

**Список літератури:** 1. Пол Сміт, Кріс Беррі, Алан Пулфорд *Комунікації стратегічного маркетингу: Навчальний посібник для вузів* Видавництво: ЮНІТІ-ДАНА, 2001, 415 с. 2. Уеллс В., Бернет, Дж. Моріарті. *Реклама: принципи і практика*. СПб., 2001. 129 с. 3. Россітер Дж. Р., Персі Л. *Реклама і просування товарів*. СПб., 2001. С. 341. 4. Романов О.О., Панько А.В. *Маркетингові комунікації / М.: Эксмо, 2006. - 432 с.*

**УДК 658.6**

**КРІВІЧ Г.О., ГРІНБЕРГ Г.Л.,** к.т.н., доцент

## **ПРОБЛЕМА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ З ДОСТАВКИ БУТИЛЬОВАНОЇ ПИТНОЇ ВОДИ**

Проблема якісної питної води є однією з найбільш актуальних у планетарному масштабі. З погіршенням екологічної ситуації найбільш уразливими виявилися незахищені від антропогенного впливу водні ресурси. Мешканці розвинених країн вже давно переходять на фільтровану або покупну воду, якості та безпеці якої вони можуть довіряти. За даними міжнародного консалтингового агентства ринку напоїв Zenith International тільки на Західну Європу і Північну Америку припадає 47% світового ринку питної води. При цьому частка Східної Європи, куди належить і Україна, складає всього 6%. Україна з року в рік відчуває все більш гострий дефіцит якісної питної води, хоча і володіє значними водними ресурсами. Статистичні дані Міністерства охорони навколишнього середовища показують, що 88% українських річок знаходяться в жахливому стані. Зарубіжні та вітчизняні екологи повідомляють, що регулярно в українській питній воді спостерігається перевищення допустимої концентрації нітратів, аміаку, хлоридів та інших шкідливих речовин. Доставка води з екологічних регіонів, купівля очищеної бутильованої води та використання різних фільтрів дозволяє вирішувати проблему споживання якісної питної води для городян.

На початку 90-х років в Україні з'явилися перші компанії, які здійснювали доставку води в будинки і офіси. На даний момент ринок доставки бутильованої питної води найбільш динамічно розвивається в Україні. Сьогодні за різними оцінками в Україні налічується приблизно 500 компаній, що надають подібні послуги, але говорити про структурованість ринку ще рано – за різними оцінками близько 40% ринку контролюється всього 4 компаніями. До 80% реалізації води припадає на Київ і міста-мільйонники. Цікава ситуація в Харкові: населення звикло купувати воду, проте тут поширений продаж води з

автоцистерн. Логічним кроком для операторів ринку НОД є переведення вже наявних клієнтів на новий, більш високий рівень обслуговування.

Для підвищення конкурентоспроможності багато фірм стали використовувати логістичний підхід, який довів свою ефективність у вигляді значного зниження часу транспортування і витрат на перевезення. Велике значення приділяється розвитку супутніх перевезенню послуг, організації доставки товарів точно в строк тощо. Аналіз методологічного апарату розв'язання логістичних задач дозволив виявити основні напрями підвищення конкурентоспроможності компаній НОД. Тактичний аспект даного напрямку полягає в реалізації інформаційної системи для управління перевезеннями вантажів з урахуванням імовірнісних характеристик часу руху та часу навантажувально-розвантажувальних робіт.

**УДК 519.681**

**МАРТИНЕНКО Т., РАЙКО Д.В.**, д.е.н., професор

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

### **ВСТУП**

З моменту створення і в процесі функціонування кожен товаровиробник, промислова компанія, комерційна фірма поставлені перед необхідністю вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності. Саме рух теоретичних розробок, концепцій управління конкурентоспроможністю продукції є найактуальнішим для підприємства, адже це вже є інтегрованим процесом, від якого залежить загальна конкурентоспроможність підприємства.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ.**

Проте не зважаючи на важливість питання управління конкурентоспроможністю продукції підприємства єдиного підходу визначення та механізму не запропоновано й досі.

### **РЕЗУЛЬТАТИ**

Питанням управління конкурентоспроможністю продукції підприємства займалися такі вчені як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, В. Благоева, Г.Л. Багієв, Г.Л. Азов, А.П. Челенков, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов, Т.Д. Маслова, І.М. Ліфіц та інші.