост, факторы роста, отраслевой рост, устойчивый рост, структура рынка, оценка экономического роста, оценка отраслевого роста, оценка экономического роста фирмы.

*Bamba Shek Idris Swahib
master student,
Department of Enterprise Economics,
Ural State Economic University,
Russia, Yekaterinburg*

*Scientific supervisor: Yaroshevich Natalya Yurievna,
candidate of economic sciences, associate professor
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,
Ural State Economic University,
Russia, Yekaterinburg*

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF SECTORAL GROWTH

Abstract: The article is devoted to the consideration of approaches to assessing the economic growth of industries and individual firms. The paper discusses microeconomic approaches to assessing industry growth and a brief

description of the shortcomings of this approach to assessing the economic growth of the industry. The article also analyzes the main factors, "industry growth" and examines the theory and models of economic growth that are suitable for industry growth.

Keywords: Economic growth, growth factors, industry growth, sustainable growth, market structure, economic growth assessment, industry growth assessment, firm economic growth assessment.

Введение

Согласно определению С. Кузнеса (неоклассическому), под экономическим ростом понимается «долговременное увеличение возможностей удовлетворять все возможные потребности населения в продуктах экономической деятельности» [1, с. 39; 3, с. 62; 19, с. 22]. С одной стороны, это определение может трактовать на макро уровне как – долгосрочное, устойчивое увеличение ВВП страны поскольку данный показатель характеризует уровень развития стран, а с другой стороны, т.е на отраслевом и микро уровне – Это процесс социально-экономической динамики его состояния в единстве количественных, качественных и воспроизводственных изменений объема и содержания создаваемого общественного продукта, согласующихся с нынешними и будущими ценностями потребителей, другими словами - это динамики развития показателей характеризующих деятельности отрасли или/и фирмы. Таким образом, вся суть оценки и измерения экономического роста на любой уровне заключается в анализе и оценке показателей (количественные) деятельности страны, отрасли, фирмы не забывая о том что на точность оценки и измерения роста оказывает давления правительства с помощью нормативных правовых актов – далее НПА (качественные). Поскольку отрасль — совокупность предприятий (возможно, на определенной географической территории), добывающих, производящих или поставляющих однородную (с близкими свойствами) или специфическую продукцию по однотипным технологиям, то оценка отраслевого роста производится путем анализа оценка динамики развития показателей характеризующих структуры рынка или оценка экономического роста каждого игрока в этой отраслей. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что направление по оценке отраслевого роста не

очень развитое в экономической теории. Таким образом целью исследования является выработкой альтернативного подхода к оценке и измерению понятия «отраслевого роста» на основе существующих подходов. Для достижения эту цель автор считает необходимым решать следующих задач:

- Анализ существующих подходов по оценке экономического роста на микро и на отраслевом уровне;
- Анализа параметров и показателей отраслевого роста;
- Анализ влияния НПА на экономический рост;

Микроэкономические подходы к оценке экономического роста

Экономический рост на микроуровне характеризуется ростом основных экономических показателей во времени. Несмотря на то что существуют различные определения экономического роста фирмы, в большинстве случаев экономический рост предприятия трактуется как расширение масштабов деятельности то есть, «постоянно увеличение объемов товаров, работ или услуг, произведенных за определённый период времени». Согласно Жан Тироль, под экономическим ростом понимается: «способность наращивать объемы продаж, или по-другому, оборот фирмы». Продолжением этого тезиса является «золотое правило» экономики предприятия [4, с. 110; 5, с. 23; 6; с. 19], отражающее взаимосвязь показателей экономического роста в динамике и выраженное неравенством [13, с. 415; 14, с. 9]:

$$1 < \text{Темп роста (СА)} < \text{Темп роста (ВР)} < \text{Темп роста (П)} \quad (1)$$

где СА - сумма совокупных активов;

ВР - выручка от реализации продукции;

П - прибыль.

