

У спробах пристосуватися до глобальної конкуренції, що загострюється, і подолати різноманітні фінансово-економічні диспропорції багато країн стали безоглядно застосовувати неоліберальні рецепти, на догоду великому бізнесу й найбільш багатим верствам населення знижуючи податки й спрощуючи трудове законодавство, серйозно скорочуючи державні соціальні витрати. Система соціального забезпечення, протягом десятиліть, що служила фінансово-економічним фундаментом існування середнього класу, стала розглядатися як перешкода на шляху до госодарського процвітання.

Таким чином, на початку XXI ст. перед політиками Європи й США постав серйозний вибір: чи слід і далі підтримувати середній клас, пристосовуючи глобальний капіталізм до стандартів соціальної справедливості, що склалися в західних суспільствах після Другої світової війни в ході історичного змагання із соціалізмом, або ж остаточно відмовитися від соціальних досягнень другої половини минулого сторіччя в ім'я економічного росту, індивідуалізму, абсолютизованого лібералізму?

Що стосується України, то ситуація представляється трохи інакшою. Інтенсивний економічний підйом на початку XXI ст., що обумовив помітне підвищення добробуту українських громадян, зробив як ніколи актуальним питання про створення середнього класу в нашій країні.

Формування масового класу людей, які власною працею забезпечують задоволення своїх матеріальних і нематеріальних потреб, буде неминуче наблизити класову структуру українського соціуму до того, яка раніше склалася на Заході й у цілому продемонструвала свою корисність і ефективність. Так, обстеження, проведене Центром Разумкова влітку 2008 року (напередодні впливу світової кризи на українську економіку) виявило, що серед 50,7% українців, які віднесли себе до представників середнього класу, 17,6% жителів України на сьогодні можна вважати представниками середнього класу за додатковими психологічними та майновими ознаками. Якщо ж вважати середній клас не лише економічною категорією, а й основним рушієм демократичних перетворень в країні, що передбачає його залучення до громадської діяльності, тоді до середнього класу в Україні можна зарахувати лише 2,6% громадян.

Існуюча в Україні економічна модель за своїми базовими властивостями, нажаль, не формує попит на будь-які інноваційні процеси. Продовження державної соціально-економічної політики на сприяння крупному капіталу призводять до поглиблення поляризації українського суспільства. Результуючим наслідком є практичне позбавлення певної частини середнього класу однієї з головних статусних ознак (готовності захищати демократичні цінності) і перспектив висхідної соціальної мобільності (через закритість еліти) та обмеження другого джерела його поновлення – малого та середнього підприємництва.

Щоб подолати суспільний нігілізм щодо становлення і зростання середнього класу в Україні держава має скерувати економічну політику на підтримку не бюрократичного, перерозподільного типу організаційного розвитку, а на виробничий, що оснований на інноваціях, тип економіки.

Література

1. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України/ За ред. Л.М. Черенько – К.: ТОВ «Видавництво» Консультант», 2006
2. Симонян Р.Х. Средний класс: социальный миф или реальность// Социологические исследования. – 2009. -№1.
3. Тихонова Н.Е., Горюнова С.В. Теоретико-методологические проблемы анализа среднего класса// SPERO/ - 2008 - №8.
4. Флорида Р. Креативный класс. М., 2007.

УДК 656.13

ХАРАКТЕРИСТИКИ КРИЗИ ТА ОЗНАКИ КРИЗОВОГО СТАНУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Хмелевський М.О., кандидат економічних наук
Іванишен К.В.*

Постановка проблеми. Для формування основних напрямків дослідження питань антикризового моніторингу підприємств автомобільного транспорту спочатку слід визначити поняття та сутність кризи автотранспортного підприємства, окреслити основні ознаки кризи, характерні лише

для суб'єктів господарювання у транспортній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси діяльності підприємств в умовах кризи розглянуто в працях таких авторів як О. В. Василенко, Л.О. Лігоненко, З. Є. Шершньова, А. Г. Грязнова, В. Г. Кошкін, Р. А. Попов, А. Д. Чернявський, Е. А. Татарніков та інші. Серед зарубіжних вчених криза, як елемент теорії економічних циклів та економічної кон'юнктури, досліджувалась Дж. М. Кейнсом, Й. Шумпетером, М. Фрідменом, П. Самуельсоном, Ж. Сімонді, їх послідовниками та опонентами.

