

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
"ИНСТИТУТ БИЗНЕСА
БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»**

**Факультет бизнес-администрирования
Кафедра бизнес-администрирования**

Аннотация к дипломной работе

**УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОТКРЫТОГО
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «МОЗЫРЬСОЛЬ»)**

МАРТИНОВИЧ Ангелина Владимировна

**Руководитель
Мельников Николай Кондратьевич
кандидат экономических наук, доцент**

2019

Дипломная работа: 61 с., 16 табл., 4 рис., 40 источников, 7 прил.

РЫНОК СБЫТА, КАНАЛ СБЫТА, ПОСРЕДНИК, РЕАЛИЗАЦИЯ, ПРОДУКЦИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Объект исследования – ОАО «Мозырьсоль».

Предмет исследования – сбытовая политика ОАО «Мозырьсоль».

Цель работы: разработать направления совершенствования управления сбытом ОАО «Мозырьсоль».

Методы исследования: индукции, дедукции, сравнительного анализа, системного анализа, методы обобщения и синтеза, экономико-математические методы.

Исследования и разработки: рассмотрены теоретические основы сбытовой политики предприятия, проведена организационно-экономическая характеристика ОАО «Мозырьсоль», дана оценка сбытовой политики ОАО «Мозырьсоль», предложены пути совершенствования сбытовой политики ОАО «Мозырьсоль».

Элементы научной новизны: разработаны подходы к совершенствованию сбытовой политики ОАО «Мозырьсоль».

Область возможного практического применения: оценка эффективности сбыта и направления ее повышения.

Технико-экономическая, социальная, и (или) экологическая значимость: социально-экономическая значимость работы заключается в разработке направлений повышения эффективности сбытовой политики предприятия, полученные результаты могут быть применены в учебном процессе и практике работы предприятий, преимущественно занимающихся производством.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

Дыпломная праца: 61 с., 16 табл., 4 мал., 40 крыніц, 7 прым.

РЫНАК ЗБЫТУ, КАНАЛ ЗБЫТУ, ПАСЯРЭДНІК, РЭАЛІЗАЦЫЯ, ПРАДУКЦЫЯ, ЭФЕКТЫЎНАСЦЬ, УДАСКАНАЛЕННЕ

Аб'ект даследаванні – ААТ «Мазыр соль».

Прадмет даследавання - збытавая стратэгія ААТ «Мазыр соль».

Мэта працы: распрацаваць напрамкі удасканалення кіравання збытам ААТ «Мазыр соль».

Метады даследавання: індукцыі, дэдукцыі, параўнальнага аналізу, сістэмнага аналізу, метады абагульнення і сінтэзу, эканоміка-матэматычныя метады.

Даследаванні і распрацоўкі: разгледжаны тэарэтычныя асновы збытавай палітыкі прадпрыемства, праведзена арганізацыйна-эканамічная характарыстыка ААТ «Мазыр соль», дадзена ацэнка збытавай палітыкі ААТ «Мазыр соль», прапанаваны шляхі ўдасканалення збытавай стратэгіі ААТ «Мазыр соль».

Элементы навуковай навізны: распрацаваны падыходы да ўдасканалення збытавай палітыкі ААТ «Мазыр соль».

Вобласць магчымага практычнага прымянення: Ацэнка эфектыўнасці збыту і напрамкі яе павышэння.

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная, і (або) экалагічная значнасць: сацыяльна-эканамічная значнасць працы заключаецца ў распрацоўцы напрамкаў павышэння эфектыўнасці збытавай палітыкі прадпрыемства, атрыманыя вынікі могуць быць ужытыя ў навучальным працэсе і практыцы работы прадпрыемстваў, пераважна займаюцца вытворчасцю.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены у ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а все запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

Thesis: 61 c., 16 tables, 4 fig., 40 sources, 7 app.

MARKET, DISTRIBUTION CHANNEL, INTERMEDIARY,
IMPLEMENTATION, PRODUCTION, EFFICIENCY, IMPROVEMENT

The object of research – JSC «Mozyrsol».

The subject of research is the sales strategy of JSC «Mozyrsol».

Purpose: to develop ways to improve the sales management of JSC «Mozyrsol».

Research methods: induction, deduction, comparative analysis, system analysis, methods of synthesis, economic and mathematical methods.

Research and development: the theoretical foundations of the sales policy of the company, carried out organizational and economic characteristics of JSC «Mozyrsol», the estimation of the sales policy of JSC «Mozyrsol», is proposed to improve the sales strategy of the JSC «Mozyrsol».

Elements of scientific novelty: approaches to improving the marketing policy of JSC «Mozyrsol».

Area of possible practical application: evaluation of sales efficiency and directions of its improvement.

Technical and economic, social, and (or) environmental significance: socio-economic significance of the work is to develop ways to improve the efficiency of the sales policy of the enterprise, the results can be applied in the educational process and the practice of enterprises, mainly engaged in production.

The author of the work confirms that the calculation and analytical material given in it correctly and objectively reflects the state of the studied process, and all theoretical, methodological provisions and concepts borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their authors.