УДК 658.15:005.52

ХУДИК О. Б.
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто проблеми обґрунтування фінансової стратегії підприємства на основі системного аналізу. Встановлено, що для ефективного управління фінансовим потенціалом необхідно забезпечити узгодженість системи стратегічних цілей підприємства. Удосконалено методику комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті інтегрального показника. Запропонований методичний підхід до розробки фінансової стратегії дозволяє здійснити адекватне моделювання стану соціально-економічної системи в умовах суттєвого рівня невизначеності та створює передумови для нової інтерпретації класичних імовірнісних і експертних оцінок.

Ключові слова: система, системний аналіз, фінансова стратегія, фінансовий потенціал.

KHUDYK O. B.
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE FINANCIAL STRATEGY SUBSTANTIATION ON THE BASIS OF THE SYSTEM ANALYSIS

The purpose of the research is to develop the system analysis methodology for the financial strategy substantiation on the basis of the financial potential's integrated assessment improvement and the theory of fuzzy sets. It is established that the general approach to solving problems through system analysis can be represented as the cycle which includes the following main stages: the system's existing problems decomposition, the structural analysis of the system, setting the goals of company's functioning and development, the analysis of company's current financial potential and its place in the industry, the financial strategy justification. It is proved that for efficient financial potential management it is necessary to coordinate the system of company's strategic objectives. The methodology of complex evaluation of the flour-and-cereals industry's enterprises is developed on the basis of the integral index. The adjusted methodological approach to the financial strategy elaboration allows to perform adequate modelling of the socio-economic system in a significant level of uncertainty and creates conditions for the new interpretation of the classical probability and expert assessments.

Keywords: system, system analysis, financial strategy, financial potential.

Вступ

Ускладнення світової та національної економічної системи, прискорення темпів глобалізаційних та інтеграційних процесів висувають нові вимоги до рівня ефективності діяльності підприємства, здатної забезпечити стабільність його функціонування, необхідність постійної адаптації до викликів зовнішнього середовища. Загострення конкуренції, виникнення та розвиток нових методів конкурентної боротьби, широке впровадження інновацій у всі сфери господарювання, ускладнення внутрішніх бізнес-процесів, диверсифікація видів та напрямків діяльності підприємства зумовлюють необхідність удосконалення методичних підходів до обґрунтування стратегічних рішень фінансового та нефінансового характеру. Одним із важливих методологічних підходів до вирішення цієї проблеми є системний аналіз. Його використання для розробки фінансової стратегії дозволить всебічно та комплексно дослідити зміст проблем функціонування та розвитку підприємства, здійснити кількісну та якісну оцінку варіантів дій, визначити рівень ризику для кожного із варіантів, спрогнозувати потенційні їх наслідки, здійснити перевірку чутливості отриманих результатів до зміни факторів, які визначають функціонування системи, а також порівнювати варіанти з точки зору витрачених ресурсів і потенційного ефекту.

Питання системного аналізу розглянуто у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних, у т.ч. П. К. Анохіна [1], В.С. Анфілатова [2],Т.М. Ковальчук [3], Є.Н. Надеждіна [4], Ю.П. Сурмина [5], Д.В. Шепетька [6]. Проте досі у стані формування перебувають його методологічні та методичні засади щодо обґрунтування фінансової стратегії підприємства.

Метою даного дослідження є розвиток методики системного аналізу для обґрунтування фінансової стратегії на підґрунті удосконалення інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства та теорії нечітких множин.