Виклад основного матеріалу. Поняття „криза” - одне з найбільш складних, яке має багато змістових відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. Даний термін походить від грецького «Krisis» - різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність.

В економіці термін „криза” набув поширення та визнання насамперед у зв'язку з розробкою концепції циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії та вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки.

У посткейнсіанській парадигмі, яка сьогодні є загально визнаною, підприємство посідає центральне місце та розглядається як самостійний інститут (організація з внутрішньою ієрархічною структурою). Автономні рішення на рівні окремого підприємства є основоположними для забезпечення загально економічного результату. У поєднанні з рішеннями інших суб'єктів господарювання вони визначають ринкову ситуацію, організують та координують ринок. Саме такі рішення ініціюють ситуацію рівноваги або нерівноваги макроекономічної системи (економіки в цілому), а отже, є рушійною силою її економічного розвитку. Даний підхід покладено в основу розробки мікроекономічної теорії підприємства, яка пояснює механізм його функціонування в ринкових умовах. Вагоме значення в мікроекономічній теорії підприємства належить проблематиці криз та кризових явищ у діяльності підприємства.

В сучасній економічній літературі існують різноманітні пояснення сутності, феномену їх виникнення та розгортання кризових явищ. Як відомо, підприємство як соціально-економічна система має два режими існування: функціонування та розвиток [1]. Функціонування - це підтримка життєздатності, збереження функцій, які визначають цілісність, якісну визначеність та змістовні ознаки системи; розвиток - набуття нової якості, процес перманентної та незворотної зміни (удосконалення) підсистем та параметрів (складових) його діяльності, що має суттєвий характер, певну форму і позитивні наслідки для його життєздатності. Функціонування та розвиток взаємопов'язані: функціонування певним чином стримує розвиток і в той же час є його необхідною основою, розвиток руйнує певні процеси функціонування, створюючи умови для більш стійкого їх здійснення у майбутньому. Виходячи з цього, виникає циклічна тенденція розвитку криз, яка віддзеркалює періодичність їх настання як результат боротьби між функціонуванням та розвитком, накопичення протиріч в межах режиму „функціонування” та об'єктивною необхідністю переходу на режим „розвиток”.

Розвиваючи ці ідеї, сучасна системологія (наука про розвиток систем) стверджує, що будь-яка система у процесі свого існування може знаходитись у стійкому або нестійкому становищі [3]. Друге зустрічається в більшості випадків, оскільки саме наявність перехідних процесів, що генеруються внутрішніми та зовнішніми обуреннями, спонукають систему до зміни параметрів свого існування. Ці зміни можуть мати позитивний вплив (трансформаційні, комфортизаційні та кокірідні процеси) або мати негативні наслідки (переломні, кризові або катастрофічні процеси).

Таким чином, криза визнається одним з природних станів життєдіяльності, одним з випадків перехідних процесів. Оскільки підприємство своєю суттю є системою, то його розвитку притаманні властивості циклічності. У перебігу своєї життєдіяльності (від створення до ліквідації) підприємство проходить ряд стадій, що в теорії менеджменту отримали назву „життєвий цикл підприємства”. Кожна з цих стадій характеризується особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування.

