купонні платежі по облігаціям). Також формування інвестиційного портфеля цінних паперів дозволяє знизити несистематичні ризики за допомогою диверсифікації і вибрати стратегію управління (активний або пасивний портфельний менеджмент), яка найбільшим чином відповідає визначеним цілям інвестування.

Таким чином, формування інвестиційного портфеля цінних паперів потенційно дозволяє отримати певний рівень прибутковості при більш низькому рівні очікуваного ризику в порівнянні з інвестуванням тільки в один від цінних паперів.

Р.Г. ДОЛІНСЬКА, проф., НТУ «ХПІ», Харків,
Б.Г. ЗАВГОРОДНІЙ, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків,

ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ І ЗБУТУ ОПАЛЮВАЛЬНОЇ ТЕХНІКИ

Реалізація цілей ЗЕД в умовах глобалізації передбачає стратегічні рішення щодо управління міжнародними каналами розподілу і збуту: визначення структури каналу, вибір партнерів і розподіл функцій між ними, врахування вимог споживачів з інших країн щодо необхідного рівня обслуговування тощо.

На зовнішніх ринках спостерігається посилення конкуренції не стільки між самими товарами, скільки між каналами розподілу і збуту продукції. У кінцевому випадку здобуває перемогу той канал, що пропонує товари з найменшим співвідношенням ціни до якості при належному рівні обслуговування клієнтів.

Канали розподілу характеризуються кількістю рівнів і шириною. Кількість рівнів каналу розподілу визначається видом товару, галузевою приналежністю, ємністю і характером закордонного ринку. Ще однією характеристикою каналу розподілу є ширина каналу – кількість посередників на кожному рівні каналу розподілу.

В ході дослідження каналів розподілу та збуту опалювальної техніки на зовнішньому ринку. встановлено, що підприємство використовує однорівневий та дворівневий канали (рис. 1).

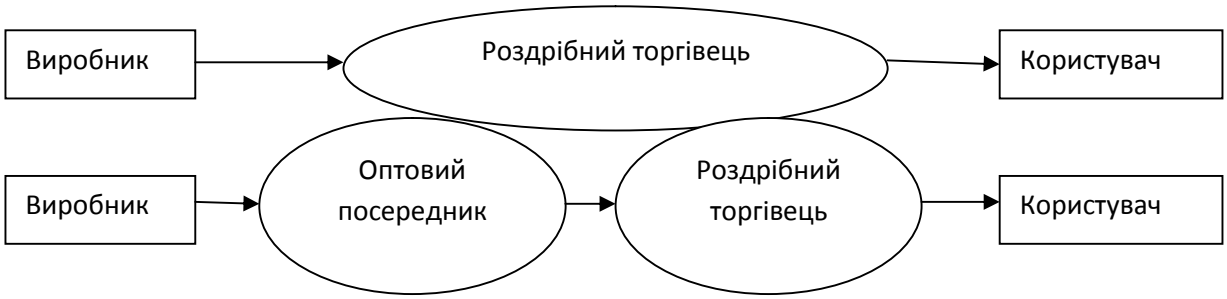

Рис. 1. Однорівневий та дворівневий канали розподілу продукції

Приймаючи до уваги взаємозалежність учасників каналу розподілу і збуту, процесу вибору й оцінки партнерів по каналу необхідно приділяти особливе значення. На підставі критичного узагальнення існуючих підходів до оцінки учасників каналу збуту виділені три основні групи методів: експертних оцінок, аналітичні і комбіновані методи, до кожного з яких входять по декілька методик.

Історично склалося так, що канали розподілу становила сукупність незалежних фірм, і кожна з цих фірм прагнула максимально збільшити свій прибуток, не піклуючись про загальний прибуток каналу. Ці традиційні канали розподілу мають досить слабке керівництво і низьку ефективність, а конфлікти, що виникають в таких каналах, руйнівно впливають на них.

З метою досягнення максимальної ефективності каналу в цілому, забезпечення контролю над роботою всього каналу і управління конфліктами, запропоновано використання інструментів маркетингу взаємовідносин між учасниками каналу.

УДК 336.748

ТАЛАЛАЄВА А.О.

ВАЛЮТНИЙ РИНОК ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Актуальною для України протягом багатьох років існування держави залишається нестабільність валютного ринку країни. Даний сегмент фінансового ринку набуває важливого значення по мірі прискорення світової інтеграції та глобалізації. Постійні стрибки валютного курсу гривні відносно іноземних валют, насамперед долара і євро, так звана доларизація економіки України і постійне втручання держави з метою врегулювати курс породжують