Результати дослідження

У межах системного підходу до стратегічного фінансового аналізу підприємство розглядається як складна динамічна соціально-економічна система відкритого типу, успішність функціонування якої визначається ефективністю взаємодії елементів і підсистем внутрішнього фінансового потенціалу та взаємозв'язком і адаптивністю до сприятливих і несприятливих факторів зовнішнього середовища. У спеціальній літературі [4, с. 30–32] зазначається, що основними складовими такої системи є вхід, процес (операція), вихід, мета, зворотній зв'язок і обмеження. Поняття «вхід», «вихід» і «стан» системи використовуються для відображення взаємодії системи із зовнішнім середовищем. Вплив зовнішнього середовища на систему можна охарактеризувати певними показниками, які називаються вхідними

параметрами («входами»): $Y = y_1, y_2, ..., y_n$, де n – розмірність вектору входу. Процес переводить вхід системи у вихід, і разом з тим відображає внутрішню структуру та властивості системи. Тобто у результаті процесу вхідні параметри перетворюються системою у параметри, $Z = z_1, z_2, ..., z_m$, де m – розмірність вектору виходу, який характеризує результат процесів, що відбуваються у системі. Стан системи визначається сукупністю окремих показників, які дозволяють з достатнім рівнем надійності та достовірності описати систему – вектором стану системи: $X = x_1, x_2, ..., x_i$. Оскільки підприємство протягом часу свого функціонування переходить із одного стану в інший, то воно в процесі аналізу розглядається як динамічна система. Зворотній зв'язок відображає канал зв'язку між входом і виходом, який може функціонувати або безпосередньо, або через інші елементи системи (наприклад, через орган управління).

Досліджуючи структуру підприємства, важливо з'ясувати, що об'єднує множину його складових елементів і підсистем у єдину цілісну систему, тобто визначити системоутворюючий фактор, який характеризує здатність певного об'єкта чи процесу проявляти системність і дозволяє виокремити систему з середовища. Отже, виявивши за результатами аналізу такий фактор, можна побудувати саму систему. Відповідно до ідеї основоположника теорії функціональних систем П. К. Анохіна, вирішальний і єдиний фактор – результат функціонування системи, що, будучи недостатнім, активно впливає на добір саме тих ступенів свободи з компонентів системи, що при їх інтегруванні визначають подальше одержання повноцінного результату [1]. Виходячи з цього, можна зробити припущення, що системоутворюючим фактором є мета, для досягнення якої відбувається об'єднання та функціонування елементів у єдине ціле.

Мета діяльності підприємства як складної соціально-економічної системи, що характеризується складною структурою взаємодії внутрішніх факторів і безперервним взаємозв'язком із факторами зовнішнього середовища, визначається не одним ключовим критерієм, а може бути адекватно представлена тільки сукупністю цілей (максимізація ринкової вартості, максимізація прибутку, максимізація чистого доходу, максимізація доданої вартості, мінімізація виробничих витрат, підвищення якості продукції, посилення конкурентних позицій шляхом впровадження інновацій тощо). Важливою проблемою є узгодження множини цілей підприємства, оскільки вони можуть мати різну спрямованість і навіть бути суперечливими. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є встановлення пріоритетів, що призводить до виникнення ієрархії, яка складається з основних, проміжних і допоміжних цілей, тобто до побудови дерева рішень.

У ситуації множини векторів стратегічної спрямованості розвитку підприємства виникає необхідність пошуку варіантів управлінських рішень, які дозволили б врахувати множину всіх або максимальної кількості цілей підприємства, тобто так званих оптимальних компромісних рішень. Наукове обґрунтування таких рішень вимагає врахування принципу, запропонованого італійським вченим В. Парето, який може бути сформульований наступним чином: «Необхідно вважати, що будь-яка зміна, яка нікому не завдає шкоди і хоча б комусь приносить користь (відповідно до власних оцінок суб'єктів) є покращенням стану системи». Якщо в будь-якій економічній системі у процесі пошуку оптимального компромісного рішення були враховані всі можливі покращення, то відповідна система досягла «оптимуму за Парето». Ми поділяємо думку С.В. Шагуріна, який зазначає, що найбільш обґрунтованою є наступна схема пошуку компромісних рішень: компроміс досягається в процесі пошуку рішення, яке дозволяє максимізувати мінімальну відносну ступінь досягнення мети за всіма локальними цілями [7, с. 211].