У перебігу функціонування (життєдіяльності) підприємства відбувається зміна його кількісних та якісних характеристик, що дозволяє, відповідно до концепції Л. Гріннера [6], використати поняття „цикл розвитку підприємства” та розглядати його як процес послідовного проходження чотирьох фаз розвитку (еволюції), кожна з яких закінчується революційною кризою:

2. Стадія підйому, яка характеризується зростанням кількісних та покращенням якісних ознак функціонування підприємства; порушення стану рівноваги на цій стадії призводить до переходу підприємства до нового рівноважного стану з більш високими якісними параметрами або

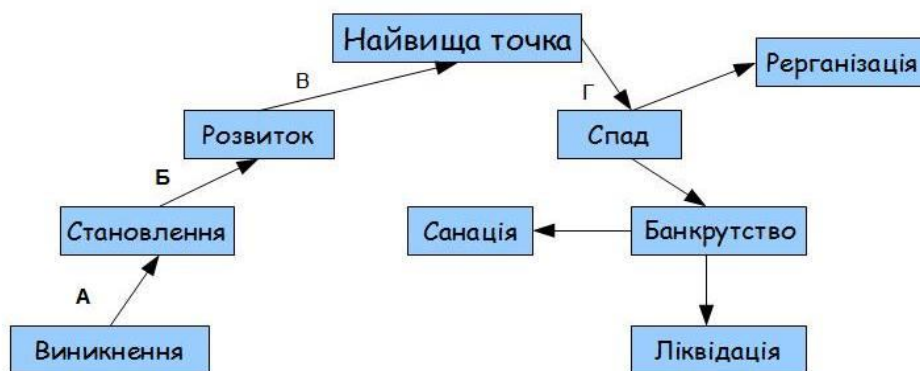
має короткостроковий характер та не зачіпає „параметрів життєдіяльності підприємства”;

3. Стадія гальмування розвитку - для неї характерні відносна стабільність кількісних та якісних показників функціонування; як правило, підприємство зберігає досягнутий стан рівноваги або забезпечує незначні та відновлювальні коливання в його царині;

4. Стадія кризи - її проявом є зниження кількісних та погіршення якісних ознак функціонування підприємства, яке обумовлює порушення спочатку „показників-індикаторів життєздатності”, а потім поступово і „параметрів життєздатності” підприємства як мікро-економічної системи; це призводить до порушення стану рівноваги, яке підприємство вже неспроможне самостійно відновити;

5. Стадія поживлення - проявом її є уповільнення падіння та поступове зростання показників діяльності підприємства, що розглядається як перший крок подолання кризових явищ та виходу з кризового стану.

Визнано, що розвиток підприємства можливий лише за умови переборення кризових явищ, що виникають на відповідному етапі функціонування, шляхом необхідного коригування системи управління підприємством. Життєвий цикл підприємства можна зобразити таким чином:



А, Б, В, Г - точки кризових ситуацій

Рис. 1 - Життєвий цикл підприємства

Подолання кризи дає можливість продовжити життєдіяльність підприємства, забезпечити його відродження на тому ж або вищому рівні організації та ефективності. Порушення циклічності (невихід з кризового стану) зумовлює припинення його діяльності як суб'єкта господарювання. Визнано, що розвиток підприємства можливий лише за умови подолання кризових явищ, що виникають на відповідному етапі діяльності.

Кризові явища в діяльності підприємства є моментом різкого загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих елементів мікроекономічної системи між собою та із зовнішнім оточенням.

Накопичення суперечностей призводить до порушення рівноваги економічної системи та погіршення її загального стану, тобто виникає ситуація, за якої зміна діючих на систему зовнішніх, внутрішніх та вихідних параметрів взаємно не компенсується, а їхня сума не дорівнює нулю. Як наслідок, спочатку погіршується, а потім поступово втрачається життєздатність підприємства, можливість повернення до рівноважного стану, виникає дефіцит ресурсів або можливостей підприємства для подальшого розвитку.

Причина появи кризових явищ у діяльності суб'єктів господарювання прихована в самому ринковому господарстві, викликана постійною зміною ринкових орієнтацій споживачів, невизначеністю економічної поведінки контрагентів підприємства, необхідністю постійного корегування основних елементів та функціональних підсистем самого підприємства з метою забезпечення адекватності вхідним та вихідним параметрам розвитку системи в цілому.