Несмотря на то что «Золотое правило» критикуется рядом исследователей [7] за то, что не всегда удается достичь экономии на масштабах производства, он правило содержит очень важный момент - показатели для оценки экономического роста, должны быть упорядочены в динамике. Таким образом экономический рост и его оценки понимаются как - интегральная характеристика деятельности предприятия, которая должна оцениваться

теоретически обоснованной системой взаимосвязанных в динамике показателей». Далее, рассмотрим основные подходы к оценке экономического роста фирмы

1. Классический подход к оценке экономического роста

В классических моделях, экономический рост достигается в основном через максимизацию прибыли и выручка от продаж не смотря на то что ([9, с.142; 10, с.1141; 11, с. 137; 12, с. 13] лежит максимизация прибыли или выручки от продаж.) Оценить рост одновременно по максимизации двух параметров нельзя. Анализируя мысли Шараев Ю. В, Эрроу К. Дж., Мамаева Л.Н [8, с. 162], максимизация прибыли и выручки, как и максимизация других параметров, являются конкурирующими целями, поскольку они входят в сферу интересов различных заинтересованных групп (стейкхолдеров). Например, прибыль гораздо больше интересует акционеров предприятия, чем его менеджеров, тогда как в отношении выручки ситуация обратная - это, прежде всего, интерес менеджеров, а не акционеров. Оценка роста только одного из показателей, не будет являться оценкой роста фирмы для стейкхолдеров, в чьи интересы не входит данный показатель.

2. Модели достижимого роста фирмы

Модели достижимого роста являются продолжением классических моделей, согласно которым существуют функциональные «зависимости между мерой роста и различными характеристиками финансовой деятельности» [2, с. 11; 7, с. 92], следовательно: прибыль, объем инвестиций и дивидендов, Леверидж, объем продаж и т.д. Р. С. Хиггинса [14, с. 10] показывал, что достижения желаемого темпа роста зависит от применяемой финансовой политики. Через воздействия на финансовую политику, можно достичь необходимого темпа устойчивого роста. Согласно модели «устойчивого роста» Хиггинса, прирост объемов продаж продукции, не нарушающий финансового равновесия предприятия, зависит от рентабельности продаж, капитализации чистой прибыли, финансового левериджа и оборачиваемости активов. По данной модели, оптимальное значение прироста объема продаж на основе

которого лежит устойчивый рост достигается путем обеспечения этим показателями определенных значений а не наоборот. То есть модель Хиггинса позволяет оценить не только темпы роста предприятия но и финансовую деятельность предприятия. Однако, этот подход к оценке игнорирует факт того что внешняя среда вместе с фирмой меняется очень быстро и часто. Поэтому Так Жан Тироль утверждает [15, с. 93; 16, с. 14], что на самом деле, «рост собственного капитала и рост объемов продаж не сбалансированы по времени, рост возможен за счет увеличения эффективности работы (большей прибыли) и более высокому коэффициенту задолженности. При этом чтобы обеспечить повышающийся рост в дальнейшем, необходимо наращивать задолженность». Высокий уровень роста, достижимый в один промежуток времени, не означает, что данный уровень будет держаться и в дальнейшем поскольку среда в которой фирма осуществляет свою деятельность изменяется часто. Следовательно, модель экономического роста фирмы требует согласования темпов роста различных показателей. Изменяя основные переменные, можно обеспечить необходимый баланс между темпами прироста продаж, активов и собственного капитала в рамках сохранения финансовой устойчивости компании. Это значит, что, необходимо установить условный баланс между темпами прироста показателей. Общим ограничением моделей достижимого роста является то, что все они основаны на прогнозе значений показателей. Таким образом, любые отклонения от прогноза приводят к некорректной работе модели, то есть реальный темп роста продаж будут не совпадать с планируемым.

3. Современная концепция оценки экономического роста фирмы

Современные концепции управления финансами в качестве основной показатели роста фирмы рассматривают не объемы продаж, прибыли или активов, а экономическую добавленную стоимость [17, с. 550]

Под экономической добавленной стоимостью (EVA) понимается экономическая прибыль, созданная на первоначальную инвестицию, которая

показывает добавочную норму прибыли сверх общей стоимости капитала компании. Рассчитывается по следующей формуле (По данным бухгалтерского учета):

EVA: Чистая прибыль – гОС*ОС

Где Чистая прибыль берется из отчета о прибылях и убытках (стр. 190)

ОС – Собственный капитал берется из баланса (стр. 490)

гОС – Стоимость собственного капитала, на практике это показатель определяется с помощью формула $гОС = Гwс * \beta$

где Гwс – средняя ставка мало и безрисковых вложений

β – Дополнительная плата за риск при вложении капитала в конкретное предприятие.

