

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф І. Стратегическое управление : [пер. с англ.] / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989.
2. Веснин В. Р. Основы менеджмента / В. Р. Веснин. – М. : Триада, ЛТД, 1997.
3. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала / В. Р. Веснин. – М. : Юрист, 1998.
4. Герчикова И. Н. Менеджмент / И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
5. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Гардарика, 1998.
6. Кокорев В. П. Мотивация в управлении / В. П. Кокорев. – Барнаул, 1997.
7. Маслоу А. Мотивация и личность [пер. с англ.] / А. Маслоу, А. М. Татлыбаевой. – С.Пб., 1999.
8. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М., 1992.
9. Моргунов Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Б. Моргунов. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 260 с.
10. Оучи У. Г. Методы организации производства: японский и американский подходы / У. Г. Оучи. – М. : Экономика, 2000.
11. Моргунов Е. Б. Субъективное оценивание в организационном консультировании / Е. Б. Моргунов // Журнал практического психолога. – 2000. – № 5, 6.
12. Моргунов Е. Разборка по правилам. Как правильно аттестовывать сотрудников / Е. Моргунов, А. Ромашкевич // БОСС: бизнес, организация, стратегия, структура. – 1999. – № 7, 8.
13. Моргунов Е. Метод субъективного оценивания квалификационных требований / Е. Моргунов, С. Сергаев // Управление персоналом. – 2000. – № 8.
14. Комарова Н. Мотивация труда и повышение эффективности работы / Н. Комарова // Человек и труд. – 1997. – № 10.

УДК 330.131.7:336.743

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ ТОРГІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Н. В. Монастирна

На сьогодні не передбачена мінливість фінансових ринків може призвести до великих фінансових збитків (а іноді й до банкрутства) будь-яких суб'єктів господарювання, в тому числі й торговельних підприємств. В результаті чого істотно збільшився інтерес до менеджменту фінансових ризиків, у тому числі і управління валютними ризиками. Торговельні підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, у своїй діяльності також мають справу із валютними ризиками, тому їх дослідження стосовно торговельних підприємств є актуальним.

Серед науковців, які займалися дослідженням валютних ризиків, доцільно виділити таких економістів, як Н. Андрен, М. Бахчева, Ф. Р. Гаджиєв, Е. Р. Гусейнов, Дж. Кейнс,

А. Косарєв, Ф. Найт, А. В. Лукашов, І. О. Овчинников, Е. С. Шварц, Дж. Шекл.

Основною метою даної статті є аналіз існуючих видів валютних ризиків, з якими зіштовхуються у своїй діяльності торговельні підприємства. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- на основі дослідження існуючих дефініцій категорій «валютний ризик» і специфіки діяльності торговельного виділити категорію «валютний ризик торговельного підприємства»;
- визначити та проаналізувати існуючі види валютних ризиків торговельних підприємств.

Для вивчення специфіки поняття «валютний ризик стосовно торговельних підприємств»

емств, важливо з'ясувати точне значення самого поняття «ризик». Існують різні визначення поняття «ризик». У більшості випадків його визначають як імовірність одержання несприятливих результатів [2–9]. Ризик також розуміють як імовірність виникнення збитків або неотримання доходів у порівнянні із прогнозованим варіантом. Однак подібне визначення категорії «ризик» є, на нашу думку, не досить чітким. Імовірність є основною характеристикою при оцінці очікуваного ризику, однак дані поняття не є синонімами: якщо імовірність являє собою можливість настання деякої події, яка належить до однієї із безлічі подій, то ризик, у свою чергу, відображає ступінь якісного (напрямок) і кількісного (величина) впливу настання даної події на іншу безліч подій. Можна сформулювати більш чіткі підходи до визначення цього поняття. Зокрема, ризик може бути визначений як рівень конкретної фінансової втрати, який має прояв у наступних випадках: по-перше, у можливості не досягти поставленої мети; по-друге, невизначеності прогнозованого результату; по-третє, суб'єктивності оцінки прогнозованого результату.