Первинним зовнішнім проявом виникнення кризи є формування стійкої тенденції руху поточних витрат у бік збільшення, а обсягу діяльності, обсягу доходів та прибутку - у бік зменшення. Природно, мова йде про реальний (управлінський) прибуток, а не податковий чи бухгалтерський борги, які можуть бути „вигідні” підприємству (наприклад, у зв'язку з податковою економією).

Природним наслідком такого стану є порушення необхідного співвідношення між

генеруванням підприємницького доходу (прибутку) та вартістю залучених ресурсів, між грошовими надходженнями та грошовими витратами, між власним та позиковим капіталом. Подальше поглиблення кризи характеризується катастрофічним (істотним) погіршенням усіх показників її стану (як кількісних, так і якісних), що призводить до поступової втрати власного капіталу (чистих активів) та виникнення дефіциту фінансових ресурсів для розрахунку по зобов'язаннях.

Окремого визначення заслуговує поняття кризової ситуації – стану мікроекономічної системи, коли основні показники діяльності погіршуються, а традиційна програма переборення труднощів не спрацьовує. Як зазначає Чернявський А.Д., кризові явища і ситуації найбільш повною мірою можливо класифікувати за наступними ознаками [5].

Таблиця 1

Класифікація кризових явищ та ситуацій

Класифікаційна ознака	Вид кризових явищ та ситуацій
Належність до країни функціонування суб'єкту управління	Зовнішні за межами країни Внутрішні в межах країни
Рівень виникнення	Суб'єкт управління Галузеві (групові) Міжгалузеві Регіональні Державні Світові
Сфера походження	Соціально – політичні Адміністративно – законодавчі Виробничі Комерційні Фінансові Природно - економічні Демографічні
Причини виникнення	З невизначеністю майбутнього З недостатністю інформації Особисті
Змога прогнозування	Прогнозування Часткове прогнозування
Ступень системності	Реалізовані Не реалізовані
Час прийняття рішення по антикризовому управлінні	З раніше вибраною стратегією управління З прийняттям рішень по антикризовому управлінню
Вплив на діяльність суб'єкту управління	Які руйнують суб'єкт управління Які частково руйнують суб'єкт управління Які не впливають на суб'єкт управління

Кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, причому кожна наступна фаза стає можливою тільки в результаті подолання кризових явищ. У протилежному випадку традиційна послідовність фаз розвитку може бути порушена достроковим спадом, закриттям підприємства, або його переходом до нового власника.

Швидкість поширення кризових явищ є індивідуальною характеристикою окремого підприємства. Вона залежить від характеру та сили впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, від наявних у підприємства внутрішніх можливостей щодо її подолання за рахунок відновлення механізмів саморегуляції.

Частота виникнення кризових явищ в окремій мікроекономічній системі обумовлюється такими факторами, як:

- 1) розміри підприємства та обсяг його ресурсного потенціалу;
- 2) вік підприємства, накопичений досвід подолання кризових явищ на попередніх циклах розвитку;
- 3) тривалість циклу обороту активів підприємства - насамперед операційного циклу;
- 4) стан зовнішнього середовища, його сприятливість для розвитку підприємницької ділової активності;
- 5) наявність ефективного власника, який економічно зацікавлений у мобілізації зусиль на

подолання кризових явищ;

б) наявність управлінських кадрів відповідного рівня кваліфікації, які можуть забезпечити виведення підприємства з кризового стану.

Викладені вище теоретичні положення слід екстраполювати на сучасний стан автотранспортних підприємств. Розглядаючи підприємство, в тому числі транспортне, як економічну систему слід почати із його основних характеристик: розміру та забезпеченості ресурсами, ефективності їх використання та ефективності роботи підприємства в цілому.

