

- створення промислових інноваційних кластерів, як однієї з форм кооперації підприємств;

- створення загально регіональних та загальногалузевих нормативів щодо значень фінансових коефіцієнтів для визначення ступеню інвестиційно-інноваційної привабливості;

- створення регіональних та державних рейтингів підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

Державне регулювання економіки України неможливо без активізації інноваційних та інвестиційних процесів. Здатність суб'єктів господарювання та державних органів влади визначати напрямки інноваційного розвитку і залучати необхідні для такого розвитку інвестиції є визначальною складовою успіху суб'єкта господарювання та виходу вітчизняної економіки з кризи.

Список літератури: 1. *Гриньов А.В.* Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308с. 2. *Данько М.* Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип.5 / Відп. ред. О.П.Степанов. – К.:КНЕУ, 2001. – 334с. 3. *Жаліло Л.А.* Економічна стратегія держави: Теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 368с. 4. Інноваційна стратегія українських реформ / *Гальчинський А.С., Гець В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П.* – К.: Знання України, 2002. – 336с. 5. *Ковальчук С.С.* Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України // Фінанси України. – 2004. – №7. – С.96-103. 6. *Комлик М.О.* Активізація інвестиційних процесів – шлях до інтенсивного розвитку виробництва // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2003. – №2(28). – С.5-14. 7. *Санто Б.* Інновація як средство економічного розвитку: Пер. с венг. / Общ. ред. и вступ. ст. *Б.В.Сазонова.* – М.: Прогресс, 1990. – 296с. 8. *Уткін О.Ф., Паче А.М.* Цілі і принципи державного регулювання інвестиційної діяльності // Інвестиції: практика та досвід. – 2004. – №5. – С.15-19.

Подано до редакції 26.03.2009

УДК: 65+338.124.4

О.О. ДРОБИШЕВА, аспірант Державна інженерна академія, м. Запоріжжя

КРИЗОВІ ФАКТОРИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянута диференціація кризи за фазами життєвого циклу підприємства з виділенням кризових факторів, які мають найбільший вплив на конкретному етапі життєвого циклу. Це дозволить визначити видові відмінності управлінського впливу та підвищити ефективність такого напрямку управлінської науки та практики, як антикризове управління.

The article studies differentiation of crisis by phases of vital cycle industrial enterprise with marking out of factors which have an influence on develop of crisis. It may permit predetermine types differents of management influence and it may raise effectiveness such direction of management study and practice as anticrisis management.

Ключові слова: промислові підприємства, життєвий цикл підприємства, кризові фактори, системна криза.

Вступ

Підприємство, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності й закономірно не уникає криз. Можливість переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища потребує від керівників підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Врахування теоретичних та практичних процесів циклічного розвитку підприємства, дослідження кризових факторів на різних етапах життєвого циклу підприємства дозволить визначити відмінності в управлінських діях та підвищити ефективність антикризового управління.

Аналіз досліджень і публікацій

Проблемам життєздатності підприємств на різних етапах життєвого циклу приділяють значну увагу вітчизняні й зарубіжні науковці та практики, зокрема: І.Адізес, О.П.Градов, Е.М.Коротков, О.М. Скібіцький та інші. У своїх працях науковці визначають дії підприємства на кожній стадії життєвого циклу та вибір відповідної стратегії. Вивчення підприємства з позиції життєвого циклу дозволяє точніше визначити фактори кризового розвитку та розробити стратегію та тактику антикризового управління.

Мета дослідження полягає у визначенні кризових факторів на різних етапах життєвого циклу підприємства, що дозволить підвищити ефективність антикризового управління саме на зазначеному етапі й розробити заходи із запобігання або послаблення негативних і підвищення позитивних наслідків.

Результати дослідження

Виходячи з концепції життєвого циклу, підприємства зароджуються, розвиваються, домагаються успіхів, слабшають і припиняють своє існування. Деякі з них існують нескінченно довго, але жодне не існує у незмінному вигляді. Нові підприємства формуються щодня, у той же час сотні підприємств ліквідуються назавжди.

Теорія життєвого циклу, чи то життєвий цикл товару або конкурентної переваги, або ж життєвий цикл підприємства, в різний час розглядалися всіма авторами, які працюють у науковій сфері економіки підприємства. З дослідницькою метою можна вважати виправданим об'єднання схожих точок зору на проблему та виділення найбільш вагомих підходів, які заслуговують на увагу.

