1. Большинство предприятий отрасли не осознают глобальных преобразований рынка, а, следовательно, упускают дополнительные возможности для развития своей конкурентоспособности.

2. На основе данных предположений были выделены наиболее конкурентоспособные предприятия, обладающие уникальным опытом развития конкурентоспособности в условиях глобализации. Изучение деятельности данных предприятий позволило предложить рекомендации, применимые для отрасли.

УДК 65.012.34

КАШНИКОВ А.В., ***ДОЛИНСКАЯ Р.Г.,*** канд. экон. наук, проф.

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СКЛАДОВ

В условиях развития приграничного сотрудничества в рамках еврорегиона «Слобожанщина» значительный практический интерес представляет эффективная организация консигнационных складов в районах Харьковской области.

Проблема повышения эффективности системы товародвижения в регионе неоднократно поднималась в научной литературе, где главные акценты поставлены на крупные торговые сети или оптовых дилеров в масштабе страны [1]. Для посреднических фирм в пределах одного региона эта проблематика освещена не полностью, не достаточно раскрыты схемы работы лидеров сети с областными клиентами.

При организации сети консигнационных складов в еврорегионе «Слобожанщина» подход с позиции только затрат на транспортировку становится недостаточным. В этом случае требуется ввести в расчёт затраты по складированию, финансовые затраты по иммобилизации средств в складских запасах и смежные затраты, а также условия таможенного режима трансграничного сотрудничества. При организации товарных потоков на основе оптимизации затрат и моделировании сети расходы кластера предприятий на логистику можно значительно сократить и улучшить обслуживание клиентов в районах области [2].

Количество и размещение складских помещений в данном случае наиболее удобно моделировать методами центров тяжести и последовательного вычитания.

Развитие сети региональных складов позволяет снизить затраты товародвижения, расширить клиентскую базу, улучшить обслуживание покупателей и на этой основе формировать партнёрские отношения между контрагентами ВЭД.

Список литературы: 1. *Н.О. Голошубова.* Зарубіжний досвід розвитку складської мережі та впровадження нових технологій. // Логистика: проблемы и решения. - №1, 2005. **2.** *Ірина Луценко.* Роль та функції логістики у складуванні. // Підприємство, господарство і право. - №7, 2004.

УДК: 339.522

КОВАЛЕНКО М.С., ***ШЕВЧЕНКО М.М.***, канд. екон. наук

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ – СУБ'ЄКТУ ЗЕД

Жодна держава в сучасних умовах не може залишатися осторонь від міжнародних економічних відносин, міжнародної діяльності, тому кожна країна при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності неминуче стикається з таким поняттям, як посередництво. В Україні торгово-посередницька діяльність протягом останніх десяти років набула широкої розповсюдженості. Все це свідчить про те, що тема посередницької діяльності є однією з найактуальніших у сучасній економічній теорії.

Як для виробника, так і для будь-якого посередника важлива сучасна грамотно спроектована технологія каналу просування товару до кінцевого споживача, яка знижує витрати, розширює можливості в наданні додаткових послуг і зрештою підвищує фінансовий результат, що дозволяє вигравати в конкурентній боротьбі за споживача. Багато що з іноземного досвіду у сфері реалізації товарів і послуг можна успішно застосувати при організації збуту на вітчизняному ринку.

Використання посередників пояснюється в основному їх непереверше-ною ефективністю в забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, досвіду, спеціалізації і ро-