Відомий економіст Ф. Найт приділяє значну увагу проблемі ризику і невизначеності в суспільстві та економіці [13]. На думку Найта, ризик – це об'єктивна кількість, отримана способом вірогідних обчислень, а невизначеність знаходиться поза яким-небудь числовим виміром. Невизначеність у майбутньому, згідно із Найтом, є важливою умовою для мотивації підприємницької діяльності і, відповідно, одержання ділових прибутків. Це, в свою чергу, призводить до зниження ризику малозабезпеченості самої людини, тобто здійснення визначених дій здатне призвести до зміни величини ризику. Тому Ф. Найт стверджує про можливість управління ризиком, якщо описувати кожну подію через визначене числове вираження. Схоже пояснення понять невизначеності та ризику дає Дж. М. Кейнс. Однак Кейнс при розгляді невизначеності та ризику акцентує увагу на специфіці людського сприйняття цих категорій: людина принципово не може знати або передбачити майбутнє як здійснений факт, тому невизначеність і ризик

завжди будуть присутні в діяльності людини [12]. Подібне твердження викликає питання щодо можливості точного прогнозування в економіці і фінансах. На думку іншого економіста Дж. Шекла, чим більше людина може виробити безліч протилежних гіпотез і врахувати безліч різних факторів, тим більшою мірою вона має справу із невизначеністю [15]. При цьому майбутня невизначеність виникає по відношенню до об'єкта, відносно якого планується проведення визначених заходів, тобто невизначеність і пов'язаний із нею ризик існують тільки там, де є цільове планування дій. Якщо ж суб'єкт (фізична або юридична особа) не планує у відношенні деякого об'єкта управління абсолютно ніяких дій, то для нього в цій області не може бути невизначеності і, відповідно, ризику. Невизначеність, таким чином, спонукає до деяких дій, тобто людина здатна вижити тільки у випадку зниження її впливу за рахунок активного мислення в процесі вибору моделі подальшої поведінки.

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що невизначеність припускає вибір деякої дії, а можливість ризику є результатом даного вибору із визначених альтернатив поведінки та пов'язана з розрахунком імовірностей їхнього здійснення. Ризик є дуже складною і багатоаспектною категорією. Не випадково у науковій економічній літературі наводяться десятки видів ризику [1–9], при цьому основною класифікаційною ознакою найчастіше слугує об'єкт, який намагаються охарактеризувати і проаналізувати.

Розглянемо категорію «валютний ризик» – це вид фінансового ризику, настання якого пов'язане зі зміною валютного курсу. У більшості випадків у фінансово-економічній літературі зустрічається інтерпретація категорії «валютний ризик» винятково як негативного явища (небезпека валютних втрат, можливість грошових втрат, вірогідність збитків і т. п.) [6, 7, 9]. На наш погляд, подібне тлумачення цієї категорії не відображає всієї специфіки, властивій фінансовим ризикам, оскільки валютний ризик є двостороннім ризиком, оскільки валютний курс може відхилитися в різні сторони від очікуваного значення і, відповідно, унаслідок валютного ризику можуть бути

як збитки, так і прибутки. Саме тому логічно виокремлювати три форми прояву валютного ризику, а саме позитивний ризик, нейтральний ризик і негативний ризик. Позитивний ризик означає, що в результаті сприятливої зміни валютного курсу підприємство може одержати додатковий, непередбачений раніше прибуток. При нейтральному (чи нульовому) ризику зміна валютного курсу не дає додаткових прибутків або збитків, тобто фактичне значення збігається із раніше очікуваним результатом. Негативний ризик означає, що несприятливі зміни валютного курсу можуть принести збитки по відповідній відкритій валютній позиції. Подібний погляд на валютний ризик зустрічається у ряді наукових праць, наприклад у В. В. Аленічева, Т. Д. Аленічевої, І. Т. Балабанової, Л. Н. Красавіної, Дж. Ф. Маршалла, Д. М. Михайлова, М. Н. Романова [1, 2, 5, 7, 8]. Найчастіше для підприємств, у тому числі і торговельних, небезпека полягає саме у негативній зміні валютного курсу, в результаті чого валютний ризик визначають як джерело збитків.

У світовій економічній літературі з проблем управління портфелями валютних активів і пасивів досить часто зустрічається термін «*currency exposure*» (валютна експозиція), який нерідко використовується замість понять «валютний ризик» або «валютна позиція» [11]. У зарубіжній літературі також немає однозначного визначення поняття «*exposure*»: окремі економісти трактують його як чутливість компанії до коливань валютного курсу [15], а інші розглядають об'єкт, що підпадає під вплив цих коливань, і пов'язують поняття експозиції зі зміною реального валютного курсу. Тому, на нашу думку, необхідно більш широко трактувати поняття «валютна експозиція». У вітчизняній економічній літературі даний термін поки що зустрічається лише в перекладній праці французького економіста Ж. Перара, де він перекладається як «валютна експозиція». При цьому належне тлумачення даного терміна не подається.