Перший підхід базується на розгляді життєвого циклу стосовно технології конкретного підприємства. Криза на підприємстві – це боротьба двох тенденцій його існування: функціонування та розвитку. Функціонування - це підтримка життєдіяльності, збереження існуючої якості системи, а розвиток – це набуття нової якості в умовах середовища, що змінюється [5, с.10]. Основою боротьби є так званий

у літературі закон зменшуваної ефективності еволюційного удосконалення систем. Відповідно до цього закону, зв'язок між затратами, які пов'язані із поліпшенням продукту або процесу, та результатами, які одержані від вкладених коштів, відображаються S - подібними кривими розвитку. У першій половині кривої залежність між затратами та результатами прямо пропорційна [9, с.85]. Проте на відповідному етапі починається наближення до граничної межі для даної технології та зниження темпів росту результативності. Причому удосконалення окремих технічних рішень стає економічно неефективним або навіть неможливим, тобто настає межа росту результативності використання відповідного принципу дії. Необхідно зазначити, що механізм конкуренції сприяє тому, що розвиток не доходить до кінцевої стадії циклу, й у рамках старих технологій починають зароджуватися та розвиватися нові [6, с.80-82]. По-іншому, здійснюється перехід на наступну S – подібну криву розвитку. Цей підхід базується на об'єктивному законі розвитку систем і є загальним і для технічних систем, і для товарів, послуг, секторів ринку тощо.

Другий підхід заснований на розгляді життєвого циклу товару, який, як зазначають більшість вітчизняних та зарубіжних авторів, послідовно проходить фазу впровадження, початкового та подальшого росту, зрілості та занепаду. В окремих випадках можна сказати, що підприємства проходять ті ж самі етапи розвитку, що й товари, які вони випускають. Основна відмінність життєвого циклу підприємства від життєвого циклу товару зумовлюється можливістю роботи підприємства за кількома напрямками або товарами, що дозволяє шляхом комбінування стадій життєвого циклу стосовно окремих напрямів досягти стабільної діяльності підприємства загалом, тобто підтримувати її у стадії зрілості. Своєчасне проведення модернізації старого продукту, або виведення на ринок нових товарів, які повинні замінити товари, що з певних причин втратили свою актуальність, підтримує життєдіяльність підприємства. В результаті відбувається перебудова виробничо-технічної бази, організаційної структури та здійснюється перехід до наступного циклу.

Третій підхід полягає в тому, що життєвий цикл підприємства розглядають як зміну життєвих циклів його конкурентних переваг. Конкурентна перевага проходить у своєму розвитку 5 фаз життєвого циклу: зародження, прискорення росту, зрілості, уповільнення росту та спад. Як відзначають А.П.Градов та Б.І.Кузін, своєчасне зародження чергового циклу конкурентної переваги дозволяє (до відповідного моменту) підтримати живучість підприємства [8, с.54].

Заслугове на увагу підхід, в якому життєвий цикл підприємства розглядається у вигляді послідовної зміни конкурентних стратегій, які враховують зміни зовнішнього середовища. При цьому виділяють чотири основних типи стратегій конкурентної

боротьби: експлерентна, яка орієнтована на радикальні нововведення; патієнтна, яка полягає у вузькій спеціалізації та випуску обмеженої кількості продукції високої якості й за високу ціну; віолентна, яка спрямована на масовий випуск продукції та зниження витрат виробництва; комутантна, яка передбачає задоволення незначних ніш товарного ринку, які не можуть бути закриті віолентами та патієнтами. Кожна із розглянутих груп підприємств проходить свої життєві цикли. На наш погляд, перехід з однієї S – подібної кривої на іншу за рахунок зміни конкурентних стратегій є ідеальним варіантом розвитку подій. Але підприємство може завершити свій цикл розвитку в рамках будь-якої однієї стратегії.

Традиційно життєвий цикл підприємства прийнято представляти у вигляді динаміки виходу (результату) у часі, в ролі якої може виступати об'єм виробництва, виручка або фінансовий результат у вигляді прибутку.

