

ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто способи оцінки та прогнозування темпів розвитку промислових підприємств; запропоновано систему показників, що характеризують зростання і розвиток організації, визначено їх принципи відмінності; обґрунтовано вибір моделі переходу підприємства до стійких позитивних зрушень.

The methods of estimation and prognostication of rates of development of industrial enterprises are considered; the system of indexes which characterize growth and development of organization is offered, certainly them of principle differences; grounded choice of model of transition of enterprise to the proof positive changes.

Ключові слова: оцінка ефективності державного регулювання, економічне зростання, промислове підприємство, темпи зростання.

ВСТУП

У умовах проведення в Україні державно-правової реформи особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності державного механізму та окремих його елементів, зокрема оцінки та виявлення результатів заходів з відновлення економічного зростання в країні.

Дослідження ефективності державного механізму через визначення ступеня досягнення економічного зростання окремого підприємства (галузі) дозволяють оцінити, наскільки правильно вибрано напрями регулювання і який результат вони приносять.

Помітний науковий вклад до цієї галузі знань зробили О. Амоша, О. Алімов, Г. Атаманчук, С. Біла, В. Бодров, А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Гончаров, Б. Губський, С. Дзюбик, Б. Кваснюк, М. Корецький, І. Лукінов, О. Мордвінов, Ю. Ніколенко, В. Новицький, В. Семиноженко, А. Філіпенко, А. Фукс, А. Чухно, М. Чумаченко, Еверт Ведунг, Керол Г. Вайс та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідити механізм оцінки ефективності впливу державних заходів на процеси відновлення економічного зростання промислових підприємств на основі системи суб'єктно-об'єктних відносин держави та підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

У вітчизняній науковій літературі останніми роками з'являються праці, в яких розглядаються поняття "ефективність державного управління", пропонуються методичні підходи до визначення категорії, змісту ефективності державного управління та підходи до її оцінки [1; 2; 3]. Досліджуючи ж проблеми державного регулювання економіки, говорити про наявність чіткої системи показників оцінки ефективності саме цього процесу поки що не доводиться. Більшість вітчизняних науковців вважають, що конкретні показники ефективності державного регулювання визначаються залежно від об'єкта державного регулювання, та у сукупності повинні відображатись всі складові суб'єктно-об'єктних відносин, адже кожен суб'єкт державного регулювання має свої специфічні об'єкти регулювання. І якщо об'єктом регулювання галузевих міністерств та комітетів виступають економічні процеси в тій чи іншій галузі, структурна перебудова виробництва, фінансово-господарська діяльність державних корпорацій тощо, то об'єктом регулювання регіональних органів управління є рівень добробуту населення цього регіону, розвиток соціальної інфраструктури, природоохоронна, інвестиційна діяльність та ряд інших показ-

ників, що відображають стан соціально-економічний розвитку регіону. Тому цілком обґрунтованим є твердження, що система показників оцінки ефективності державного регулювання повинна будуватися відповідно до досягнень окремого підприємства галузі, які в своїй сукупності і визначають прямі результати діяльності органів державного управління та ефективність виконання останніми своїх функцій [4].

Аналізуючи останні зарубіжні наукові публікації та практичні напрацювання в сфері управління, зокрема в сфері корпоративного управління, приходимо до висновку, що центральною ланкою цих процесів є "цільове управління" або "управління за цілями", адже саме воно дозволяє направити діяльність організації на досягнення глобальних стратегічних цілей і керувати розвитком будь-якої організаційної структури, розвитком регіонів і країни.

Стратегічні цілі визначають напрям розвитку та, як правило, декомпонуються зверху донизу — від загальнонаціональних пріоритетів чи загальнокорпоративних орієнтирів до конкретних законів чи нормативів, заходів та дій. У свою чергу, в цільових показниках відображаються фактичні результати заходів і дій, що вживаються для досягнення поставлених стратегічних цілей, вони, як правило, агрегуються знизу доверху.

Тому постійна оцінка та прогнозування суб'єктних досягнень представників промисловості має бути невід'ємною складовою механізму формування політики відновлення економічного зростання країни.

За результатами узагальнення прогнозно-аналітичних досліджень та галузевих досягнень, керівництво держави має отримувати рекомендації щодо перегляду і уточнення державних пріоритетів та формування індикативних планів економічного розвитку України.