Розробка та прийняття стратегічних управлінських рішень на підґрунті системного аналізу передбачає побудову моделі досліджуваного об'єкта (системи), яка відповідатиме змісту окремих його складових (елементів, підсистем, процесів) і дозволить сформувати цілісне уявлення про можливості розвитку об'єкта у перспективі для розробки параметрів фінансової стратегії. Побудова такої моделі, крім визначення ієрархії стратегічних цілей, вимагає: вивчення вимог, обмежень і можливостей зовнішнього середовища, визначення характеру та рівня його впливу на функціонування системи; дослідження загальних тенденцій розвитку галузі, ролі та місця досліджуваного підприємства у даній галузі; здійснення структурного аналізу системи, який дозволяє визначити її будову, характер і тісноту взаємозв'язків між окремими елементами та підсистемами, недоліки у функціонуванні окремих елементів і підсистем, тобто «вузькі місця», які перешкоджають або сповільнюють досягнення стратегічних цілей; дослідження особливостей підсистем управління і механізму зворотного зв'язку для найбільш ефективної реалізації управлінських рішень.

У зв'язку з тим, що системний аналіз – це використання методики втручання в проблемну ситуацію з метою її усунення, до складу його задач варто включати задачі декомпозиції (представлення системи у вигляді підсистем, які складаються із більш дрібних елементів), аналізу (пошук різного роду властивостей системи або її оточення; його метою є визначення закону перетворення інформації, який задає поведінку системи), синтезу (побудова системи на основі опису закону перетворення, яка фактично виконує ці перетворення за певним алгоритмом), у межах яких виконуються окремі процедури: спостереження, вимірювання властивостей системи, оцінки властивостей алгоритмів, які реалізують заданий закон перетворення [3, с. 97]. Тому у процесі розробки фінансової стратегії на підґрунті системного аналізу важливим є об'єднання окремих результатів дослідження у єдине ціле, визначення впливу зміни кожного

елемента системи на інші та на систему в цілому, і навпаки, взаємообумовленості стану елементів і зміни системи (системний аналізу і синтез у процесі дослідження є нероздільними, вони доповнюють один одного).

Виходячи з викладеного вище, загальний підхід до вирішення проблем за допомогою системного аналізу можна представити у вигляді циклу (рис. 1).

У межах кожного етапу запропонованого циклу системного аналізу здійснюються часткові процедури. Зокрема, декомпозиція існуючих проблем функціонування системи включає визначення проблеми, встановлення взаємозв'язку проблеми з різними аспектами та напрямками використання фінансового потенціалу, дослідження розвитку проблеми у минулому, перевірка припущення про принципову розв'язуваність проблеми. Сутність проблеми може бути сформульована як невідповідність поточного фінансового потенціалу його бажаному потенційному рівню.

Використання системного аналізу потребує визначення підсистем і елементів системи, встановлення ієрархії між ними, визначення основних процесів всередині системи та підсистем, функцій складових компонентів системи. Рівень складності системи «підприємство» змінюється залежно від його масштабу. Варто зазначити, що враховуючи вищезазначене, підприємство може бути описаним з допомогою ієрархічної структури, яка включає керуючу та керовану підсистеми, і у межах якої більш високий рівень інтегруючи за визначеним алгоритмом інформаційні сигнали нижчих рівнів оперує уже їх агрегованими значеннями.

Для встановлення цілей функціонування та розвитку підприємства потрібно виконувати наступні процедури: визначення умов і обмежень зовнішнього середовища, прогнозування зміни факторів зовнішнього середовища, оцінка внутрішнього фінансового потенціалу, визначення обмежень із сторони наявного рівня фінансового потенціалу, визначення переліку пріоритетних цілей підприємства, декомпозиція цілей за підсистемами, оцінка взаємозв'язку цілей і ступеня їх важливості, аналіз цілей на сумісність, відмова від надлишкових цілей, формулювання критеріїв прийняття управлінських рішень, аналіз можливості зміни цілей і критеріїв.