Якщо в питанні про результати функціонування системи за етапами її життєвого циклу в дослідників не має розбіжностей, то погляди щодо структурування цього циклу розходяться. У різних джерелах дослідники розрізняють від трьох до десяти стадій життєвого циклу підприємства (таблиця 1). Найбільш цікавою є точка зору американського вченого І.Адзіеса, який в кінці 1980-х років запропонував підрозділити всі етапи життєвого циклу підприємства на дві групи: зростання та старіння. Молоді підприємства дуже гнучкі й мобільні, але слабо контрольовані. Коли підприємство дорослішає, співвідношення змінюються – контрольованість зростає, а гнучкість зменшується [1].

Таблиця 1 - Назви етапів, фаз, циклів життєдіяльності підприємства у літературних джерелах

№ з/п	Автор	Терміни, що вживаються
1	І.О.Бланк	Народження, дитинство, юність, рання зрілість, кінцева зрілість та старіння
2	С.Ф.Покропивний, В.М.Колот	Народження (тривалість до 1 року), дитинство (до 2 років), юність (3-5 років), рання зрілість (6-10 років), остаточна зрілість (11-20 років), старіння (21-25 років)
3	В.В.Григор'єв	Зародження, ріст, стабільність, занепад
4	Б.З.Мільнер	Народження, дитинство, юність, рання зрілість, розквіт, повна зрілість, старіння, оновлення
5	І.Адзіес	Зародження, дитинство, зрілість, розквіт, стабільність, аристократія, рання бюрократія, бюрократія, смерть
6	Є.М.Коротков	Експлерент, пацієнт, віолент, комутант, латалент
7	З.Є Шершньова, С.В.Оборська	Зародження, виникнення, становлення, зростання, рання зрілість, застарівання, припинення діяльності
8	Ф.Ф.Мазаракі, Л.О.Лігоненко	Народження, дитинство, юність, рання зрілість, зрілість, старіння, відродження
9	В.О.Василенко	Поріг нечутливості, становлення, розвиток, зрілість, насичення, спад, крах, ліквідація
10	Ж.Ліппіт	Народження, юність, зрілість

На наш погляд, життєвий цикл підприємства – поняття більш загальне, тому його необхідно розглядати у взаємозв'язку з життєвими циклами і товару, і технології, і попиту, і конкурентних стратегій. У вітчизняній та зарубіжній літературі всі ці поняття представлені відокремлено, оскільки вони відображають розвиток різних елементів виробничо-господарської системи. Проте, у зв'язку з тісним зв'язком між елементами системи, виправдано їх розглядати на кожному окремому підприємстві в якості єдиного цілого, реалізуючи тим самим системний підхід.

На кожному етапі життєвого циклу підприємства життєвий цикл товару, технології, попиту, конкурентної переваги, конкурентної стратегії буде відігравати відповідну роль. Так, наприклад, вибір конкурентної стратегії залежить від конкретної фази S – подібної кривої розвитку. Системний підхід до відстеження даних циклів виробничо-господарської системи дозволить контролювати діяльність підприємства та підтримувати високий рівень життєдіяльності.

Якщо взяти до відома представлені в літературі за цієї проблеми точки зору, то криву життєвого циклу виробничо-господарської системи можна представити наступним чином.

Динаміка промислового підприємства може бути відображена S – подібною кривою співвідношення витрат та результату. Причому результатом діяльності у вартісному вираженні є дохід (виручка). Виручка є джерелом фінансування діяльності підприємства: відшкодування витрачених на виробництво коштів та формування грошових фондів і резервів підприємства. З цієї причини в літературі з антикризового управління в якості головної причини неплатоспроможності підприємства виділяють зниження або недостатнє зростання виручки. Виручка від реалізації продукції вміщує в собі такі компоненти: відшкодування витрат на виробництво та реалізацію продукції, в тому числі погашення зобов'язань; відрахування до бюджету; прибуток підприємства. Отже, зростання виручки може бути зумовлено як збільшенням витрат виробництва та одночасним скороченням частки прибутку, так і збільшенням питомої ваги прибутку у складі виручки разом зі зниженням витрат. При цьому в першому випадку, незважаючи на сприятливу динаміку обсягу реалізації, спостерігається реальне скорочення можливості розширеного відтворення, яке супроводжується в свою чергу, зменшенням майбутнього обсягу виручки. Отже, на наш погляд, динаміка зміни прибутку здатна своєчасно відобразити фазу життєвого циклу виробничо-господарської системи. У зв'язку з цим доцільно використовувати його в якості практичного інструмента антикризового управління. Життєвий цикл промислового підприємства, побудований з орієнтацією на обраний показник, можна представити на рис.1.