До характеристик розміру можна віднести показники наявності рухомого складу (власного, у лізингу, орендованого), кількість працівників та їх кваліфікація і стаж роботи у даній організації. У стадії функціонування рухомий склад транспортної організації практично не змінюється, оскільки стан підприємства є стабільним не лише щодо економічних результатів, а й щодо зовнішнього середовища, тому підприємство задовольняється наявними результатами. При порушенні такої рівноваги через ряд причин внутрішнього (зміна складу трудових ресурсів, порушення джерел фінансування) чи зовнішнього характеру (активізація конкурентів, зміни транспортних потоків) підприємство потрапляє у стан кризи різної тяжкості. Тому можна визначити одну із ознак кризи транспортного підприємства як *недостатність рухомого складу та його експлуатаційних характеристик*. Висновок про це можна зробити після аналізу фондоозброєності, коефіцієнтів простою та коефіцієнтів використання пробігу, коефіцієнтів оновлення, зростання та вибуття. Важливу роль відіграє аспект власності на використовувані транспортні засоби, оскільки *оренда та лізинг збільшують зобов'язання підприємства* і таким чином погіршують його фінансовий стан по показникам ліквідності.

Ефективність використання ресурсів організації описується набором показників, які системно характеризують співвідношення затрачених ресурсів (праці, пального, кількості автомобілів, часу) та отриманих фінансових результатів чи виконаних робіт. Другою ознакою кризи транспортного підприємства є спадна динаміка показників ефективності, яка відбувається не за рахунок сезонних коливань.

Важливим показником для початку аналізу є обсяг виручки підприємства та тенденція зміни виручки. Виручка часто має сезонний характер, який встановлюється на основі статистики минулих періодів роботи підприємства. Але найчастіше даний показник відображає порівняння фактичних і планових об'ємів продажів. Негативний тренд виручки - індикатор швидкої втрати прибутку і ліквідності підприємства. Якщо виручка нижче планових значень, то це означає потенційну неможливість покрити операційні витрати, що незабаром може привести до втрати платоспроможності підприємства. Ось список можливих причин негативного тренда виручки, які теж слугують ознаками кризи:

- відсутність адекватної маркетингової стратегії;
- пасивний маркетинговий підхід;
- помилки при ціноутворенні;
- низька якість обслуговування клієнтів;
- жорстка конкуренція.

Спостерігаючи негативну зміну виручки, менеджмент підприємства повинен ухвалити адекватне рішення, не чекаючи кінця року, коли підводяться остаточні підсумки. Зокрема, на наш погляд, слід розробити нову маркетингову стратегію і план або ж переглянути якість виконання плану, що діє. Необхідно пам'ятати, що сучасне ринкове середовище є дуже динамічним. Ринкові зміни вимагають розробки нових стратегій: те, що вчора було прийнятним, сьогодні може виявитися неефективним.

Аналіз відносного валового доходу дасть змогу охарактеризувати найбільш динамічну характеристику ефективності перевезень – їх собівартість. Даний показник розраховується в цілому для підприємства і для кожного типу рухомого складу. Це дає можливість провести порівняльний аналіз прибутковості. Спостерігаючи зменшення прибутковості, менеджмент підприємства повинен усвідомлювати, що це є наслідком зростаючих витрат або зниження продуктивності. Типовими причинами *зростаючих витрат* можуть бути зростання цін на енергоносії, погана політика закупівель (завищені ціни запасні частини, мастильні матеріали, пальне, надмірна залежність від одного постачальника).

Перші два показники характеризують тенденції зміни виручки і прибутку. Тепер треба проаналізувати чинники, які «відповідають за гроші», - це *показники оборотності*. Всім зрозуміло, що можна вигідно займатись основною операційною діяльністю, але весь прибуток може при цьому «з'їсти» дебіторська заборгованість. Наступною ознакою кризи є зростання дебіторської

заборгованості. Її можна виявити за допомогою показника оборотності дебіторської заборгованості, наприклад, у вигляді середнього терміну погашення дебіторської заборгованості. На відміну від річного виміру, який базується на річному виборі, тут необхідно скористатися коротшим проміжком часу, наприклад кварталом.