На наш погляд, основне розходження між поняттями «валютний ризик» і «валютна експозиція» полягає насамперед у тому, що валютний ризик слід розуміти як конкретний

фінансовий результат по відкритій валютній позиції. Валютна експозиція в першу чергу має таку характеристику як матеріалізація (або природа ризику), тобто вона відноситься не тільки до фінансових активів або пасивів, але і до матеріальних об'єктів даного підприємства. Із погляду матеріалізації валютна експозиція вказує на те, що знаходиться під ризиковою позицією. Поняття «експозиція» визначає також характер впливу (позитивний або негативний) валютного ризику конкретної статті балансу підприємства. Таким чином, це поняття застосовується для опису сукупності фінансових потоків і майнових об'єктів даного інституту, виражених в іноземній валюті, на які впливають зміни валютних курсів, тобто «експозиція» – це узагальнення поняття «валютна позиція», що відноситься лише до фінансових потоків. Торговельні підприємства постійно мають справу з валютною експозицією залежно від структури й обсягу зовнішньоекономічних операцій. Для підприємств, що проводять лише експортно-імпортні операції, експозиція обмежена обсягом закупівель, відвантажених товарів і майбутніх замовлень, деномінованих у іноземній валюті. Якщо підприємство має філії (підрозділи) закордоном, то експозиція поширюється на їх майнові об'єкти, місцеві та закордонні борги даного підприємства тощо. Таким чином, експозиція попереджає про виникнення ризику і показує ступінь впливу валютних коливань на фінансові потоки або матеріальні об'єкти. Управління валютною експозицією в остаточному підсумку дозволяє регулювати розмір валютного ризику.

Аналіз існуючих дефініцій категорії «валютний ризик» дає змогу зробити такий висновок: що валютний ризик – це якісна (напрям) і кількісна (величина) оцінка впливу відхилень валютного курсу від початкового значення або значення, яке очікувалося, на фінансові результати економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Розглянемо валютні ризики, з якими мають справу вітчизняні торговельні підприємства. У процесі своєї діяльності торговельне підприємство стикається з валютним ризиком при закупівлі товару та його експорті або імпорті до

кінцевого споживача. Якщо торговельне підприємство не має філій або дочірніх підприємств за кордоном, то воно має справу лише з ризиком зміни валюти у часових межах реалізації того чи іншого контракту (проекту), який в економічній літературі називається трансакційним або операційним. Це пояснюється тим, що згідно з чинним законодавством будь-які розрахунки в іноземній валюті на території України заборонені, тому настання іншого валютного ризику – трансляційного – для даних торговельних підприємств неможливо. Трансляційний валютний ризик можливий лише тоді, якщо підприємство має філії та дочірні підприємства за кордоном. Трансляційний ризик виникає при консолідації активів і пасивів у процесі складання консолідованого балансу, деномінованих у іноземній валюті. Іншими словами, трансляційний (балансовий) валютний ризик – це ризик втрат при перерахуванні статей балансу в національну валюту. Такі торговельні підприємства повинні час від часу переоцінювати свої активи й пасиви. Щодо нетто-активів подібна переоцінка істотно корегує дані статті балансу. Оскільки вітчизняні торговельні підприємства досить рідко мають свої філії або дочірні компанії за кордоном, об'єктом даного дисертаційного дослідження є торговельні підприємства, які не мають філії або дочірніх компаній за кордоном. У даному випадку торговельні підприємства у своїй діяльності матимуть справу лише з трансакційним ризиком, тому, вважаємо, що доцільно його розглянути детальніше.