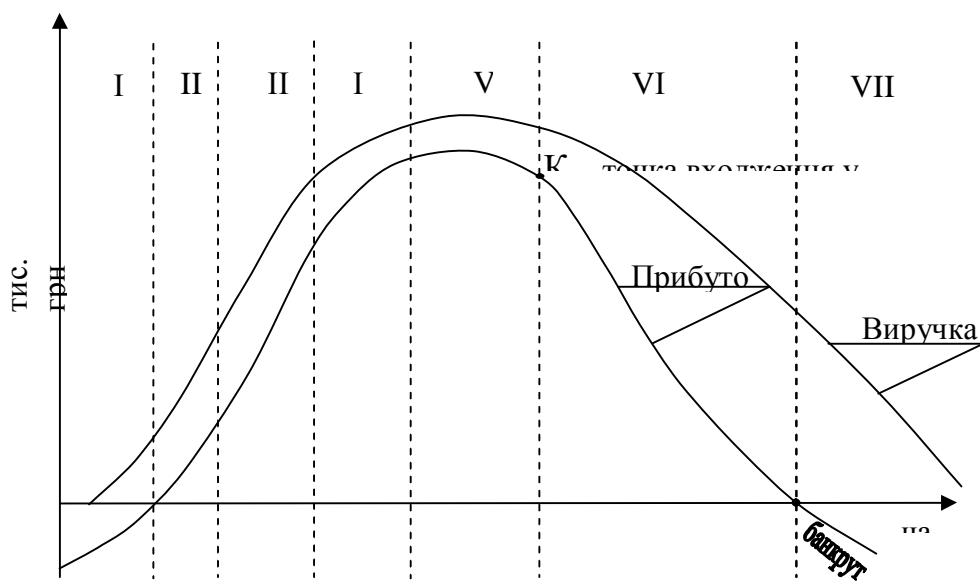


Рис.1 - Життєвий цикл промислового підприємства

I – фаза створення підприємства – характеризується значними витратами всіх ресурсів системи, а результати діяльності поки що не приносять прибутку. Значні фінансові кошти спрямовані на створення та реєстрацію підприємства, придбання адміністративного та виробничих будівель, закупівлю сировини та матеріалів, наймання робочої сили. Головна характеристика цього етапу - безприбуткова, збиткова робота підприємства.

Точка перетину кривої з віссю абсцис – критична точка, початок беззбиткової діяльності, коли вартість всіх витрачених раніше ресурсів та доходи підприємства зрівнюються.

II – фаза становлення – характеризується переходом до беззбиткової діяльності, поступово розмір прибутку починає збільшуватися. Починається формування стратегічного потенціалу підприємства. Цей етап збігається з зародженням конкурентної переваги. Підприємство переходить на наступну фазу свого розвитку – етап зростання, який підрозділяється на етапи прискореного та уповільненого зростання.

III, IV – етапи прискореного та уповільненого зростання. Як правило, на цих етапах менеджмент нарощує виробничий потенціал підприємства, збільшує

обсяг виробництва, і, як наслідок, обсяг реалізації. На III етапі підприємство має значний резерв і потенціал зростання; звідси – підприємство розвивається достатньо швидкими темпами, і як наслідок, зростає прибуток. На IV етапі показник прибутку зростає, уповільнюється лише темп його росту. Уповільнення зумовлюється лише обмеженням матеріальних ресурсів, оскільки значне зростання обсягів виробництва призводить до постійного зростання потреби в обігових коштах, неможливість різкого зростання яких вступає у протиріччя з необхідністю завантаження виробничих потужностей.

Можливості підприємства підходять до своєї межі, темпи розвитку та збільшення обсягу виробництва уповільнюються, темпи зростання прибутку знижуються й підприємство підходить до піку своєї життєдіяльності, до етапу зрілості (стійкості).