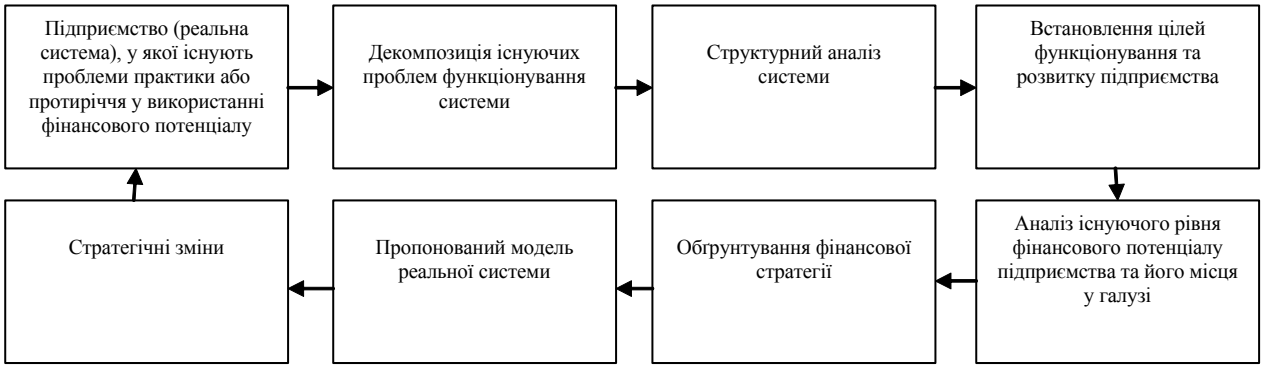

Рис. 1. Загальний підхід до вирішення проблем за допомогою системного аналізу

За результатами дослідження визначено, що при вивченні закономірностей функціонування підприємства як складної динамічної системи твердження про наявність критерію оптимальності системи (визначення цілей) повинне бути доповненим твердженням про кінцеву невизначеність даного критерію і об'єктивну необхідність механізму його формулювання, уточнення та коректування в процесі функціонування системи. Врахування принципу невизначеності дозволяє представити підприємство як систему здатну до саморозвитку та самовдосконалення. Процес вироблення стратегічних управлінських рішень при такому підході дозволить знайти найпростіший шлях до реалізації встановлених цілей, але й врахувати зміну та скорегувати цілі, постійно співставляти визначені цілі і наявний рівень фінансового потенціалу.

Аналіз існуючого рівня фінансового потенціалу підприємства та його місця у галузі включає визначення стану галузі та тенденцій її розвитку, деталізований аналіз фінансового потенціалу підприємства за напрямками стратегічного фінансового аналізу, визначення проблем і недоліків у фінансово-господарській діяльності підприємства, аналіз тенденцій розвитку фінансового потенціалу та його складових, порівняльний аналіз фінансового потенціалу підприємства із середньогалузевими показниками та показниками підприємств-лідерів галузі, оцінка потреби та можливості у додатковому залученні ресурсів і капіталу для досягнення визначених цілей.

Прийняття управлінських рішень необхідно здійснювати виходячи з оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства та тенденцій його розвитку, оскільки вкладаючи капітал власники, інвестори (реальні чи потенційні) та кредитори розраховують отримати дохід в формі дивідендів, відсотків по боргових зобов'язаннях, а також у вигляді зростання вартості відповідних інвестиційних інструментів. Зниження фінансового потенціалу супроводжується зростанням боргу, зростанням ризику втрати

платоспроможності та банкрутства, припиненням виплат і скороченням діяльності. Отже, удосконалення методики аналізу здатної забезпечити адекватну оцінку поточного та перспективного рівня фінансового потенціалу має важливе значення для прийняття стратегічних управлінських рішень.

