Государственное учреждение образования

«Институт бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета»

Кафедра логистики

Аннотация к дипломной работе

«Сбытовая деятельность предприятия на внешних рынках и основные направления её совершенствования  
 (на примере ОАО «Беларуськалий»)»

Т.В. Василюк

Руководитель С.М. Гедрис

2014

Дипломная работа: 104 с., 19 рис., 28 табл., 35 источников, 7 прил.

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СИСТЕМА СБЫТА, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, КАНАЛЫ СБЫТА, СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК, ЭКСПОРТ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СБЫТА, АНАЛИЗ СБЫТА, ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА, РЫНОЧНЫЙ СПРОС, РЫНОК КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ, РЫНОК NPK-КОМПЛЕКСНЫХ УДОБРЕНИЙ, СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ

**Объект исследования** – сбытовая деятельность ОАО «Беларуськалий».

**Предмет исследования** – сбытовая деятельность ОАО «Беларуськалий» на внешних рынках.

**Цель работы**: оценить сбытовую деятельность ОАО «Беларуськалий» на внешних рынках и обосновать направления её совершенствования в соответствии со складывающимися тенденциями рынка.

**Методы исследования**: сравнительный анализ, группировок, синтез, экономико-математические, моделирование.

**Исследования и разработки**: изучены основные направления сбытовой деятельности предприятия, определена экономическая эффективность сбыта ОАО «Беларуськалий» в последние годы, проанализировано современное состояние мирового рынка калийных удобрений, разработана экономико-математическая модель прогнозирования объёмов экспорта для ОАО «Беларуськалий», проведено кабинетное исследование мирового и отечественного рынка NPK-комплексных удобрений.

**Элементы научной новизны:** разработана экономико-математическая модель прогнозирования объёмов экспорта предприятия, проведено исследование перспективных рынков сбыта калийных удобрений и NPK-комплексных удобрений.

**Область возможного практического применения:** расчёт прогнозируемых объёмов сбыта, независимо от «Белорусской калийной компании»; использование информации, полученной в ходе исследования при организации сбыта комплексных удобрений.

**Технико-экономическая, социальная и экологическая значимость:** внедрение разработок повысит экономическую эффективность сбыта на предприятии, исследования позволят выбрать верные направления внешнеэкономической сбытовой стратегии, что положительно отразится на объёмах чистой прибыли ОАО «Беларуськалий»

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

Graduate thesis: 104 pages, 19 pictures, 28 charts, 35 sources, 7 appendixes

SALES ACTIVITIES, DISTRIBUTION SYSTEM, EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY, TRADE CHANNELS, PRODUCTIVENESS OF MARKETING, MARKETING ANALYSIS, MARKETING RESEARCH, MARKET DEMAND, MARKET OF POTASH FERTILIZERS, MARKET OF MULTIPLE-NUTRIENT FERTILIZERS, MARKETING POLICY.

**The object of research**: sale activities of OJSC “Belaruskalij”

**The subject of research**: sale activities of OJSC “Belaruskalij” on the foreign market.

**The main objective** is to estimate sale activities of OJSC “Belaruskalij” and to substantiate the directions of its improvement in accordance with the current market tendencies.

**The methods of research:** comparative analysis, grouping method, synthesis, economic and mathematical method, modelling.

**Research and development:** the main directions of sales activities of the enterprise were explored; economic activity of sales of OJSC “Belaruskalij” during the last years was identified; the current condition of the market of potash fertilizers was analyzed; economic and mathematic model of export forecast for OJSC “Belaruskalij” was developed; the desktop research of foreign and home markets of multiple-nutrient fertilizers was conducted.

**The elements of academic novelty:** economic and mathematic model of export forecast for the enterprise was developed; the research of prospective markets of potash and multiple-nutrient fertilizers was conducted.

**Area of possible practical application:** calculation of the predictable volume of sales independently of Belorussian Potassium Company, the use of information obtained as a result of research at the multiple fertilizers marketing organization.

**Techno-economic, social and environmental significance:** implementation of developments will increase economic efficiency of sales of the enterprise, the researches will help to choose the right directions of the foreign sales strategy that will positively influence the amount of net profit of OJSC “Belaruskalij”.

The author of this graduate thesis confirms that provided cash-analytical material reflects the real state of the process under investigation. All the information, namely theoretical and methodological terms and concepts borrowed from the corresponding literary sources, is accompanied by references to their authors.