V – фаза зрілості – підприємство досягає вершини успіху, піку доходів. Як видно із графічної інтерпретації динаміки прибутку та виручки, саме прибуток сигналізує про досягнення на даному етапі оптимуму зростання виробничо-господарської системи, ідентифікація якого має принципове значення з точки зору визначення моменту раціональної дії для прийняття антикризових рішень (наприклад, закладення нової S – подібної кривої розвитку). В цілому фаза зрілості характеризується стабільністю доходів, припиненням розширення виробництва, максимуму досягають обсяги виробництва та реалізації, доходи підприємства. Задача менеджменту на цьому етапі – максимально продовжити стадію стійкості. Слідом за зрілістю настає старіння та етап спаду. Початком старіння є фаза, яка відображає стабілізаційне положення на ринку, але вже зі скороченими обсягами продажу, які підприємство підтримує шляхом підвищення цін на продукцію при зниженні актуальності останньої.

VI – фаза спаду - характеризується різким зниження прибутку, практично всі фінансові показники погіршуються, порушується структура балансу, що в подальшому може призвести до банкрутства та ліквідації підприємства. Головним чином, спад настає через агресивну політику конкурентів, а також старіння матеріальних, кадрових, інформаційних, організаційних ресурсів.

На типовій кривій життєвого циклу підприємства криза настає по закінченню фази стійкості. Позначимо точкою К точку входження у кризу. Проте така точка може «з'явитися» на кожній стадії розвитку підприємства та призвести до його банкрутства.

Відповідно до наукових концепцій, які висловлені у спеціальній літературі з цього питання [3, с.18-19; 4, с.79-92; 7, с.185-186; 8, с.46-54], можливість кризового становища підприємства або збільшення ймовірності його

виникнення існує в перехідні періоду розвитку – між стадіями циклу. Тобто, при визначеному несприятливому збігу факторів промислове підприємство на будь-якому етапі життєвого циклу може стати неплатоспроможним, що може призвести до його ліквідації. Отже, підприємство може зберегти конкурентні переваги на ринку та фінансову спроможність лише шляхом передбачення криз розвитку на кожному етапі циклічної динаміки.

В загальному вигляді характеристика криз на різних етапах життєвого циклу підприємства та фактори, що суттєво на них впливають, подані в табл. 2.

Таблиця 2 – Кризи на різних етапах циклічної динаміки промислового підприємства

	Характеристика кризи у цій фазі	Кризові фактори, які мають найбільший вплив на даному етапі життєвого циклу підприємства	
		внутрішні	зовнішні
<p><i>Зародження та становлення</i></p> <p>Характеризується початком формування стратегічного потенціалу підприємства та напрямком інвестицій у найбільш значимі елементи потенціалу, які здатні у найкоротші строки створити базис для конкурентоспроможності;</p>	<p>1. Наявність «позитивної» кризи, підсумком якої є зростання результатів системи [4, с.88];</p> <p>2. Поява дефіциту бюджету у зв'язку із значними витратами всіх ресурсів підприємства; можливості та обсяги продажу поки що надто невизначені та призводять до недостатньої синхронності грошових надходжень та виплат. Проте дефіцит коштів не суттєвий, що дозволяє охарактеризувати ситуацію як короткочасну неплатоспроможність;</p>	<p>1. Вибір місії підприємства, оскільки не вірно визначена місія, навіть за сприятливого зовнішнього впливу не дасть можливості розвиватися підприємству;</p> <p>2. Значна доля позикового капіталу, що призводить до загрози невиконання вимог кредиторів;</p> <p>3. Зростання трансакційних витрат, які зумовлені низькою оперативністю укладання угод, недобросовістю партнерів;</p> <p>4. Низькі підприємницькі здібності;</p> <p>5. Низька кваліфікація управлінського персоналу та виконавців;</p> <p>6. Неадекватний маркетинг: помилки у визначенні ринків збуту, потенційних покупців, попиту на товари та послуги, які призводять до виробництва непотрібних товарів, неможливості їх реалізації, затоварювання або втрати прибутку від надвиробництва;</p>	<p>1. Діяльність державних органів влади: нестабільна податкова та кредитно-грошова політика, суперечність правового поля, нестабільність політичних обставин</p> <p>2. Параметри споріднених та підтримуючих галузей: погіршення потенціалу споріднених та підтримуючих галузей, відмова у підтримці; зростання цін на ресурси;</p> <p>3. Параметри попиту: різке зниження платоспроможного попиту; розвиток виробництва товарів-замінників; зміни вимог покупців щодо якості товарів, зміни моди, уподобань, переваг [8, с. 46-47];</p> <p>Параметри конкурентних сил: покращення конкурентної переваги інших підприємств галузі; погіршення стану галузі в економіці;</p>

