

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БГУ

**Факультет бизнес-администрирования
Кафедра управления финансами и недвижимостью**

Трубина
Владислава Владимировна

**ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВНОЙ
ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ
ЕЁ УВЕЛИЧЕНИЯ**

Дипломная работа

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент Г. М. Корженевская

Допущена к защите

«__» _____ 2019 г.

Зав. кафедрой управления финансами

_____ М.Л. Зеленкевич

кандидат экономических наук, доцент

Минск, 2019

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 64 с., 1 рис., 19 табл., 48 источников, 5 приложений.

Ключевые слова: ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ, ПРОДАЖИ, ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ, ФАКТОРЫ ПРОДАЖ, РОСТ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Объект исследования – выручка от реализации продукции предприятия.

Предмет исследования – управление формированием и использованием выручки от реализации продукции СП ОАО «Спартак».

Цель исследования – разработка мероприятий, направленных на увеличение выручки от реализации продукции СП ОАО «Спартак».

Методы исследования: анализ и синтез, монографический, методы экономико-математического моделирования.

Исследования и разработки – изучены теоретические аспекты формирования выручки от реализации продукции, исследован механизм формирования и использования выручки от реализации продукции СП ОАО «Спартак», определение основных путей увеличения выручки от реализации продукции СП ОАО «Спартак».

Элементы научной новизны – разработаны мероприятия по повышению выручки от реализации продукции.

Область возможного практического применения: деятельность СП ОАО «Спартак».

Технико-экономическая, социальная значимость – внедрение предложений по повышению выручки от реализации продукции СП ОАО «Спартак» позволит укрепить положение предприятия на рынке и увеличить финансовые результаты деятельности.

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

РЭФЕРАТ

Дыпломная работа: 64 стар., 1 мал., 19 табл., 48 крыніц, 5 прыкладанняў.

Ключавыя словы: ВЫРУЧКА АД РЭАЛІЗАЦЫІ, ПРОДАЖУ, ФАРМІРАВАННЕ ВЫРУЧКІ, ФАКТАРЫ ПРОДАЖАЎ, РОСТ ВЫРУЧКІ АД РЭАЛІЗАЦЫІ

Аб'ект даследаванні – выручка ад рэалізацыі прадукцыі прадпрыемства.

Прадмет даследавання – кіраванне фарміраваннем і выкарыстаннем выручкі ад рэалізацыі прадукцыі СП ААТ «Спартак».

Мэта даследавання – распрацоўка мерапрыемстваў, накіраваных на павелічэнне выручкі ад рэалізацыі прадукцыі СП ААТ «Спартак».

Метады даследаванні – аналіз і сінтэз, монаграфічны, метады эканоміка-матэматычнага мадэлявання.

Даследаванні і распрацоўкі – вывучаны тэарэтычныя аспекты фарміравання выручкі ад рэалізацыі прадукцыі, даследаваны механізм фарміравання і выкарыстання выручкі ад рэалізацыі прадукцыі СП ААТ «Спартак», вызначэнне асноўных шляхоў павелічэння выручкі ад рэалізацыі прадукцыі СП ААТ «Спартак».

Элементы навуковай навізны – распрацаваны мерапрыемствы па павышэнні выручкі ад рэалізацыі прадукцыі.

Вобласць магчымага практычнага прымянення – дзейнасць СП ААТ «Спартак».

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная значнасць – укараненне прапанов па павышэнні выручкі ад рэалізацыі прадукцыі СП ААТ «Спартак» дазволіць умацаваць становішча прадпрыемства на рынку і павялічыць фінансавыя вынікі дзейнасці.

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

ABSTRACT

Thesis: 64 p., 1 fig., 19 tab., 48 sources, 5 applications.

Keywords: REVENUES, SALES, GENERATION OF REVENUE, FACTORS OF SALES REVENUE GROWTH FROM SALES

The object of the research revenue from the sale of products of the enterprise.

The subject of the study management of formation and use of revenues from sales of JSC «Spartak».

The purpose of the study development of measures aimed at increasing revenue from sales of JSC «Spartak».

Research methods analysis and synthesis, monographic, methods of economic and mathematical modeling.

Research and development we studied the theoretical aspects of the formation of the proceeds from the sale of products, and investigated the mechanism of formation and use of the proceeds from sales of JSC «Spartak», the definition of the main ways to increase revenue from sales of JSC «Spartak».

Elements of scientific novelty measures have been developed to increase revenue from sales.

Area of possible practical application activity of JSC «Spartak».

Technical and economic, social significance the introduction of proposals to increase revenue from sales of JSC «Spartak» will strengthen the position of the company in the market and increase financial results.

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