Розрізняють три основні способи оцінки, прогнозування зростання і розвитку будь-якої організації: історичний, аналітичний, фундаментальний [5].

Історичний спосіб припускає вивчення темпів зростання на основі даних минулих періодів. І хоча минуле зростання не завжди є показником майбутнього зростання, воно дає інформацію, яка може бути корисною при оцінці майбутнього.

Оцінювання перспектив економічного розвитку може також бути виконано аналітиками, які порівнюють об'єкт з еталонною системою, визначають його місце серед йому подібних або задають коректні установки по відношенню до виробничої і фінансової динаміки підприємства. Хоча багато підприємств є об'єктом оцінок для багатьох аналітиків, якість оцінок зростання і розвитку, як правило, є невисокою, особливо в довгостроковому періоді.

Як критерії економічного зростання і розвитку промислового підприємства можуть бути і фундаментальні показники. Критерієм результату роз-

вितку підприємства може виступати обсяг інвестування в нові активи і якість інвестиції. Інвестиції при цьому включають не тільки вкладення в сировину і матеріали, устаткування, але і фінансування створення каналів розподілу продукції та розширення можливостей маркетингу. Досліджуючи такі дані, в певному значенні можна оцінити фундаментальні темпи розвитку підприємства.

Розглянемо основні способи прогнозування і оцінки темпів зростання промислового підприємства детальніше. При використанні історичних даних про функціонування підприємства з метою оцінки темпів зростання можуть виникати деякі проблеми вимірювання темпів зростання.

Залежно від того, які середні використовуються в розрахунках: арифметичні або геометричні, середні темпи зростання можуть суттєво відрізнятися. Середньоарифметичне середнє, як відомо, — це просте середнє темпів зростання за ряд попередніх періодів, тоді як середнє геометричне враховує складний відсоток.

І середні арифметичні, і середні геометричні мають свої певні недоліки. Так, при розрахунках середньоарифметичного рівним значуються процентні зміни заданих показників за кожен період й ігноруються ефекти складних відсотків на зміну відповідних показників. У середньому геометричному враховуються складні відсотки, але головна увага приділяється першому і останньому спостереженням показника — ігноруються зміни інформація в проміжних спостереженнях і будь-які тенденції змін в темпах зростання протягом періоду.

Частково ці проблеми можливо подолати за допомогою використання регресії даного показника на основі звичайного методу найменших квадратів (ordinary least squares, OLS) по відношенню до часу. Регресія за методом найменших квадратів оцінює коефіцієнти регресії шляхом мінімізації квадратів різниці між передбаченими і фактичними величинами.

Лінійна версія цієї моделі може бути представлена наступним образом:

$$EPS_t = a + bt \quad (1),$$

де EPS_t — прибуток на одну акцію за період t ;

t — часовий період t .

Коефіцієнт нахилу при тимчасовій змінній є мірою зміни показника, наприклад, прибутку за визначений період. Дана модель також певною мірою є проблематичною, оскільки вона визначає зростання, наприклад, у вартісних одиницях прибутку на акцію і не може використовуватися для прогнозування майбутнього зростання з урахуванням складних відсотків.

Логарифмічно-лінійна версія цієї моделі перетворює коефіцієнт у процентну зміну:

$$\ln(EPS_t) = a + bt \quad (2),$$

де $\ln(EPS_t)$ — натуральний логарифм прибутку на одну акцію за період t ;

t — часовий період t .

Коефіцієнт "b" при тимчасовій змінній стає мірою процентної зміни

прибутку за одиницю часу.

Історична інформація може бути також використана в моделях тимчасових рядів, які є спробою одержати більш точну оцінку при використанні складніших статистичних методів. Зокрема, до них можна віднести моделі, розроблені Фостером, Гріффіном і Уоттсом, Брауном і Розеффом [4].

Оскільки моделі тимчасових рядів вимагають великої кількості даних, то більшість з них будується на основі квартальних показників, наприклад обсягу виробництва продукції або прибутку. У більшості ж оцінок головна увага приділяється прогнозуванню річних показників, а не квартальних. Моделі тимчасових рядів, як правило, можуть бути введени, якщо є, принаймні, 30 спостережень, а із зростанням числа спостережень помилка оцінки зменшується.

