

–Модернізація ринків капіталу, реформування депозитної і біржової системи – потрібно визначити головні пріоритети при розв’язанні проблем прискореного розвитку інвестиційної інфраструктури.

–Упровадження простої і зрозумілої системи оподаткування

–Удосконалення механізму проведення міжнародних трендів – оскільки іноземні компанії не можуть конкурувати на рівнях з вітчизняними фармами

–Скорочення масштабів корупції – для цього потрібна подальша лібералізація господарських механізмів, зокрема зменшення адміністративного впливу

Україні потрібно визначитися з вибором моделі розвитку своєї фінансової системи. З двох відомих у світі моделей - американської, яка передбачає переважання в структурі джерел фінансування коштів численних приватних інвесторів, і німецької, яка передбачає використання коштів власних фінансових груп, - перша більшою мірою орієнтована на залучення іноземних інвестицій, припускає лібералізацію фінансовою ринку і диверсифікацію власності, а друга орієнтована на накопичення банківського капіталу і встановлення банківського контролю за виробництвом. В Україні світова фінансова криза 2008 року створює нові можливості для використання першої моделі, оскільки внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, а банки не можуть упоратися з обов’язками трансфер формування заощаджень населення в інвестиції.

### *Література*

1. Базилевича В.Д. Економічна теорія політекономія підручник. К. Знання-Прес 2006 с.614.
2. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах // Економіка України. - № 1. – 2003. – 413 с.
3. Коваленко Н.І. Іноземні інвестиції в економіці України: динаміка та структура // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 1999. – № 1. – 378 с.
4. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – У.: Генеза, 1997. – 256 с.

*Тарасюк А.Д., Лисенко С.М.*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальними постають питання підвищення вітчизняного промислового виробництва, конкурентоспроможності виробленої продукції, задоволення внутрішніх потреб країни та її населення. Проте на мікроекономічному рівні існує нестабільність економічного стану багатьох підприємств, яка значною мірою пов’язана з проблемами ефективної організації та системного управління збутовою діяльністю.

Мета роботи полягає в розгляді загальних теоретичних засад організації збутової діяльності підприємств.

Управління – це цілеспрямований процес, за допомогою якого суб'єкт управління забезпечує умови для досягнення об'єктом управління необхідного результату.

Кожен виробник прагне збути кожен одиницю свого товару, для цього необхідно проводити маркетингові дослідження, щоб бути в курсі усіх процесів, змін, які відбуваються на ринку товарів. Адже ситуація на ньому дуже мінлива та залежить від зміни вподобань споживачів, зміни їх доходів, появи альтернативних замінників тощо.

Збут підприємством свого товару - це процес реалізації промислової продукції з метою задоволення потреб і запитів споживачів та отримання прибутку.

Збут продукції для підприємства важливий з ряду причин: обсяг збуту визначає інші показники підприємства (величину доходів, прибуток, рівень рентабельності). Крім того, від збуту залежать виробництво й матеріально-технічне забезпечення. Таким чином, у процесі збуту остаточно визначається результат роботи підприємства, спрямований на розширення обсягів діяльності й одержання максимального прибутку.

В умовах ринку підприємству ніхто не гарантує збут, який повністю залежить, насамперед, від знань організацією реалій ринку, від відповідності її продукції потребам ринку, а також від використовуваних мір стимулювання збуту.

В англо-американській літературі з логістики як умовні синоніми трапляються такі терміни: логістичний ланцюжок, логістичний канал, канал розподілу та ін.

Канал збуту – це сукупність організацій або окремих осіб, що приймають на себе або допомагають передати іншому суб'єктові право власності на конкретні товар або послугу на їх шляху від виробника до споживача.

Більшість виробників пропонують свої товари ринку через посередників. Кожен з них намагається сформулювати власну структуру руху товарів.

Серед основних причин, що обумовлюють використання посередників, можна виділити такі:

- організація процесу товарообігу потребує наявності визначених фінансових ресурсів;
- створення оптимальної системи товарообігу припускає наявність відповідних знань і досвіду в області кон'юнктури ринку свого товару, методів торгівлі і розподілу.

Посередники завдяки своїм контактам, досвіду і спеціалізації дозволяють забезпечити широку доступність товару і доведення його до цільових ринків.

Контроль за роботою торговельних посередників базується на оцінці показників їхньої збутової діяльності: виконання норми збуту, підтримці рівня товарних запасів, оперативності доставки замовнику, рівня сервісу в обслуговуванні споживачів.

Підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача.

Результати їхньої господарської діяльності багато в чому залежать від того, наскільки правильно обрані канали розподілу товарів, форми і методи їхнього збуту, від широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних із реалізацією продукції.

Недостатнє приділення уваги цим питанням призводить до неповного задоволення попиту, відсутності достатніх обігових коштів, низької рентабельності, значних обсягів дебіторської заборгованості, значного відсотку збиткових підприємств промисловості тощо.

Отже, використання посередників у сфері обігу вигідно насамперед для виробників, тому що, їм припадає мати справу з обмеженим колом зацікавлених осіб по реалізації продукції. Крім того, забезпечується широка доступність товару при прямуюванні його безпосередньо до ринку збуту. За допомогою посередників можливо скоротити кількість прямих контактів виробників із споживачами продукції.

### *Література*

1. М.А. Окландер: Логістика: навч. посібн. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 344с.
2. Євген Кринавський, Наталя Чухрай: Промисловий маркетинг: навч. посібн. 2-ге видання. – Л.: Видавництво Національного Університет «Львівський політехнічний», 2004. – 471с.
3. О.О. Гетьман, В.М. Шаповал: Економіка підприємства: навч. посібн. – К.: 2006, 487с.
4. Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай: Маркетинг: навч. посібн. – Л.: Державний університет «Львівський політехнічний інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів», 1999. – 243с.

*Тяжкороб І.В., Носач В.М.*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ**

Піднесення економічного розвитку регіонів України, продуктивне функціонування їхніх промислових комплексів і зростання на цьому підґрунті життєвого рівня населення є основними орієнтирами, на які спрямовуються усі зусилля щодо вдосконалення територіальної організації продуктивних сил при здійсненні державної регіональної економічної політики. Розвиток ринкових відносин робить необхідним зміну стереотипів господарювання та характеру управління, що склались останніми десятиріччями. Під впливом динамічності середовища збільшується невідповідність між характером задач та діючими організаційними структурами управління суб'єктів господарювання, завдання набувають комплексного характеру й вирішити їх самостійно становиться неможливим. Це зумовлює необхідність трансформації організаційно-правових