Високе значення показника свідчить про наявність проблем з дебіторами. Середній період погашення дебіторської заборгованості має бути співставним з терміном надання кредиту дебіторові. До типових причин великого значення періоду погашення дебіторської заборгованості слід віднести погане управління дебіторською заборгованістю, низьке завантаження техніки через недостатність клієнтів, що приводять до високого кредитного ризику.

Слід враховувати сезонність даного показника. Насправді, якщо здійснюються туристичні перевезення чи перевезення сільськогосподарської продукції, то оборотність дебіторської заборгованості літом буде істотно вища, ніж в осінньо-зимовий період. Тому «погіршення» оборотності дебіторської заборгованості в цей період насправді не є таким.

Наступним чинником, який заморожує гроші підприємства в короткостроковій перспективі, є невміле управління товарно-матеріальними запасами. Відповідно до цього в систему моніторингу підприємства вводиться показник оборотності товарно-матеріальних запасів, який може бути розрахований на різному тимчасовому базисі, починаючи від кварталу і закінчуючи роком. Вважається, що не дивлячись на короткостроковість цілей моніторингу, розрахунок показника оборотності товарно-матеріальних запасів слід все ж проводити на основі показників за 12 місяців. Насправді, якщо послуги підприємства мають високу сезонність, то використання 12 місяців дозволить «згладити» оцінку оборотності, що, у свою чергу, дозволить встановити деяке постійне нормативне значення показника. Якщо ж сезонних коливань немає, то погіршення управління запасами останнього місяця викличе погіршення використовуваного показника оборотності, який розраховується на базисі 12 місяців. Зрозуміло, що попередні 11 місяців «утримуватимуть» показник. Тому необхідно адаптувати критерій ухвалення рішень до даної особливості, тобто вважати, наприклад, погіршення оборотності на 5% критичним.

Типові причини низької оборотності товарно-матеріальних запасів слід шукати в дуже великому об'ємі наявних (в т.ч. і застарілих) запасів, надмірно високій номенклатурі товару, зайвому запасі запасних частин, палива, мастильних матеріалів.

Для усунення негативних проявів з оборотністю товарно-матеріальних запасів необхідно, перш за все, переглянути існуюче положення по управлінню запасами. Зокрема, слід:

- *створити систему контролю товарно-матеріальними запасами;*
- *продати зайві запаси навіть з істотною знижкою;*
- *списати з балансу запаси, що втратили цінність;*
- *надавати продукцію переважно по замовленнях (якщо характер бізнесу дозволяє це зробити).*

Не виключено, що необхідно також переглянути існуючий стан системи надання транспорту і ввести ефективні технології управління і контролю. Радикальним і найбільш ефективним засобом тут є впровадження інтегрованої системи управління і контролю виробництвом *MRP* класу.

Замикає мінімальну систему показників моніторингу - показник *ліквідності*, який доповнює два попередні показники оборотності, оскільки виступає своєрідною протиположністю. Насправді, виходячи з приведених раніше міркувань, менеджер підприємства повинен прагнути до поліпшення показників оборотності. Одним з найбільш очевидних засобів є зменшення дебіторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів. В той же час, це приводить до погіршення ліквідності підприємства і, отже, до зменшення можливості отримання вигідних кредитів.

Для характеристики ліквідності може бути використаний як коефіцієнт *спільної ліквідності* так і коефіцієнт *швидкої ліквідності*

Більш інформативним є другий з цих показників. При цьому слід врахувати, що при розрахунку не використовується прострочена дебіторська заборгованість.

Погіршення ліквідності підприємства - це ранній симптом можливого банкрутства. Крім того, банки це сприймають як втрату надійності клієнта і можуть припинити кредитування по овердрафту. Набір традиційних засобів по поліпшенню ліквідності підприємства включає збільшення грошових коштів за рахунок: продажі зайвих запасів, устаткування і активів; перегляд термінів і умов кредитів і позик, зменшення кредиторської заборгованості за рахунок перегляду і зміни політики закупівель і контрактів на закупівлі.

