

## **Анотація**

### **Тема «Розробка ефективної збутової політики підприємства, на прикладі ПСК «ТЕКО»**

Дипломна магістерська робота: 136 с., 17 рис., 17 табл., 10 додатків, 36 літературних джерел.

**Об'єкт дослідження** – організація та формування збутової мережі підприємства.

**Метою роботи** є розробка пропозицій щодо вдосконалення збутової політики ПСК «ТЕКО».

**Методи дослідження** – математичні, економіко-статистичні, експертні.

Висвітлено суть збутової політики, проведено аналіз показників, які безпосередньо впливають на динаміку та структуру реалізації продукції на підприємстві, детальніше розглянуто організацію маркетингової діяльності ПСК «ТЕКО». Запропоновано шляхи вдосконалення збутової політики підприємства шляхом впровадження нової посади маркетолога, комп'ютерної системи управління замовленнями та відкриттям інтернет-магазину.

Результати впровадженні в діяльність ПСК «ТЕКО».

**Ключові слова:** збутова політика, рентабельність, прибуток.

## **Аннотация**

### **Тема «Разработка эффективной сбытовой политики предприятия, на примере ППК «ТЕКО»**

Дипломная магистерская работа: 136 с., 17 рис., 17 табл., 10 приложений, 36 литературных источников.

**Объект исследования** - организация и формирование сбытовой сети предприятия.

**Целью работы** является разработка предложений по совершенствованию сбытовой политики ППК «ТЕКО».

**Методы исследования** - математические, экономико-статистические, экспертные.

Отражена суть сбытовой политики, проведен анализ показателей, которые непосредственно влияют на динамику и структуру реализации продукции на предприятии, подробно рассмотрено организацию маркетинговой деятельности ПСК «ТЕКО». Предложены пути совершенствования сбытовой политики предприятия путем внедрения новой должности – маркетолог, компьютерной системы управления заказами и открытием интернет-магазина.

Результаты, внедренные в деятельность ППК «ТЕКО».

**Ключевые слова:** сбытовая политика, рентабельность, прибыль.

## **Annotation**

### **Theme «Development of an effective sale policy of the enterprise, Based on CCC «TEKO»**

Diploma master`s degree work: 136 pages, 17 pictures, 17 tables, 10 additions, 36 literary sources.

**Research object** – organization and formation of the sales network of the enterprise.

**The purpose of work** is the development of proposals on improvement of the sale policy of CCC «TEKO».

**Research methods** - mathematical, economic and statistics, expert.

Elucidated the essence of sale policy, analysis of indicators, which have a direct impact on the dynamics and structure of realization of production at the enterprise are examined in detail the organization of the marketing activities of CCC «TEKO». The ways to improve the company sales policy by introducing the new position of marketing, implementation of computer control systems of orders and opening of Internet-shop.

The results of the implementation of the activities of CCC «TEKO».

**Key words:** sales policy, profitability, income.