В економічній теорії поняття «трансакційний валютний ризик» визначають як можливість недоодержання прибутку або понесення збитків у результаті змін обмінного курсу за вже вкладеним контрактом (торговому або кредитному), деномінованому в іноземній валюті [8]. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти відносно національної, тоді як імпортер, який здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти відносно національної. Невизначеність вартості експорту в національній валюті при виставленні рахунку-фактури в іноземній валюті стримує експорт, оскільки є

вірогідність того, що в кінцевому рахунку експортовані товари не будуть реалізовані із прибутком. Невизначеність вартості імпорту у національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу може перешкоджати міжнародній торгівлі. Звісно, можна уникнути невизначеності прибутковості експортних операцій при оцінці товару в іноземній валюті, якщо визначати ціну в національній валюті компанії-експортера. Але це просте перенесення валютного ризику на імпортера, який згодом може захотіти мати справу із постачальниками, готовими розраховуватися у валюті країни-імпортера. Крім того, знецінення іноземної валюти, що підриває доходи від експорту товарів у перерахунку на національну валюту, супроводжується підвищенням курсу національної валюти і призводить до зростання ціни експорту в іноземній валюті, що знижує його конкурентоздатність. Особливо руйнівний ефект виникає в умовах попиту, чутливого до зміни ціни. Із даною проблемою найчастіше зіштовхуються експортери автомашин, текстильних виробів і алкогольних напоїв [3].

Прикладом нестабільності розміру обсягу продажу може бути ситуація, коли торговельне підприємство бере участь у тендері (торгах) на отримання контракту. У даному випадку підприємство має усвідомлювати, що тендер у національній валюті може поставити його у не вигідне конкурентне положення, а тендер в іноземній валюті може спричинити валютний ризик (залежно від результатів тендера). Для імпортерів одержання рахунку-фактури в іноземній валюті стає проблемою у разі чутливості збуту до цінових змін, коли, наприклад, їхніми конкурентами є внутрішні виробники, які не залежать від коливань валютних курсів, або імпортери, які одержують рахунки-фактури в іноземній валюті, курс якої змінюється у сприятливому напрямку.

На наш погляд, найскладнішою в теоретичному плані є проблема, яка пов'язана з датою виникнення трансакційного валютного ризику. Один із варіантів – вважати її датою

оформлення рахунка-фактури. Але тоді виникає проблема із замовленнями, на які ще не оформлено рахунок-фактуру. Якщо експортер одержав замовлення, рахунок-фактура якого оформлена в іноземній валюті, то ризик виникає із моменту реєстрації замовлення при встановленні ціни в іноземній валюті. Але тоді постає проблема стосовно очікуваних або потенційних замовлень. Тому, на наш погляд, визначення трансакційного ризику потребує оцінки ситуації, коли ціна угоди встановлена в одній валюті, а оплата буде здійснена в іншій. У даному випадку, валютою, яка підпадає під вплив валютних коливань, є валюта ціни, тому що підвищення курсу валюти платежу стосовно базової валюти не супроводжується відповідним ростом валютного курсу ціни щодо базової валюти. Більш висока вартість купівлі одиниці валюти платежу (наприклад, одного долара) компенсуватиметься меншою кількістю одиниць (тобто доларів) відповідно до вартості товарів або послуг, деноміновану у валюті ціни [2].

Валютний ризик за контрактом виникає не тільки при купівлі та продажу товарів або послуг, але і при запозиченні або наданні позик у межах угоди про міжнародний кредит, а також при перерахунку коштів (дивідендів і т. ін.) у межах угоди міжнародного небанківського фінансування. Кількісно валютний трансакційний ризик дорівнює різниці між майбутніми валютними надходженнями та виплатами у валютах, визначених у різних контрактах. Тобто він дорівнює нетто-валютному потоку підприємства згідно з визначених у контракті зобов'язань. Таким чином, поняття «валютний трансакційний ризик» багато в чому відповідає поняттю «відкрита валютна позиція», тобто валютно-фінансовому стану підприємства, при якому вимоги, визначені в іноземній валюті, не покриті інвалютними зобов'язаннями. Валютна позиція за контрактом може визначатися стосовно валюти-орієнтира на визначений період і стосовно валют [2]. Міра ризику по цих позиціях залежить від обсягу позицій і діапазону коливань валютних курсів. При цьому, якщо вимоги перевищують зобов'язання в іноземній валюті, то підприємство має відкрити «довгу» позицію, яка загрожує йому ризи-

ком зниження курсу відповідної іноземної валюти. Якщо вимоги менші, ніж зобов'язання у відповідній валюті, то торговельне підприємство має «коротку» валютну позицію, що піддає його ризику через підвищення курсу іноземної валюти.