Продовження табл. 2

<p><i>Зростання</i> Характеризується значним збільшенням обсягів виробництва та продажу, що призводить до постійного зростання потреби в обігових коштах</p>	<p>1. Деформування виробничо-комерційного а, відповідно, й фінансового циклів підприємства, що зумовлено надмірними темпами росту; 2. Зростання дебіторської заборгованості через необхідність притягнення більшої кількості клієнтів та подальшого розриву у надходженні виручки у зв'язку з нарощуванням обороту;</p>	<p>1. Значна доля позикового капіталу, оскільки підприємство може не забезпечити виплати своїм кредиторам та збанкрутувати; 2. Неадекватність трансакційних витрат; 3. Неадекватний маркетинг;</p>	<p>1. Параметри попиту: різке зниження сукупного попиту; 2. Діяльність державних органів влади: нестабільність законодавчої бази та політичної обстановки; нестабільна фіскальна та кредитно-грошова політика; відмова від підтримки даної галузі; 3. Параметри споріднених та підтримуючих галузей: зростання цін на ресурси, використання ресурсів на інші цілі; відсутність резервних зон стратегічних ресурсів; 4. Параметри факторів виробництва: погіршення кон'юнктури ринків сировинних та матеріальних ресурсів, трудових та фінансових ресурсів, ринків засобів виробництва, розвиток інноваційної діяльності; 5. Параметри конкурентних сил в галузі: поліпшення положення конкурентів;</p>
<p><i>Зрілість</i> Характеризується стійким становищем підприємства на ринку, стабільним прибутком. Як зазначає І.Адзіс [1], підприємство досягає балансу між самоконтролем та гнучкістю</p>	<p>1. Накопичення внутрішніх протиріч через одночасне вирішення трьох завдань: освоєння делегування повноважень, зміна структури керівництва, зміщення цілей, оскільки бізнес переростає здібності та можливості засновника; 2. Недостатньо уваги приділяється ринку через концентрацію уваги на вирішенні внутрішніх проблем внаслідок чого може збільшитися число конкурентів 3. Невідповідність окремих елементів стратегічного потенціалу змінам у зовнішньому середовищі, що зумовлює необхідність вкладення додаткових коштів в оновлення технічної бази, підвищення рівня технології та організації виробництва, удосконалення кадрового потенціалу;спосіб</p>	<p>1. Недієздатність оборотного капіталу, яке означає, що на складах з'являється надмірна кількість сировини та матеріалів, а також готової продукції, веде до збільшення собівартості продукції та зменшення прибутку; 2. Втрата гнучкості в управлінні ; прийняття рішень з орієнтацією здебільшого на внутрішні інтереси підприємства, не враховується зовнішній вплив та практично вирішуються тільки тактичні завдання; 3. Збільшення витрат на управління, що призводить до втрати прибутку; 4. Старіння обладнання, наростання зносу, вихід з ладу частини технологічного оснащення призводить до зниження внутрішньої гнучкості підприємства</p>	<p>1. Параметри попиту: розвиток виробництва товарів-замінників; різке зниження сукупного попиту; 2. Параметри споріднених та підтримуючих галузей: зростання цін на ресурси, використання ресурсів на інші цілі; відсутність резервних зон стратегічних ресурсів; 3. Параметри конкурентних сил в галузі: поліпшення становища конкурентів у галузі; поява нових сильних конкурентів; 4. Діяльність державних органів влади: відмова від підтримки даної галузі; нестабільна фіскальна та кредитно-грошова політика; нестабільність законодавчої бази та політичної обстановки;</p>