За результатами проведеного стратегічного аналізу рівня фінансового потенціалу підприємства повинні формуватися не лише прості кількісні оцінки фінансових показників за напрямами аналізу, але й формулюватися висновки про те, які параметри фінансового потенціалу можна охарактеризувати як «хороші» або «погані» в межах даної галузі. На наш погляд, першим етапом такого дослідження є побудова дискримінантної функції [8], яка дозволяє визначити кількісну межу розподілу підприємств-лідерів від підприємств-аутсайдерів. Враховуючи те, що рівень фінансового потенціалу підприємств в рамках кожної із зазначених груп не є однорідним, підприємства можуть значно відрізнятися рівнем ефективності діяльності, показниками структури та співвідношення активів і капіталу. Крім того, у зв'язку з конкретними особливостями економічного середовища діяльності підприємства, галузевою специфікою, характерними рисами окремих підприємств ускладнюється визначення детермінованих нормативних значень фінансових коефіцієнтів. Все це зумовлює необхідність доповнення методики рейтингової оцінки підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті дискримінантного аналізу методами аналізу нечітких множин і евристичними методами, які дозволять побудувати результативний інтегральний показник якісної оцінки фінансового потенціалу та виробити правило розподілу рівнів даного показника.

Критичний аналіз фінансових показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості дозволив вважати за доцільне виділення наступних рівнів фінансового потенціалу підприємств в межах груп підприємств-лідерів та підприємств-аутсайдерів, сформованих за результатами дискримінантного аналізу: FP_1 – високий рівень фінансового потенціалу; FP_2 – середній рівень фінансового потенціалу; FP_3 – низький рівень фінансового потенціалу; FP_4 – дуже низький рівень фінансового потенціалу.

Для визначення рівня фінансового потенціалу необхідно сформувати систему окремих (критичних) показників $X = \{x_i\}, i \in 1,k$, які дозволяють оцінити різні напрямки функціонування та використання фінансового потенціалу. У результаті емпіричного відбору отримано наступну систему фінансових коефіцієнтів: x_1 – рентабельність активів (сукупного капіталу) (відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів); x_2 – коефіцієнт автономії (відношення середньорічної вартості власного капіталу до середньорічної вартості активів); x_3 – валова рентабельність продажу (відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)); x_4 – коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (відношення різниці середньорічної вартості оборотних активів і середньорічної вартості поточних зобов'язань до середньорічної вартості оборотних активів); x_5 – ресурсовіддача (відношення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної вартості активів).

Для аналізу всі показники розміщуються у порядку зниження рівня значимості (w_i), так щоб виконувалося правило $w_1 \geq w_2 \geq w_3 \geq w_4 \geq w_5, w \in [0;1]$ (кожному показникові x_i присвоюється відповідний рівень значимості w_i). Наступним кроком є встановлення відповідності кожного значення набору фінансових коефіцієнтів лінгвістичній змінній, яка буде характеризувати його рівень q_i (q_1 – «високий», q_2 – «середній», q_3 – «низький», q_4 – «дуже низький»). Релевантна класифікація рівня фінансових коефіцієнтів вимагає оцінки ряду їх фактичних значень по сукупності досліджуваних соціально-економічних систем. Отримані на одному відрізку часу критерії класифікації можуть вимагати корекції у майбутньому при змінах умов діяльності підприємств. Для визначення інтервалів зміни значення досліджуваних показників, які дозволяють визначити приналежність фактичного значення показника рівню q_i, розраховано фактичні значення досліджуваних показників підприємств-лідерів та підприємств-аутсайдерів за 2011-2015 рр., здійснено порівняльний аналіз середніх значень по групах та за вибіркою в цілому, використано методи групування, середніх величин та експертних оцінок. У результаті отримано наступну класифікацію рівня фінансових показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості (табл. 1).

Розпізнавання рівня показників на основі критеріїв класифікації (табл. 2) здійснюється на підґрунті табл. 1, тобто визначається відповідність фактичного рівня показника рівню q_i та присвоюється оцінка за 10-бальною шкалою $u_{ij}, j \in 1;4$ ($u_{i1} = 10; u_{i2} = 7; u_{i3} = 4; u_{i4} = 1$ (балів)).