Слід ще раз підкреслити, що в процесі управління оборотними коштами менеджмент підприємства повинен ухвалювати компромісне рішення між ефективним управлінням дебіторською

заборгованістю і товарно-матеріальними запасами з одного боку, і ліквідністю підприємства - з іншою. Покращуючи оборотність активів, ми неминуче погіршуємо ліквідність. Досягнення компромісу здійснюється у кожному конкретному випадку по-різному, в т.ч. виходячи з поточної кон'юнктури (потрібно узяти кредит, і тому треба поліпшити ліквідність) і стилю керівництва. Останнє важливо для вироблення нормативів для показників моніторингу.

Заключним етапом моніторингу фінансово-господарського стану підприємства є аналіз показників норми прибутку та рентабельності. Вони повинні аналізуватись на фоні інформації за минулі роки чи якісь інші зручніші періоди. Необхідно розраховувати показники рентабельності щоквартально по підприємству в цілому, а по окремим товарним групам чи послугам – щомісячно. Зниження чи значне коливання рентабельності мусить привернути увагу керівників організації та ініціювати прийняття рішень про зміну пріоритетів виробництва.

Якщо поділити описані ознаки на певинні та вторинні, матимемо наступну систему ознак.

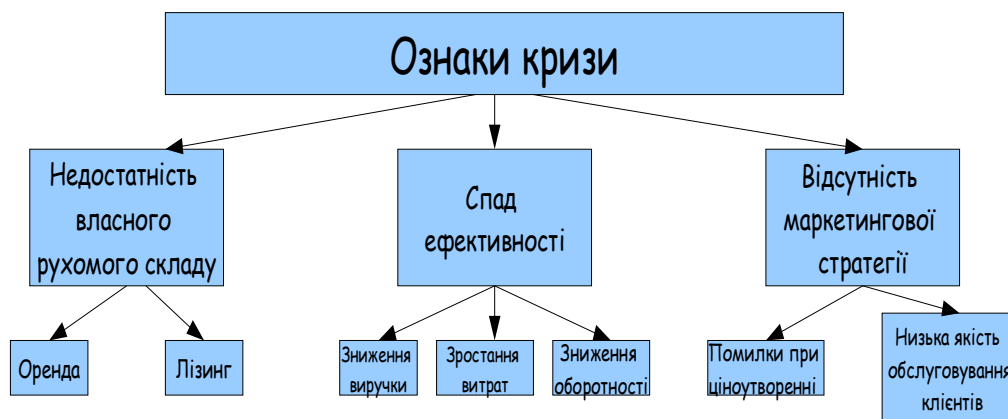


Рис. 2 — Ознаки кризи

Для стеження за показниками функціонування підприємства слід створювати систему антикризового моніторингу.

Система моніторингу фінансово-господарського стану підприємства повинна оперувати показниками, які характеризують основні ознаки кризи. Основною проблемою тут постає моніторинг і оцінка ознак, які не мають чіткого числового значення – маркетингова стратегія, якість обслуговування та інші подібні. Деякі дослідники, зокрема Іванова Н.Ю., Соколова Н.М., [2] Недосекін О.О. [4] для опису та аналізу ознак такого роду пропонують використовувати систему нечітких множин.

Висновок. Криза як стан підприємства явище багатогранне та складне. Зважаючи на теорію циклічності, можна стверджувати, що криза наступатиме для кожного підприємства у переломних моментах функціонування. Слід здійснювати моніторинг основних показників фінансово-господарського стану підприємства для виявлення ранніх ознак початку кризового стану. Існує багато систем антикризового моніторингу, однак вони оперують різними наборами показників в залежності від виду операційної діяльності.