Для уникнення або зменшення валютного ризику за контрактами, на нашу думку, що торговельному підприємству доцільно використовувати в своїй зовнішньоекономічній діяльності таку форму розрахунку як акредитив. У даному випадку торговельне підприємство матиме справу з валютним ризиком лише в часових межах, визначених акредитивом, що істотно скорочує імовірність його настання. Згідно з вітчизняним законодавством, акредитив – це безготівкова форма розрахунків. В економічній літературі у більшості джерел акредитив визначається як установа законодавством специфічна форма, яка властива визначеному платіжному інструменту у платіжному обороті [5, с. 15]. Форма розрахунків регулює організаційну сторону проведення розрахунків, що передбачає визначення учасників, терміни проведення розрахунків, порядок їхнього проведення та інші умови. Конкретна форма розрахунків пов'язана зі специфічним платіжним інструментом, звідси – визначений платіжний інструмент повинен відповідати й акредитивній формі розрахунків. Зазначимо, що у подібному випадку даний документ може бути названий акредитивом. Таким чином, акредитив є, з одного боку, формою розрахунків, яка визначає специфічний спосіб виконання грошових зобов'язань та регулює організаційну сторону проведення торгово-розрахункових операцій, а, з іншого боку, акредитив – це уречевлене вираження даної форми розрахунків, тобто він є платіжним інструментом (розрахунковим документом). Слід зазначити, що оскільки понятійний апарат при класифікації елементів платіжної системи остаточно не стандартизований, можна зустріти і такі позначення акредитива, як «метод платежу» або «метод розрахунків», що, однак, не змінює змісту визначення акредитива.

Для торговельних підприємств, які у своїй зовнішньоекономічній діяльності в якості використовують таку форму розрахунку як

акредитив, трансакційний ризик розділимо на курсовий і технічний валютні ризики. Дані види валютних ризиків визначимо таким чином. Курсовий валютний ризик – це якісна та кількісна оцінка впливу зміни валютного курсу на фінансові результати торговельного підприємства на період дії акредитиву. Технічний валютний ризик – це якісна і кількісна оцінка впливу зміни валютного курсу на фінансові результати торговельного підприємства на період, який воно змушено держати кошти на своєму валютному рахунку. Запропонований автором розподіл трансакційного валютного ризику торговельних підприємств дозволяє останнім здійснювати більш оперативну й ефективно управління своїми валютними ризиками, оскільки методи оцінки курсових і технічних ризиків неоднакові й потребують різних механізмів управління.

Дослідження існуючих дефініцій категорій «валютний ризик» показало, що наразі в економічній теорії не існує єдиного універсального визначення даної категорії. Автор запропонував таке визначення: валютний ризик – це якісна (напрямок) і кількісна (величина) оцінка впливу відхилень валютного курсу від початкового значення або значення, яке очікувалося, на фінансові результати економічної діяльності економічного суб'єкта. Дане визначення, на відміну від існуючих, акцентує увагу на якісних і кількісних аспектах природи валютного ризику.

У процесі своєї діяльності торговельне підприємство стакається із валютним ризиком при закупівлі товару та його експорті або імпорті до кінцевого споживача. Оскільки вітчизняні торговельні компанії досить рідко мають філії або дочірні підприємства за кордоном, можна припустити, що вони мають справу лише з трансакційним валютним ризиком. Для уникнення або зменшення трансакційного валютного ризику автор вважає, що торговельному підприємству доцільно використовувати у своїй зовнішньоекономічній діяльності таку форму розрахунку як акредитив. У даному випадку трансакційний ризик розділимо на курсовий і технічний валютні ризики. Запропонований автором розподіл трансакційного валютного ризику дозволить торговельним підприємствам здійснювати більш оператив-