Проведена оцінка підходів до побудови інтегральних показників [9–11], свідчить про доцільність розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу (I_{FP}) за формулою середньої геометричної:

$$I_{FP} = \sqrt[5]{\prod_{i=1}^{5} w_i * u_{ij}}, \quad (1)$$

Таблиця 1

Критерії відповідності набору фінансових показників рівню q_i

№	Умовне позначення показника	Значимість	Рівень q_i			
			q_4 – «дуже низький»	q_3 – «низький»	q_2 – «середній»	q_1 – «високий»
1	2	3	4	5	6	7
1	x_1	1	≤ 0	(0 – 0,02]	(0,02 – 0,05]	> 0,05
2	x_2	0,9	≤ 0	(0 – 0,2]	(0,2 – 0,5]	> 0,5
3	x_3	0,7	≤ 0	(0 – 0,05]	(0,05 – 0,15]	> 0,15
4	x_4	0,6	≤ -0,2	(-0,2 – 0]	(0 – 0,2]	> 0,2
5	x_5	0,6	≤ 1	(1-1,3]	(1,3-2,4]	> 2,4

Таблиця 2

Порядок оцінки рівня фінансових показників на основі критеріїв класифікації

№	Умовне позначення показника	Рівень q_i			
		q_4 – «дуже низький»	q_3 – «низький»	q_2 – «середній»	q_1 – «високий»
1	2	4	5	6	7
1	x_1	u_{14}	u_{13}	u_{12}	u_{11}
2	x_2	u_{24}	u_{23}	u_{22}	u_{21}
3	x_3	u_{34}	u_{33}	u_{32}	u_{31}
4	x_4	u_{44}	u_{43}	u_{42}	u_{41}
5	x_5	u_{54}	u_{53}	u_{52}	u_{51}

Значення I_{FP} змінюється в межах від 0,74 до 7,44. Залежно від фактичного значення I_{FP} встановлюється рівень фінансового потенціалу за наступним правилом:

$$\begin{cases} I_{FP} \in (-\infty;1,18) \to FP_4 \\ I_{FP} \in [1,18;2,97) \to FP_3 \\ I_{FP} \in [2,97;5,2) \to FP_2 \\ I_{FP} \in [5,2;+\infty) \to FP_1 \end{cases}, \quad (2)$$

Розрахунок інтегрального показника фінансового потенціалу здійснюється на підґрунті середніх значень показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості за 2011–2015 рр. [12] (табл. 3).

Для обґрунтування фінансової стратегії потрібно: розробити альтернативні варіанти досягнення окремих цілей, здійснити оцінку та порівняння ефективності окремих варіантів, узгодити комплекс взаємопов'язаних варіантів, визначити цільові параметри фінансового потенціалу.

З урахуванням взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем методика системного аналізу щодо обґрунтування стратегічних управлінських рішень повинна бути спрямованою на встановлення об'єктивних закономірностей взаємозв'язку системи із зовнішнім середовищем і організації самої системи та формулювання на цій основі цілеспрямованих альтернативних варіантів дій (параметрів фінансової стратегії). Множина потенційних майбутніх результатів функціонування системи утворюється як комбінація результатів набору потенційних подій, які можуть як відбуватися, так і не мати місце у майбутньому, але потребують врахування при розробці фінансової стратегії. Найкращим будемо вважати той варіант із множини альтернатив в межах даної моделі, який здатний забезпечувати найбільший рівень майбутньої ефективності фінансово-господарської діяльності, і як наслідок, нарощення фінансового потенціалу досліджуваного підприємства, при найменшому рівні ризику втрати здатності до самозбереження та скорочення поточного фінансового потенціалу. Забезпечити адекватність зроблених таким чином висновків можна лише при співставленні рівня фінансового потенціалу та умов зовнішнього середовища як на етапі встановлення стратегічних цілей, так і на наступних етапах системного аналізу. Таким чином, цільові параметри фінансової стратегії в момент часу t ($FS(t)$) представлено у вигляді наступної залежності:

$$FS(t) = F(FP(t), E(t), O(t), t), \quad (3)$$

де $FP(t)$ – рівень фінансового потенціалу підприємства, визначений на підґрунті комплексної оцінки за

напрямками стратегічного фінансового аналізу в момент часу t, $E(t)$ – стан умов зовнішнього середовища в момент часу t, $O(t)$ – взаємоузгоджений набір стратегічних цілей підприємства в момент часу t. Умови зовнішнього середовища можуть створювати як можливості, так і загрози для розвитку та функціонування підприємства, тобто бути відповідно сприятливими або несприятливими. Саме комбінація умов зовнішнього середовища та рівня фінансового потенціалу визначають вибір того або іншого виду фінансової стратегії (рис. 2).