Література

- 1) Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 432 с., с 15
- 2) Іванова Н. Ю., Соколова Н. М. Концептуальний підхід до проведення антикризового моніторингу підприємства// НАУКОВІ ЗАПИСКИ. Том 44. Економічні науки. – с. 86-88
- 3) Малявина А.В., Попов С.А., Пашина КБ. Лизинг и антикризисное управление: Уч. пособ. для вузов. - М.: Изд-во „Экзамен”, 2002. - 256 с, с.26-36; Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров „Управление развитием организации”. Модуль 4. - М.: Инфра-М, 1999. - 344 с, с.76-80
- 4) Недосекін О. О. Методологические основы моделирования финансовой отчетности с использованием нечетко-множественных описаний. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук.- СПб., 2003,- 280 с
- 5) Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. –

УДК 338.47

ТРАНСПОРТНІ КЛАСТЕРИ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Хоменко І.О., кандидат економічних наук

Постановка проблеми.

Ключовою важливою задачею функціонування ринку пасажирських перевезень є повне та своєчасне задоволення потреб споживачів у переміщенні. Але не завжди у підприємства наявні можливості повного задоволення попиту. І на сьогодні необхідним є дієвий механізм взаємодії між різними підприємствами транспорту, а тому вивчення особливостей формування кластерів саме на транспорті набуває особливої актуальності.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Розробки теоретико-методологічного та аналітичного характеру організаційно-економічного розвитку автотранспортних підприємств викладені у працях І.М. Аксьонова, Н.А. Боровик, Б.Л. Геронімуса, С.Л. Голованенка, Л.Г. Зайончика, О.С. Ігнатенка, В.Е. Канарчука, В.І. Котелянця, О.М. Криворучко, П.Р. Левковця, Л.А. Олександрова, В.Г. Шинкаренка, Ю.М. Цветова. Теоретичні аспекти формування, функціонування та розвитку кластерів в умовах ринку визначені такими вченими як Войнаренко М.П., Паламарчук О.М., Портер М.Е., Провізна В.Г., Соколенко С.І., Стеченко Д.М. та ін.. Але проведені до цього часу дослідження не розкривають деяких аспектів ефективного механізму функціонування транспортних кластерів для впровадження у практичну діяльність даних підприємств з метою покращення якості транспортних послуг.

Метою є вивчення особливостей формування та перспектив розвитку кластерів на транспорті для підвищення ефективності функціонування транспортно-логістичного комплексу.

Виклад основного матеріалу.

В умовах глобалізації посилюється конкуренція на ринках факторів виробництва, капіталів, вдосконалюються інформаційні технології. А тому для підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно формування нових організаційних структур, які за рахунок сталих взаємозв'язків підвищать ефективність роботи кожного учасника. Основою мотивації при формуванні кластерів є покращення економічних показників регіону, розвиток галузей сучасних технологій (технополісів), зростання інвестиційної привабливості депресивних регіонів, стимулювання експорту, підвищення рівня кваліфікації працюючих. Крім того, досвід застосування кластерних теорій свідчить про додатковий отриманий ефект в результаті становлення таких структур.

Розглядаючи еволюцію кластерів можна виділити наступні теорії їх формування:

1. Теорія неокласичної економічної школи.

Перші дослідження, присвячені кластерній теорії, провів Альфред Маршалл (1920 р.). Він обґрунтував, що групи компаній певної галузі, розташовані поруч, будуть більш продуктивніші, ніж ті, що окремо. Це можливо за рахунок співпраці виробників, споживачів, спеціалізації та обміну знаннями і зовнішніх екстерналій, тобто отримання від концентрації підприємств додаткових вигід, що полягають у економії в результаті їх локалізації.

2. Соціальні та інституційні підходи.

Дана школа соціальної і інституційної думки досліджує кластери шляхом аналізу організації виробництва усередині і між фірмами. В рамках даного напрямку основна увага приділяється організації та структурі виробництва, взаєминам між працівниками і працедавцями, розміщення фірм.

У першій половині ХХ ст. в організації виробництва домінувала система «масового виробництва», що дозволяла великим підприємствам користуватися економією від масштабу у виробництві для зниження витрат і домінування на ринках. Проте, в деяких регіонах, включаючи італійську область Емілія-Романья групи невеликих компаній процвітали на високоспеціалізованих ринках (Brusco, 1982). У 1984 р. американські учені Майкл Пайор і Чарльз Сейбел, довели, що