Тем не менее, необходимо отмечать что микроэкономический подход к оценке отраслевого роста, т.е. оценка экономического роста отрасли путем оценки экономического роста каждого игрока классическими и современными подходами не является оптимальным решением при оценке отраслевого роста поскольку это подход не учитывает отраслевую специфику и игнорирует целую структуру рынка. Однако, неоклассическая школа дает общего направления для оценки экономического роста. Таким образом понимается что для того чтобы оценить экономического роста любого объекта, необходимо оценить динамику показателей деятельности этого объекта. Если на макроуровне, оценим ВВП и на микроуровне оценим выручку и прибыль в основном то на отраслевом уровне речь идет о оценке показателей структуры рынка и влияние государства на направление развития этой отраслей.

Авторский подход к оценке отраслевого роста

Объединив подходы чикагской и гарвардской школ, отраслевой рост – Это процесс социально-экономической динамики объема и содержания создаваемого общественного продукта при наличии определенных факторов и условий, обеспечивающих количественные элементы в экономической системе [10, с. 1142]. Вместе с этим гарвардская пирамида точно определяет элементы отрасли.

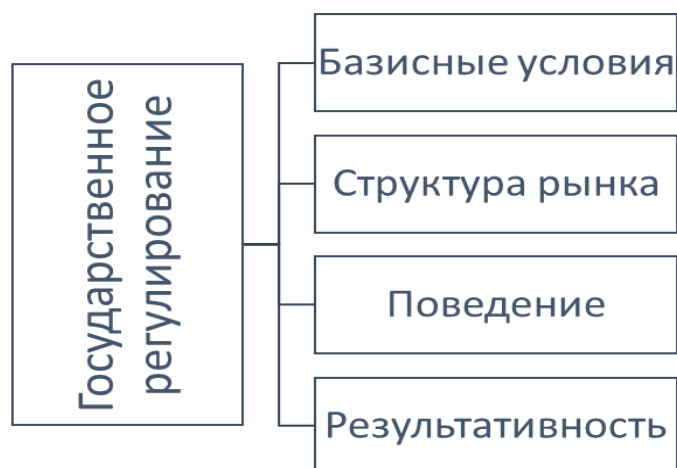


Рисунок 1 – Гарвардская парадигма [7, с. 63]

Следовательно, оценке отраслевого роста проводится путем оценке динамики показателей каждого элемента [2, с. 28; 17, с. 550]. Таким образом показателями для оценки экономического роста любой отрасли являются:

1. Показатель роста

- Рост добавленной стоимости свидетельствует об успехе экономики в создании доходов и, следовательно, о ее способности повысить материальное благосостояние.

- Рост числа занятых или отработанных часов свидетельствует не только об успехе в мобилизации производственных ресурсов, но и о способности предлагать людям работу и участие. Поскольку трудоемкость также является фактором затрат в производстве, его рост не является безусловным [18, с. 331]. Если это должно быть устойчивым, рост добавленной стоимости и производительности должны идти в ногу со временем.

2. Структура рынка

- Наличие ограничения (норм вход, выход, оборот фирмы);
- Состояние и тенденция развития рынка (Монополь, Олигополь, и тд.);
- Дистрибуция и фирмы согласно размеру;
- Концентрация промышленности;
- Уровень специализации;
- Уровень концентрации.

3. Производительность

- Производительность труда - это отношение объема производства (валовой выпуск или добавленная стоимость) к затратам труда (занятость или отработанные часы). Объединяя изменения во входах и выходах в единую меру, она отражает конкурентоспособность более точно, чем вышеупомянутый рост производства и занятости.

- Многофакторная производительность (МФП) дополнительно устраняет отдачу от всех других ресурсов, т.е. Капитала (и промежуточных звеньев в случае спецификации валового выпуска), и, следовательно, является наиболее всеобъемлющей мерой эффективности операций. Многофакторная производительность рассчитывается как остаточный коэффициент, т.е. Выигрыш в выходе, который не может быть назначен какому-либо измеримому входу.

