

РЕЗЮМЕ

Название ВКР: Формирование и совершенствование системы сбыта пивоваренной продукции АО «САН ИнБев».

ФИО: Лысенкова Аэлина Олеговна.

Руководитель: д.э.н., профессор кафедры экономики, менеджмента и финансов Ю.Р. Туманян.

Название организации: АО «САН ИнБев».

Актуальность темы исследования: Эффективное функционирование компании предполагает выстраивание системы сбыта, которая соответствует постоянно меняющимся условиям и учитывает специфику современного рынка. Многообразие связей и отношений между участниками рынка – продавцами и покупателями - можно рассматривать как единую цепочку различных каналов распределения, то есть тех реальных путей, по которым поток товаров и услуг идет в направлении от производителей к потребителям.

Целью является разработка теоретико-методических положений и практических рекомендаций по формированию эффективной системы сбыта пивоваренной продукции.

Задачи:

- рассмотреть понятие, содержание и специфику системы сбыта современного предприятия;
- проанализировать управление системой сбыта продукции на современном предприятии;
- раскрыть и проанализировать методы воздействия на эффективность системы сбыта современных предприятий;
- определить перспективы развития пивоваренной промышленности в Российской Федерации;
- провести анализ системы сбыта в АО «САН ИнБев»;

- разработать рекомендации по совершенствованию системы сбыта пивоваренной продукции АО «САН ИнБев».

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении научных представлений о формировании системы сбыта продукции, ее составляющих и месте в управлении современным предприятием.

Практическая значимость заключается в том, что проведенные исследования и полученные методические разработки, основные положения которых изложены в выпускной квалификационной работе, доведены до уровня, позволяющего использовать их в практической деятельности предприятий пивоваренной отрасли.

Выводы: В современных условиях, чтобы успешно функционировать и решать поставленные задачи, предприятиям уже недостаточно просто производить продукцию в максимально возможном объеме, выполняя все планы; важно эту продукцию успешно реализовать. В связи с этим, повышение эффективности сбыта продукции на товарных рынках, как важнейшего элемента процесса товарооборота, стало необходимым условием дальнейшего развития предприятия. В условиях конкурентной борьбы выживает только те предприятия, которые способны предложить рынку ту продукцию, которая наилучшим образом удовлетворяет потребности конечного потребителя, а также обеспечивает грамотное продвижение и сбыт.

Рекомендации:

- предлагаем модифицировать систему дистрибуции пивоваренной продукции, которая позволит более рационально построить хозяйственные связи с покупателями, снизить размеры торговых надбавок при прохождении товаропроизводящих каналов, а конечном итоге приведет к увеличению реализации пива в розничной торговой сети в системе индивидуального и массового обслуживания;

- предлагаем изменить организационную структуру управления сбытом, адаптировав ее к современным реалиям.

