Облікова картка НДДКР

Державний обліковий номер: 0222U004651

Державний реєстраційний номер: 0122U200298

Відкрита

Дата реєстрації: 28-09-2022

1. Етапи виконання

Номер етапу: 1

Назва етапу: Методичні рекомендації щодо обґрунтування удосконалення збутової політики підприємства

Початок етапу: 03-2022

Закінчення етапу: 07-2022

Вид звітного документа: Остаточний звіт

2. Виконавець

Назва організації: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Код ЄДРПОУ/ІПН: 02071211

Підпорядкованість: Міністерство освіти і науки України

Адреса: проспект Науки, буд. 9-а, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61166, Україна

Телефон: 380577020304

Телефон: 380577020717

E-mail: post@hneu.edu.ua

WWW: http://www.hneu.edu.ua/

3. Власник результатів НДДКР (продукції)

Назва організації: Лисенко Ігор Юрійович

Код ЄДРПОУ/ІПН: 3176918773

Адреса: пров. Лопанський, буд. 8, кв. 4, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61052, Україна

Підпорядкованість:

Телефон: 380577020670

4. Джерела та напрями фінансування

Підстава для проведення робіт: 25 - договір з фізичною особою. Замовником НДР (ДКР) виступає фізична особа, за рахунок коштів якої виконується робота

КПКВК:

Напрям фінансування: 2.2 - прикладні дослідження і розробки

Джерела фінансування

Джерело фінансування: 7704 - власні кошти, кошти підприємств, установ, організацій, фізичної особи на виконання

ініціативних робіт

Фактичний обсяг фінансування за звітний етап: 10.000 тис. грн.

5. Науково-технічна робота

Назва роботи (укр)

Удосконалення збутової політики підприємства

Назва роботи (англ)

Improving the sales policy of the enterprise

Реферат (укр)

Об'єкт дослідження – процес формування комплексу інструментарію збутової політиці та оптимізація управлінських дій для забезпечення конкурентоспроможності підприємницької діяльності. Предмет дослідження – теоретико-методологічні засади і прикладні аспекти використання маркетингових інструментів у збутовій політиці для оптимізації комплексу управлінських дій для забезпечення конкурентоспроможності підприємницької діяльності. Мета роботи - розроблення елементів удосконалення використання маркетингового інструментарію у збутовій політиці та організація комплексу маркетингового забезпечення для підприємства. Методи дослідження - порівняльний і системно-структурний аналіз, систематизація та узагальнення , структурно-логічний, дедукція та індукція, графічний. Реалізація запропонованих методичних та практичних рекомендацій дозволить підвищити ефективність роботи підприємства з покращенням фінансово-економічних показників його діяльності. КЛЮЧОВІ СЛОВА: маркетингова політика, збут, система збуту, збутова політика, маркетингові інструменти, маркетингова діяльність, підприємницька діяльність, конкурентоспроможність, комплекс управління

Реферат (англ)

The object of the study is the process of forming a set of sales policy tools and optimizing management actions to ensure the competitiveness of entrepreneurial activity. The subject of the study is the theoretical and methodological principles and applied aspects of using marketing tools in sales policy to optimize a set of management actions to ensure the competitiveness of entrepreneurial activity. The purpose of the work is to develop the elements of improving the use of marketing tools in sales policy and the organization of a complex of marketing support for the enterprise. Research methods - comparative and system-structural analysis, systematization and generalization, structural-logical, deduction and induction, graphic. The implementation of the proposed methodical and practical recommendations will increase the efficiency of the enterprise and improve the financial and economic indicators of its activity. KEY WORDS: marketing policy, sales, sales system, sales policy, marketing tools, marketing activity, entrepreneurial activity, competitiveness, management complex

Індекс УДК: 339.187; 339.13; 339.146; 658.8

Коди тематичних рубрик НТІ: 06.81.55

6. Науково-технічна продукція (НТП)

НТП 1

Назва продукції (укр): Методичні рекомендації щодо обґрунтування удосконалення збутової політики підприємства

Назва продукції (англ): Methodological recommendations for the justification of the improvement of the company's sales policy

Очікувані результати: Методи, теорії

Галузь застосування: Високотехнологічна галузь

Опис продукції (укр): Методи, теорії

Соціально-економічна спрямованість НТП: Підвищення автоматизації виробничих процесів

Стадія завершеності НТП: Звіт по НДДКР

Впровадження НТП: Впроваджено

Строки впровадження:

Виробник продукції: ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Споживачі продукції:

Перспективні ринки:

Права інтелектуальної власності: За договорами

Форми та умови передачі продукції: Продаж продукції

7. Бібліографічний опис

8. Звітна документація

Кількість сторінок в звіті: 51

Мова звіту: Українська

Умови поширення в Україні: Не заборонено

Умови передачі іншим країнам: Не заборонено

Кількість файлів у звіті: 1

9. Заключні відомості

Перелік осіб-виконавців

Іващенко Ганна Анатоліївна (к.е.н., доц.)

Імнадзе Ираклій Ніазович

Отенко Ірина Павлівна (д.е.н., професор)

Керівник організації:

Пономаренко Володимир Степанович (д.е.н., професор)

Керівники роботи:

Отенко Ірина Павлівна (д.е.н., професор)

Керівник відділу реєстрації наукової діяльності УкрІНТЕІ



Юрченко Т.А.