- Количество производимых продукции (работа, услуг) и относительная доля каждого играющего

4. Рентабельность (Среднее статистическое значение показателей рентабельностей всех фирмы в отраслей или отборка их этой генеральной совокупности)

- Маржа чистой прибыли - это отношение выручки после налогообложения за вычетом чрезвычайных статей (и связанных налогов) к продажам. Указывая на эффективный перевод продаж в прибыль, маржа чистой прибыли показывает, сколько прибыли получено за каждый доллар полученного дохода.

- Показывая эффективное использование активов для получения прибыли, рентабельность активов (ROA) рассчитывается как отношение прибыли после налогообложения за вычетом чрезвычайных статей к активам. Показатель ROA дает представление о том, насколько эффективно компания конвертирует свои имеющиеся

- Инвестировать средства в чистую прибыль, как за счет долгового, так и за счет долевого финансирования.

5. Международная торговля

- Показатель выявленных сравнительных преимуществ (RCA) измеряет специализацию в области торговли. В этой статье рассматривается как отношение импорт к экспорту. Положительные значения RCA указывают на сравнительные преимущества, а отрицательные значения представляют сравнительные недостатки конкретной отрасли.

- Доля рынка экспорта отражает способность реагировать на внешний спрос или открывать новые рынки в прямом сравнении с международными конкурентами

6. Прямые инвестиции (ПИ) в том числе иностранные (ПИИ) [6, с. 46]

- Инвестиционная политика
- Уровень доходности инвестируемые средства в этой отрасли [6, с. 62]
- Соотношение объема прямых иностранных инвестиций и добавленной стоимости указывает на вклад ПИИ в формирование капитала, стимулирование создания добавленной стоимости и занятости, а также на приобретение новых технологий и методов управления на принимающем рынке [4, с. 125; 5, с. 22]

Аналогичным образом, отношение вывозимых запасов ПИИ к добавленной стоимости отражает соответствующий отток капитала [3, с. 163; 6, с. 39]

7. Оценка Валового отраслевого продукта (ВОП)

- Оценка динамики изменения отношения ВВП к ВОП

8. Государственное регулирование.

- Наличие нормативных правовых актов регулирующих деятельность в отрасли

- Существование специального государственного органа по надзору и контролю

Список литературы:

1. Акаева С.А, Соколов В.Н. Об отраслевых и технологических структурных сдвигах, необходимых для модернизации российской экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. №3. С. 38-48.

2. Анохина М.Е, Формирование теоретической концепции экономического роста отраслевых комплексов (на примере АПК) // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2014. № 3. С. 9-33.
3. Котова Г.А, Бойцова Е.Ю, Рой Л.В. Экономика отраслевых рынков: учебное пособие. М.: М-во образования и науки Рос. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2011. 226 с.
4. Милейковский А.Р., Никитин С.М. Экономический рост в условиях монополистического капитализма: проблемы и противоречия. М., 1975. 312 с.
5. Орлова Т.С., Конюховский Е.П. Экономический рост: обзор классических теорий // Известия Ургэу. 2011. № 3. С. 25-31.
6. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М, 2006. 254 с.
7. Котова Г.А, Бойцова Е.Ю, Рой Л.В. Экономика отраслевых рынков: учебное пособие. М.: М-во образования и науки Рос. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2011. 226 с.
8. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing // The Review of Economic Studies, 1962. Pp. 155-173.
9. Arthur Lewis Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // London: The Manchester School, 1954. Pp. 139-191.
10. De Long J.B. Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment // The American Economic Review (англ.)русск.1988. Pp. 1138-1154.
11. Domar E.D. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment // Econometrica. 1946. Pp. 137-147.
12. Gabriel Colletis. L'urgence industrielle!. Paris.: Le Bord de l'eau, 2012. Pp. 11-19.
13. Gregory Mankiw, David Romer, David Weil. A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1992. Pp. 407-437.
14. Higgins R.C. How much growth can a firm afford? // Financial Management. 1977. № 6(3). Pp. 7-16.
15. Jean Tyrole. The Theory of Industrial Organization, MIT Press, 1988. 298 p.

16. Meade J.A. Neo-classical Theory of Economic Growth. L.: Allen & Unwin, 1961. Pp. 11-18.
17. Ramsey F.P. A mathematical theory of saving // The Economic Journal, 1928. Pp. 543-559.
18. Romer P.M. Human Capital and Growth: Theory and Evidence // NBER Working paper. 1989. Pp. 324-342.
19. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy // Virginia: Impact Books, 2014. 431 p.