

АНОТАЦІЯ

Моторний М.О. «Удосконалення системи збуту продукції у ПАТ «Одескабель»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»»

(шифр та назва спеціальності)

за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності».

(назва освітньої програми)

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти системи збуту в діяльності підприємства; основні моделі каналів збуту та методики оцінки їх ефективності; сучасні тенденції розвитку збутових систем.

Проаналізовано поточний стан ПАТ «Одескабель»; здійснено аналіз техніко-економічних показників діяльності ПАТ «Одескабель»; визначено ефективність його збутової системи підприємства та виявлено проблемні складові. розробити

Запропоновано вдосконалення системи збуту за рахунок удосконалення рекламної політики та налагодження промоційного партнерства.

***Ключові слова:* система збуту, канали збуту, оцінка ефективності, рекламна політика, промоційне партнерство, ПАТ «Одескабель», техніко-економічний аналіз.**

ANNOTATION

Motorniy M.O. «Improving the product sales system at «Odeskabel PJSC»

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock exchange activities» for the educational program «Enterprise Economics and Organization of Entrepreneurial Activity». – Odesa National Economic University. – Odesa, 2025.

The paper examines the theoretical aspects of the sales system within the enterprise's activities, including the main models of distribution channels and methods for evaluating their effectiveness, as well as current trends in the development of sales systems.

The current state of PJSC "Odeskabel" is analyzed; a technical and economic analysis of PJSC "Odeskabel"'s activity is conducted; the effectiveness of its sales system is determined and problematic components are identified.

Improvements to the sales system are proposed through enhancements to the advertising policy and the establishment of promotional partnerships.

***Keywords:* sales system, distribution channels, effectiveness evaluation, advertising policy, promotional partnerships, PJSC "Odeskabel", economic analysis.**