Закінчення табл. 2

	<p>організації системи перебуває у конфлікті з зовнішнім середовищем;</p> <p>4. Зниження рентабельності виробництва;</p> <p>5. Постійний дефіцит коштів через надміру нарощуваний оборот, тобто короткотермінові зобов'язання перевищують середньомісячну виручку підприємства, що можна констатувати як хронічну неплатоспроможність</p>	<p>та втраті конкурентних позицій;</p> <p>5. Неправильна інноваційна політика підприємства, яка не дозволяє постійно оновлювати асортимент виготовленої продукції, ефективно змінювати покоління продукції, ефективно впроваджувати нові технології є сигналом про ослаблення позиції підприємства у конкурентній боротьбі, що також може призвести до банкрутства;</p> <p>6. Неадекватність трансакційних витрат;</p> <p>7. Неадекватність маркетингу;</p>	
<p><i>Занепад</i> Характеризується різким зниженням прибутку та ділової активності.</p>	<p>Постійне незаплановане негативне сальдо грошового потоку, тобто хронічна неплатоспроможність.</p>	<p>1. Значна доля позикового капіталу;</p> <p>2. Неадекватний маркетинг;</p> <p>3. Старіння управлінського персоналу;</p> <p>4. Неадекватність трансакційних витрат.</p>	<p>1. Параметри конкурентних сил: погіршення в цілому становища галузі в економіці; поліпшення положення конкурентів; поява нових сильних конкурентів;</p> <p>2. Параметри споріднених та підтримуючих галузей: погіршення конкурентних переваг галузі; зростання цін на ресурси, використання ресурсів на інші цілі; відсутність резервних зон стратегічних ресурсів.</p>

Отже, кризи виникають на різних стадіях розвитку підприємства. Аби запобігти системній кризі необхідно своєчасно виявити симптоми та визначити фактори, які будуть свідчити про можливість настання кризи саме на зазначеному етапі й розробити заходи з ліквідації та послаблення негативних наслідків.

Висновки

Кожному підприємству притаманні специфічні темпи розвитку. Перехід від одної стадії до іншої може супроводжуватися кризами різного типу, зумовленими впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Тому для керівників підприємства виявлення можливих проявів кризових явищ, визначення кризових факторів може бути основою для розробки антикризових заходів на кожній фазі життєвого циклу підприємства. На практиці, як правило, реалізація комплексу антикризових процедур починається на стадії занепаду, коли підприємство неплатоспроможне, і

для відновлення його платоспроможності необхідно застосувати процедуру банкрутства.

Список літератури: 1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации /Пер. с англ.. – СПб.: Питер, 2007. 2.. Ареф'єва О.В, Кондратюк О.І. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства // Актуальні проблеми економіки – 2008 - № 3(81). 3. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению. Под ред. Г.П.Иванова. – М.: «Закон и право», «ЮНИТИ», 1995. 4. Антикризисное управление: Учебник / Под ред Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2006. 5. Василенко В.О. Антикризисное управление підприємством: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. 6. Любушин Н.П., Ляцева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов /Под ред И.П.Любушина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 7. Скібіцький О.М. Антикризисний менеджмент: Навч.посібник для вузів / О.М.Скібіцький, Мін-во освіти і науки Укр..Нац.авіац.ун-т. – К.: ЦУЛ, 2009. 8. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой /Под общ ред. А.П.Градова, Б.И.Кузина – С-П.: «Специальная литература», 1996. 9. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: Пер. с англ./ Под общ ред. Данилова-Данилова. – М.: «Прогресс», 1987.

Подано до редакції 27.03.2009

УДК: 65.011.7

О.В. КОВАЛЕНКО, к.е.н., доц., Запорізька Державна інженерна академія, м.Запоріжжя

ПИТАННЯ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Основною метою статті є формулювання рекомендацій з діагностики й виявлення масштабів кризового стану господарюючого суб'єкта, розробка заходів антикризового фінансового управління.

The chief object of this article is to give the recommendations in diagnostics anole to defind a scale of the state of crisis of a business, to develop the means of anti-crisis management of a business.

Ключові слова: криза, банкрутство, діагностика банкрутства, антикризове управління, механізм антикризового управління підприємством.

Постановка проблеми

Безсумнівно, одна з головних причин виробничої й фінансової неплатоспроможності українських підприємств, що не домоглися ліквідації кризи неплатежів, які призвели за останні роки до катастрофічного падіння реального валового внутрішнього продукту, полягає в тому, що дотепер в країні вкрай нерішуче застосовується такий визнаний в усьому світі спосіб цивілізованого врегулювання відносин боржників і кредиторів, як банкрутство, тобто неспроможність чи нездатність суб'єкта, який хазяює, задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, робіт і послуг, а також нездатність забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди в зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном. Проблема діагностики в