Якщо врахувати, що прогнозування темпів зростання організації в процесі оцінки повинне виконуватися для декількох років, а не кварталів, то моделі тимчасових рядів, зазвичай мають обмежену цінність. Крім того, дослідження, що проводяться цілим рядом вчених, показали, що прогнози аналітиків перевершують навіть кращі моделі тимчасових рядів. У зв'язку з цим витрати використання цих моделей будуть вищі за їх переваги.

Історичні темпи зростання достатньо корисні для прогнозування майбутнього зростання, але з ними пов'язані значні погрішності. Американський економіст Літл [7] в своєму дослідженні зв'язку між минулими і майбутніми темпами зростання запропонував термін "безладний ріст" (higglely pigglely growth), оскільки він практично не знайшов підтверджень на користь того, що швидко зростає в одному періоді фірми продовжували швидко зростати і в наступному періоді.

Як свідчить господарська практика, зростання виручки є більш постійним і передбаченим в порівнянні із зростанням прибутку. Це пояснюється тим, що рішення, які приймаються підприємством в сфері формування звітності, значно менше впливають на виручку, чніж на прибуток. Зокрема, до таких питань можна віднести порядок списання вартості матеріалів на витрати по виробництву продукції (методи ФІФО, ЛІФО, середньозваженої собівартості), різні способи нарахування амортизаційних відрахувань (лінійний, нелінійний та інші) і т.д. Це дозволяє зробити висновок, що при рішенні задач прогнозування історичне зростання виручки є найбільш об'єктивним критерієм, ніж зростання прибутку.

Важливим чинником, що визначає можливість зростання підприємства, є її розмір. Як правило, крупним підприємствам важче забезпечити зростання, ніж невеликим. Навіть якщо фундаментальні показники крупних підприємства можуть і не змінюватися, то достатньо складно утримувати на колишньому рівні історичні темпи зростання, коли масштаби діяльності, наприклад, подвоїлись або потроїлись у розмірах.

Використання історичних темпів зростання в прогнозуванні зростання підприємства є достатньо проблематичним, оскільки можлива наявність негативних фінансових результатів діяльності, мінливих темпів зростання, а також швидких змін, через які проходять швидко зростає фірми. Такі факти призводять до великих погрішностей в оцінках. Проте інформацію, що міститься в даних про історичне зростання, можна ефективно використати, враховуючи наступні обставини:

— більш обгрунтованим є використання показника зростання виручки, а не прибутку, оскільки зростання виручки менш схильне до зміни;

— історичні темпи зростання можуть бути використані, як правило, тільки для прогнозів на найближче майбутнє (наступний рік або два);

— найбільш об'єктивними є дані за останній рік діяльності, в порівнянні з середніми темпами зростання за декілька попередніх років;

— для оцінки динаміки конкретного підприємства і визначення його місця на відповідному ринку необхідно провести аналіз даного ринку, а також підприємств відповідної галузі.

Використання аналітичних оцінок забезпечить більш обгрунтовані прогнози, якщо обгрунтування висновків враховує інші види інформації, що дозволяє розширити уявлення про аналізоване підприємство [6]. Зокрема, це може бути інформація про підприємство, яке стало широко відоме після публікації останнього звіту про прибуток, або макроекономічна інформація, здатна вплинути на майбутнє зростання, також можливі варіанти використання приватної (приватної, неофіційної) інформації про підприємство. Але такі переваги аналітичних оцінок розповсюджуються, як правило, на незначні за тривалістю періоди. Якщо ж термін прогнозу збільшується до трьох або п'яти років, то об'єктивність і історичних, і аналітичних прогнозів практично зрівнюється.

Що стосується фундаментального способу оцінки і прогнозування темпів зростання і розвитку підприємства, то він розглядає зростання, як функцію обсягу реінвестування в майбутнє зростання і якості цих реінвестицій.

