

АНОТАЦІЯ

**Тема: “Дослідження збутової політики організації, на прикладі
ТОВ “Микулинецький Бровар” (Тернопільська обл.,
Теребовлянський р-н., смт. Микулинці, вул. Набережна, 33)**

Дипломний проект: 151 с., 25 рис., 29 табл., 5 додатків, 79 літературних джерел.

Об’єкт дослідження – збутова політика на ТОВ “Микулинецький Бровар” у сучасних ринкових умовах.

Метою роботи є розробка методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування та удосконалення збутової політики на підприємстві.

Методи дослідження – наукового пізнання, аналіз і синтез, ситуаційний аналіз, комплексні дослідження, економіко-статистичні, математичні, кількісного аналізу й експертних оцінок, порівняння, групування, графічний, табличний.

Розглянуто концептуальні засади збутової політики в умовах макроекономічної нестабільності, визначено основних форми організації збуту продукції з наступним виокремленням факторів впливу на збут. Проведено дослідження щодо оцінки системи збуту та просування продукції пивоварні. На основі чого запропоновано основні напрямки вдосконалення збутової політики ТОВ “Микулинецький Бровар”, що допоможе підприємству досягнути більшого рівня конкурентоспроможності на ринку.

Результати впроваджені в діяльність ТОВ “Микулинецький Бровар”.

Ключові слова: збут, збутова політика, канали збуту, дистрибуція, логістична система, інтенсивність збутової діяльності, стратегії збуту продукції, рекламна кампанія.

АННОТАЦИЯ

**Тема: “ Исследование сбытовой политики организации на примере
ОАО “Микулинецкий Бровар” (Тернопольская обл.,
Теребовлянский р-н., пгт. Микулинцы, ул. Набережная, 33)**

Дипломный проект: 151 с., 25 рис., 29 табл., 5 приложений, 79 литературных источников.

Объект исследования – сбытовая политика на ОАО “Микулинецкий Бровар” в современных рыночных условиях.

Целью работы является разработка методических подходов и практических рекомендаций по формированию и совершенствованию сбытовой политики на предприятии.

Методы исследования – научного познания, анализ и синтез, ситуационный анализ, комплексные исследования, экономико-статистические, математические, количественного анализа и экспертных оценок, сравнения, группировки, графический, табличный.

Рассмотрены концептуальные основы сбытовой политики в условиях макроэкономической нестабильности, определены основные формы организации сбыта продукции с последующим выделением факторов влияния на сбыт. Проведено исследование по оценке системы сбыта и продвижения продукции пивоварни. На основе чего предложены основные направления совершенствования сбытовой политики ОАО “Микулинецкий Бровар”, что поможет предприятию достичь большего уровня конкурентоспособности на рынке.

Результаты внедрены в деятельность ОАО “Микулинецкий Бровар”.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая политика, каналы сбыта, дистрибуция, логистическая система, интенсивность сбытовой деятельности, стратегии сбыта продукции, рекламная кампания.

SUMMARY

Theme: “Research marketing policy organization, the example of The Open Joint – Stock Company “Mykulynetsky Brovar”” (Ternopil region. Terebovlya district, town. Mykulyntsi st. Quay, 33)

Master Degree thesis contains of 151 pages, 25 pictures, 29 tables, 5 additions, 79 literature sources.

The Object of Investigation is sales policy of The Open Joint – Stock Company “Mykulynetsky Brovar” in the current market conditions.

The Aim of the Work is to develop methodical approaches and practical recommendations for the development and improvement of marketing policy in the enterprise.

The Methods of Investigation are scientific knowledge, analysis and synthesis, situational analysis, comprehensive studies, economic-statistical, mathematical, quantitative analysis and peer review, comparison, grouping, graphical, tabular.

Conceptual bases of marketing policy in terms of macroeconomic instability, the main form of organization marketing with the following distinguishing factors impact on sales. A study on the assessment of marketing and promotions brewery. Based on what provides the main directions of improvement sales policy on The Open Joint – Stock Company “Mykulynetsky Brovar” that will help the company achieve greater competitiveness in the market.

The results of investigation are implied into activities of The Open Joint – Stock Company “Mykulynetsky Brovar”.

Key words: sales, sales policy, sales channels, distribution, logistics system, the intensity of marketing activities, marketing strategy, advertising campaign.

