

- забезпечення державної безпеки, державної оборони (утримання військових формувань, військово-промислового комплексу);
- підтримка апарату державного управління для належного виконання своїх функцій;
- підтримка міжнародних відносин (внески до міжнародних організацій, дипломатичні місії тощо). Саме цим обумовлена множинність наукових трактувань категорії «бюджетна політика».

Отже, в умовах трансформаційної економіки еволюція бюджетної політики пройшла п'ять етапів економічного зростання і вона стає основним інструментом регулювання соціально-економічних процесів.

Бюджетна політика є дієвим засобом управління бюджетними ресурсами та активним елементом фінансової політики, і вона повинна ґрунтуватися на таких основних принципах: наукового підходу, послідовності, обов'язковості, дієвості, гласності, раціональності.

Ці принципи пов'язані з практичною реалізацією бюджетної політики, вони полягають у здійсненні регуляторного впливу на економіку, соціальну сферу для досягнення поставлених цілей. Впровадження зазначених принципів у бюджетний процес потребує врахування умов і факторів, які впливають на результати бюджетної політики.

Література

1. Федосов В.М. Бюджетна система [текст] підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури; Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 817 с.
2. Роль бюджетної політики в умовах сталого розвитку економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2012_2/316.pdf
3. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1658022653428/ekonomika/osnovi_sotsialnoyi_ekonomiki.

УДК 339.13

ПУГАЧЕВСЬКА К.Й., ПОЛЯНСЬКА В.Е.
Мукачівський державний університет

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У сучасних умовах питання збутової діяльності є актуальним для всіх підприємств і відіграє важливу роль в системі виробничих відносин суспільства. Важливим завданням у діяльності будь-якого підприємства є організація ефективної системи збуту, яка може забезпечити необхідну конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки і збільшення власного прибутку. Саме система збуту є центральною на підприємстві, метою якої є доводити товари до споживача в необхідній кількості та якості, що вимагаються, а також максимально використовувати свої можливості для покращення обслуговування покупців, з мінімальними затратами.

Динамічний розвиток економіки призводить до того, що підприємства та організації вимушені постійно еволюціонувати. Абсолютно всі ринки насичені

такою мірою, що компаніям слід боротися за покупців, і це призводить до розуміння виняткової ролі збуту в діяльності підприємства.

Збутова політика будь-якого підприємства (канали збуту, способи і методи просування продукції на ринку) формується на основі мети та завдань збуту і має відповідати бізнес-концепції підприємства.

Основою побудови системи управління збутовою діяльністю є визначення функцій, які забезпечують формування способів управлінського впливу на всіх етапах операцій із забезпечення збуту як процесу. Отож, вважаємо, що управління збутовою діяльністю на підприємстві повинно реалізовуватися через застосування таких функцій:

1. Планування (підбір, класифікація та підготовка до використання інформації щодо розроблення стратегії збуту; оцінювання та аналізування факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ; визначення стратегії розвитку збутової діяльності).

2. Організування (створення організаційної структури управління збутом на підприємстві; створення внутрішньофірмових і посередницьких систем розподілу продукції).

3. Мотивування (стимулювання учасників системи розподілу продукції: знижки, винагороди, преміювання, навчання персоналу).

4. Контролювання та регулювання (встановлення системи показників для оцінювання результатів дієвості збутової системи) [1].

Враховуючи основні функції просування товару кожне підприємство розробляє власну стратегію збуту, за допомогою якої воно б реалізовувало цілі, орієнтовані на потреби кінцевого споживача.

Впровадження ефективної і цілеспрямованої збутової політики передбачає організацію і формування збутових мереж, спроможних охоплювати цільовий ринок, швидко й ефективно збувати обсяги продукції, адекватні виробничим потужностям. Збутова політика пов'язана з проблемами залучення посередників, договірними відносинами, визначення форм і типів збуту, пропозиції підприємства з огляду на специфіку продукції, умов конкретного цільового ринку. Збутова політика будь-якого підприємства (канали збуту, способи і методи просування продукції на ринку) формується на основі мети та завдань збуту і має відповідати бізнес-концепції підприємства.

Збутова політика підприємства залежить від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства та побудована на основі аналізу попиту і пропозиції. Оскільки вимоги споживачів постійно змінюються, збутова політика підприємства має бути спрямована на постійне оновлення асортименту продукції й підвищення її якісних характеристик.

Тому пріоритетним завданням промислових підприємств є поступове збільшення обсягів реалізації вітчизняних виробників, що зумовлює необхідність формування новітніх дієвих технологій у системах управління збутом, створення ефективної системи управління збутовою діяльністю.

Управління збутом не обмежується управлінням каналу збуту. Кожен учасник системи має власну організацію збуту. Під нею доцільно розуміти побудову структури управління збутом, підбір спеціалістів зі збуту

належної кваліфікації, розподіл завдань, прав і відповідальності серед співробітників, створення умов для ефективної роботи (організація робочих місць, надання необхідної інформації, засобів оргтехніки і т. ін.).

Враховуючи це, можна зробити висновок, що збутова політика спрямована на підвищення ефективності роботи підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги. На кожному підприємстві повинна бути добре організована служба збуту, яка займатиметься шляхами просування своєї продукції на ринки вільної конкуренції.

Організація ефективної збутової діяльності повинна бути частиною стратегії управління підприємством і формуватися у процесі складання його виробничої програми. Це передбачає формування оптимальних партнерських відносин, маркетинговий аналіз, управління якістю та якісну рекламну політику підприємства.

Література

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник / Л.В.Балабанова, Ю.П. Мітрохіна. – М. : Дон.ДУЕТ, 2009. - 245с .

2. Гудзенко Н.М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації / Н.М. Гудзенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К., 2002. –Вип. 56. – С. 263-265.

3. Мітрохіна Ю.П. Ключові фактори успіху підприємства в області збуту / Ю.П. Мітрохіна // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери: міжнар. наук.-практ. конф.(5-6 червня 2008р.) – Донецьк : ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2008. - Т. 2. - С. 215-218.

УДК 316.42: 330.342.146 (477)

ЛИЗАНЕЦЬ А.Г., САВЧИН Л.В.
Мукачівський державний університет

ПОНЯТТЯ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Соціальна сфера є специфічною галуззю людської діяльності, предметом котрої є громадяни країни з їх потребами. Ця сфера охоплює охорону здоров'я, освіту, науку, культуру, мистецтво, спорт та туризм, побутове обслуговування, соціальну допомогу й соціальне страхування, пенсійне забезпечення, охорону праці, забезпечення безпеки і суспільного порядку тощо.

Регулювання соціальної сфери є одним із найважливіших напрямів державного управління, особливо в сучасних умовах, коли вплив держави на економічні процеси зменшується, а потреба в державному втручанні зберігається через кризовий стан економіки і, особливо, соціальної сфери. Тому необхідна ефективна соціальна політика, що спроможна реалізувати та сконцентрувати зусилля державних органів на розв'язанні найгостріших соціальних проблем.

Головним завданням соціальної політики є формування надійної системи соціального захисту населення. Це, насамперед, захист від безробіття, забезпечення допомоги для незащездатних та найбільш вразливих прошарків



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>