Найбільш просте співвідношення, що характеризує зростання, ґрунтується на коефіцієнті нерозподіленого прибутку і прибутковості власного капіталу. Підприємства з найбільшим коефіцієнтом нерозподіленого прибутку, які одержують вищий дохід на відповідний капітал, мають, як правило, вищі темпи зростання прибутку на акцію, які визначаються таким чином: $gt = \text{НП}_{t-1} / \text{ЧП}_{t-1} * R_{bk} = b * R_{ck}$ (3), де gt — темп зростання чистого прибутку;

НП_{t-1} — нерозподілений прибуток в період $t-1$;

R_{bk} — рентабельність (прибутковість) власного капіталу;

b — коефіцієнт нерозподіленого прибутку.

У цьому випадку передбачається, що прибутковість власного капіталу не змінюється, тобто $R_{bk, t-1} = R_{bk, t} = R_{bk}$.

Крім того, даний варіант не припускає додаткового залучення власного капіталу на основі випуску нових акцій, тому темпи зростання чистого прибутку і темпи зростання прибутку на акцію в даному випадку будуть однакові.

Якщо припустити, що джерелом власного капіталу є не тільки нерозподілений прибуток, то тоді зростання чистого прибутку може відрізнитися від зростання прибутку на акцію. Наприклад, випускаючи нові акції для фінансування нових проектів, організація може істотно збільшити чистий прибуток, але прибуток на акцію в цьому випадку залишиться невисоким. Для розрахунку темпу зростання чистого прибутку в цьому випадку може використовуватися коефіцієнт реінвестування.

На відміну від коефіцієнта нерозподіленого прибутку, коефіцієнт реінвестування повинен значно перевищувати 100%, оскільки організація може залучати новий власний капітал. Формалізовано зростання чистого прибутку в цьому випадку можна представити таким чином:

$$g = kr * Rvk \quad (4)$$

де kr — коефіцієнт реінвестування власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу, у свою чергу, залежить від ефективності використання не тільки власних, але і позикових засобів, що визначається на основі ефекту фінансового важеля. Зростання рентабельності власного капіталу забезпечується в тому випадку, якщо рівень рентабельності від використання позикових засобів перевищує процентні платежі за користування озиковими засобами. З урахуванням дії фінансового важеля рентабельність (прибутковість) власного капіталу може бути представлена таким чином:

$$Rvk = \frac{ЧРА}{ВК} + \frac{ПК}{ВК} [ЧРА - ППС(1 - Cn)] \quad (5)$$

де $ЧРА$ — чиста рентабельність активів (розрахована на основі прибутку за вирахуванням податку на прибуток, але включаючи відсотки за користування позиковими засобами);

$ПК$ — позиковий капітал;

$ВК$ — власний капітал;

$ППС$ — процентна ставка по позикових засобах;

Cn — ставка податку на прибуток.

Виходячи з наведеного, зростання чистого прибутку може бути розраховано таким чином:

$$g = b \left[ЧРА + \frac{ПК}{ВК} [ЧРА - ППС(1 - Cn)] \right] \quad (6)$$

Перевага цієї формули полягає в тому, що вона враховує зміну фінансового важеля і його вплив на зростання підприємства.

На основі використання сукупного капіталу очікуване зростання прибутку від реалізації продукції можна представити таким чином:

$$g_0 = k_0 * R_0 \quad (7)$$

де g_0 — темп зростання прибутку від реалізації продукції (операційного прибутку);

k_0 — коефіцієнт реінвестування (загальний);

R_0 — рентабельність (прибутковість) сукупного капіталу.

Оскільки темпи зростання знаходяться в прямій залежності від розміру реінвестованих засобів і їх прибутковості, то підприємства, які інвестують значну частину свого доходу і забезпечують високу прибутковість інвестицій, спроможні "дозволити" собі зростати високими темпами. Але оскільки в міру зростання стає все важче підтримувати високі темпи, то врешті-решт вони стають такими ж, як темпи зростання економіки, в якій функціонує дана організація, або навіть нижче за них. Темпи, які свідчать про стабільне зростання, можна підтримувати до нескінченності.

Розрізняють три моделі переходу підприємства від високих темпів зростання до стабільних [5]. У першому випадку організація протягом визначеного періоду часу підтримує високі темпи зростання, а потім в короткий термін стає стабільно зростаючою. Така модель називається двофазною і здебільшого підходить для підприємств з помірними темпами зростання, оскільки період переходу знаходиться в межах одного року і даний перехід не повинен бути дуже різким.