но й ефективно управління своїми валютними ризиками, оскільки методи оцінки курсових і технічних ризиків неоднакові й потребують різних механізмів управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аленичев В. В. Страхование валютных рисков, банковских и экспортных коммерческих кредитов / В. В. Аленичев, Т. Д. Аленичева. – М. : Ист-сервис, 2006. – 114 с.
2. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело / И. Т. Балабанов, О. В. Гончарук. – С.Пб. : Питер, 2000. – 253 с.
3. Балдин К. В. Управление рисками : учеб. пособие для студентов вузов / К. В. Балдин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 205 с.
4. Гусев Ю. Схематично: Страхование финансовых рисков / Ю. Гусев // Бизнес. – 2007. – № 34. – С. 42–44.
5. Круглов В. В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / В. В. Круглов. – М. : Наука, 2000. – С. 41–57.
6. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия : [пер. с англ.] / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
7. Международные валютные и кредитные отношения капиталистических стран / Л. Н. Красавина, Т. И. Алибегов, Д. Порязов и др. ; под ред. Л. Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 342 с.
8. Михайлов Д. М. Современные долговые и производные финансовые инструменты мирового рынка ссудных капиталов / Д. М. Михайлов. – М. : Финансовая Академия, 1998. – 388 с.
9. Станиславчик Е. Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика / Е. Н. Станиславчик. – М. : Ось-89, 2002. – 298 с.
10. Adler M. Exposure to Currency Risk: Definition and Measurement / M. Adler, B. Dumas // Financial Management. – N. Y. : Summer, 1984. – P. 123–234.
11. Kanas A. Exchange rate economic exposure when market share matters and hedging using currency options / A. Kanas // Management International Review. – 1996. – Vol. 36, № 1. – P. 67–84.
12. Keynes J. M. The Collected Writings of John Maynard Keynes / J. M. Keynes. – L. : Basingstoke : Macmillan; N. Y. : S. Martin's press, 1971–1973. Vol. 14 : The General Theory and After. – 1973. – 628 p.

13. Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit / F. H. Knight. – N. Y. : Houghton Mifflin Co, 1921. – 463 p.
14. Miller K. D. Firm strategy and Economic Exposure to Foreign Exchange Rate Movements / K. D. Miller // Journal of International Business Studies. – 2006. – Vol. 29, № 3. – P. 493–513.
15. Shackle G. L. S. Epistemics and Economics / G. L. S. Shackle. – Cambridge : University Press, 1972. – 286 p.

УДК 658.8:65.014.1:631.145

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК

Н. В. Шашло, кандидат економічних наук

На стан і розвиток будь-якого підприємства суттєво впливає зовнішнє середовище, якому властиві невизначеність, динамізм і непередбачуваність, що зумовлює вироблення відповідної перспективної стратегії його поведінки. Тому проблема пристосування підприємств АПК до змін зовнішнього середовища набуває особливої значущості й актуальності. Ступінь адекватності економічної поведінки і управлінських рішень підприємства вимогам ринку сьогодні стає вирішальним чинником його успішного довгострокового розвитку.

Значний внесок у розвиток методології стратегічного управління зробили С. Н. Анікєєв, І. Ансофф, Р. Акофф, Г. Ассель, І. С. Березін, Б. Берман, М. І. Бухалков, О. С. Віханський, И. Н. Герчикова, Р. Гремінгер, С. Дібб, П. Дойль, П. Друкер, Дж. Еванс, А. В. Завгородня, В. Кінг, Ф. Котлер, В. В. Краснова, Ж-Ж. Ламбен, І. Л. Решетнікова, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, З. Е. Шершньова, В. Немцов, М. Мак-Дональд, Х. Мінцберг, В. Ф. Оберемчук, М. Портер, С. А. Попов, Н. Н. Смирнов, Р. А. Фатхутдінов, А. Чандлер. Їх праці присвячені дослідженню проблем стратегічного управління підприємствами. Проте у сучасній економічній літературі України недостатньо досліджені проблеми стратегічного маркетингового управління підприємствами.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів стратегічного підходу до маркетинго-

вого управління підприємств АПК, в якому ключове місце відводиться соціально-орієнтованому плануванню маркетингової діяльності.

Одним із пріоритетних напрямів у сучасній управлінській теорії і практиці є маркетинговий підхід до розвитку підприємства.

Виявлені основні зміни в сучасній економіці, які диктують необхідність такого підходу, зумовлені еволюцією ринку виробника в ринок споживача; перетворенням ринку довершеної конкуренції в ринок недосконалої конкуренції; посиленням впливу змін у зовнішньому середовищі на стан і розвиток підприємства АПК; загостренням і якісними змінами внутрішньої і міжнародної конкуренції; посилення соціальної орієнтації ринкової економіки.

Дослідивши зміст і особливості стратегічного підходу до розвитку підприємств АПК були виявлені такі найбільш важливі його риси: переважне значення зовнішнього середовища перед внутрішньою; домінуюча роль ринку споживача; головна мета бізнесу – висока довгострокова конкурентоспроможність, що виконує роль нецінової конкуренції; орієнтація управління на задоволення потреб або сегментованої групи споживачів, або індивідуального споживача на основі маркетингового підходу.

У рамках стратегічного підходу до розвитку підприємств АПК сучасна модель управління визначена як маркетингово-конкурентна, орієнтована на досягнення високої довгостроко-