Таблиця 3

Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості у 2011–2015 рр. на підґрунті інтегрального показника фінансового потенціалу

№	Підприємство	Оцінка фактичного рівня показника x_i (u_{ij})					Інтегральний показник	Рівень фінансового потенціалу	Група за результатами дискримінант-ного аналізу
		u_{1j}	u_{2j}	u_{3j}	u_{4j}	u_{5j}			
1	ДП "Неполоковецький КХП"	4	10	10	10	7	5,7618	високий	лідер
2	ПАТ «Засільське хлібоприймальне підприємство»	7	4	10	4	1	3,027	середній	лідер
3	ПАТ «Біловодський КХП»	10	10	10	10	7	6,9207	високий	лідер
4	ПАТ «Херсонський КХП»	7	10	10	10	4	5,7618	високий	лідер
5	ПрАТ «Черкаський КХП»	7	7	10	4	1	3,3851	середній	лідер
6	ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство»	10	10	10	7	7	6,4442	високий	лідер
7	ПрАТ «Богуславське хлібоприймальне підприємство»	4	7	10	4	10	4,7970	середній	лідер
8	ПрАТ «Рівне борошно»	7	7	10	7	7	5,5873	високий	лідер
9	ПАТ «Житомирський КХП»	1	10	1	4	4	2,0509	низький	аутсайдер
10	ПАТ «Миколаївський КХП»	1	1	1	1	1	0,7432	дуже низький	аутсайдер
11	ПАТ «Білгород-Дністровський КХП»	1	1	1	1	1	0,7432	дуже низький	аутсайдер
12	ПрАТ «Аліягське хлібоприймальне підприємство»	1	4	1	1	1	0,9807	дуже низький	аутсайдер
13	ПрАТ «Заплазьке хлібоприймальне підприємство»	1	7	1	4	1	1,4473	дуже низький	аутсайдер
14	ПрАТ «Скадовське хлібоприймальне підприємство»	1	1	1	10	1	1,1780	дуже низький	аутсайдер
15	ПАТ «Васильківхлібопродукт»	1	1	1	4	1	0,9807	дуже низький	аутсайдер
16	ПАТ "Сигнаївський КХП"	1	1	1	1	1	0,7430	дуже низький	аутсайдер

Стратегія нарощення фінансового потенціалу передбачає пошук варіантів фінансового забезпечення розширення та диверсифікації різних видів діяльності, збільшення обсягів виробництва продукції, стимулювання збуту, реалізації заходів щодо підвищення якості продукції; оптимізацію структури витрат шляхом підвищення ефективності використання оборотних і необоротних активів, впровадження інновацій; забезпечення оптимального рівня фінансового левериджу для зростання рентабельності власного капіталу в стратегічній перспективі. Тому у випадку необхідності варто розглядати можливість додаткового залучення позикового капіталу для оновлення матеріально-технічної бази, розширення операційної діяльності, виходу на нові ринки збуту.

При стратегії підтримання фінансового потенціалу основна увага зосереджується на підтриманні досягнутого рівня реалізації продукції, рентабельності продажу та капіталу, оптимізації внутрішніх бізнес-процесів для уникнення викликів зовнішнього середовища, повному використанні наявних ресурсів, скороченню постійної частини витрат у собівартості продукції.

Стратегія фінансової стабілізації спрямована на економію наявних ресурсів, балансування на ринку збуту шляхом підтримання співвідношення «ціна-якість», перегляд асортименту продукції та структури витрат, скорочення надлишкових виробничих потужностей, перегляд цінової політики, пошук можливостей подолання кризових явищ за рахунок зовнішньої допомоги, реструктуризації зобов'язань та/або укладення договорів про відстрочку виплати відсотків і основної суми боргу.