У другій моделі підприємство після високих темпів зростання визначений час знаходиться в так званому перехідному періоді, протягом якого її характеристики поступово змінюються у бік показників стабільного зростання. Разом з темпами зростання в даному випадку, тобто в умовах трифазної моделі, знижуються також параметри ризику, доходу на капітал і коефіцієнтів реінвестування.

У третій моделі характеристики підприємства змінюються щорічно від початкового до періоду стабільного зростання. Цю модель розглядають як n -фазну, і зазвичай вона характерна для новостворених підприємств з від'ємними фінансовими результатами.

Вибір конкретної моделі переходу до стабільних темпів зростання залежить від конкретної ситуації, що склалась на підприємстві.

Як вже наголошувалося, показник виручки від реалізації менш схильний до впливу різних чинників, ніж прибуток підприємства, у зв'язку з чим він також широко використовується для відзеркалення тенденцій економічного зростання. Високе зростання виручки — бажана мета для багатьох промислових підприємств, для досягнення якої вони інвестують засоби, одержані з різних джерел.

Для характеристики взаємозв'язку зростання виручки з потребами в реінвестуванні можливий варіант використання показника відношення виручки від реалізації продукції до капіталу підприємства. Цей показник дозволяє оцінити, який обсяг додаткових інвестицій підприємство повинно здійснити, щоб досягти планованого зростання виручки. Для оцінки потреби в реінвестуванні в цьому випадку необхідне плановане зростання виручки розділити на коефіцієнт "виручка/капітал" (ВК).

Таким чином, прогнозування темпів зростання підприємства може здійснюватися на основі різних показників або їх застосуванні в комплексі,

але при виборі цих показників повинна віддаватися перевага найбільш стійким з них і таким, які розкривають якість економічного зростання.

Для прибуткових організацій, на наш погляд, найбільш прийнятними є дохід на капітал і коефіцієнти реінвестування; для неприбуткових — зростання виручки і коефіцієнта "виручка/капітал".

ВИСНОВКИ

Економічне зростання як узагальнена характеристика динаміки розвитку економіки за певний період, причому не тільки в макроекономічному розрізі, але і на рівні окремих галузей народного господарства та підприємств, характеризується перелетінням і взаємообумовленістю економічних процесів, які неминуче приводять до їх супідрядності. Коректування величин, що формують новий якісний рівень пропорційності, визначають єдність економіки країни.

Таким чином, держава, діагностуючи темпи зростання та розвитку окремого підприємства галузі, забезпечує прямі та зворотні зв'язки впливу на економічне зростання промисловості та економіки країни в цілому.

Але, як відомо, зростання визначається множиною як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, врахувати вплив яких буває досить складно. Тому при оцінці темпів зростання і розвитку необхідно виходити з того, що будь-які якісні чинники повинні відображатися в одному або декількох кількісних показниках, які і визначають зростання та розвиток підприємства.

Література:

1. Артım І. Факторно-критеріальний підхід до оцінки ефективності державного управління // Ефективність державного управління: зб.наук.пр./ За заг.ред. А.О.Чемериса. — Львів: ЛІДУ УАДУ. — 2003. — Вип. 3. — С. 68—75.
2. Гавриш Р. Нова парадигма державного управління як фактор випереджаючого розвитку для України // Вісник "Школи політичної аналітики" Національного університету "Києво-Могилянська Академія" — №3 "Революція управління" і (не)ефективність державного управління в Україні"; <http://www.spa.ukma.kiev.ua/visnyk/index.php?op=view&t=31>.
3. Ефективність державного управління: Монографія/ За ред. І.В. Розпуганка. — кол.авт.: Ю.М. Бажан, О.І. Кілієвич, О.В. Метес. — К.: КІС, 2002. — 420 с.
4. Косолапов Н. Международные отношения и мировое развитие // МЭ и МО. — 2000. — №2. — С.104—112.
5. Кириллов В. Основи державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні // Держава та регіони. — 2003. — № 1. — С. 58—63.
6. Юринєць Р. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб. — Львів, 2006. — 80 с.
7. Little J.M.D. Higgledy piggedly growth. — Oxford: Jnstitute of Statisties, 1960.

Стаття надійшла до редакції 31.08.2009 р.