У випадку якщо умови зовнішнього середовища несприятливі для відновлення рівня фінансового

потенціалу, потрібно використовувати антикризову фінансову стратегію, яка означає перехід до режиму жорсткої економії всіх видів наявних ресурсів, перепрофілювання діяльності підприємства, розгляд можливості реструктуризації та ліквідації підприємства відповідно до законодавства України.

		Умови зовнішнього середовища	
		Сприятливі	Несприятливі
Рівень фінансового потенціалу	Високий або середній	**Стратегія нарощення фінансового потенціалу**	**Стратегія підтримання фінансового потенціалу**
	Низький або дуже низький	**Стратегія фінансової стабілізації**	**Антикризова фінансова стратегія**

Рис. 2. Матриця вибору виду фінансової стратегії

Отже, модель фінансового потенціалу отримана на підґрунті алгоритмів приведення реального стану соціально-економічної системи у цільовий, який відбувається у процесі реалізації стратегічних змін у господарську практику підприємства, дозволить приймати ефективні управлінські рішення в умовах суттєвої інформаційної невизначеності.

У зв'язку з тим, що у процесі функціонування та реалізації своєї стратегії підприємство стикається з новими викликами зовнішнього середовища та протиріччями у фінансовому потенціалі, системний аналіз варто розглядати як цикл вирішення проблемних ситуацій, а процес прийняття управлінських – як нескінченний процес. Принциповим завданням управління при такому підході є пошук і реалізація набору максимально ефективних управлінських рішень у кожен момент часу *t*, здатних забезпечити найвищий рівень ефективності діяльності та безперервне нарощення фінансового потенціалу.

Висновки. У статті здійснено теоретичне узагальнення та нове вирішення проблем обґрунтування фінансової стратегії на основі системного аналізу. Удосконалено методику комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті інтегрального показника. Даний підхід, з одного боку, дозволяє здійснити адекватне моделювання стану соціально-економічної системи в умовах суттєвого рівня невизначеності, а з іншого – створює передумови для нової інтерпретації класичних імовірнісних і експертних оцінок. Розроблено критерії класифікації фінансових коефіцієнтів і рівня фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості, які дозволяють перейти від сукупності експертних оцінок до набору функцій відповідності та здійснити їх якісну оцінку, враховуючи економічні реалії галузі.

Література

1. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы / П.К. Анохин. – М. : Издательство «Наука», 1978. – 400 с.
2. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении : учеб. пособие / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
3. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу : рекоменд. Мін-вом освіти і науки України як навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Т. М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.
4. Методы моделирования в задачах исследования систем организационного управления: монография / под ред. Е.Н. Надеждина. – Тула : Автономная некоммерческая организация ВПО «Институт экономики и управления», 2011. – 280 с.
5. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
6. Шепетько Д.В. Роль системного анализа в принятии эффективных управленческих решений / Д.В. Шепетько // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2013. – № 5(55). – С. 298–300.
7. Шагурин С.В. Экономика транснационального предприятия / С.В. Шагурин, П.Д. Шимко. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2008. – 335 с.
8. Kovalchuk T. M. The strategic analysis of the flour-and-cereals industry's enterprises financial potential / T. M. Kovalchuk, O.B. Khudyk // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 45–52.
9. Стецюк П.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". – 2009. – № 1. – С. 11–17.

10. Хобта В.М. Формування інтегрального показника оцінювання потенціалу підприємства в умовах інноваційної моделі розвитку економіки / В.М. Хобта, Т.С. Лазарева // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Випуск 35. – С. 154–161.

11. Шешукова Т.Г. Оценка финансового потенциала инновационных предприятий и групп компаний с применением многокритериальной оптимизации / Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень // Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 3(14). – С. 39–49.

12. http://smida.gov.ua/

Надійшла 03.03.2017; рецензент: к. е. н. Вергун А. І.