**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА ТЕХНОЛОГИЙ»**

**БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**КАФЕДРА ЛОГИСТИКИ**

Аннотация к дипломной работе

Повышение эффективности сбытовой деятельности на примере УП «Сиринга» ОО «БелОИ»

Бадытчик (Сенкевич) Каролина Алексеевна

Научный руководитель Н.Б. Буцанец

МИНСК 2014

**РЕФЕРАТ**

Объем работы 68 с., в том числе 11 рис., 20 табл., 63 наим. лит., 4 приложения.

Ключевые слова: *сбыт, совершенствование, внедрение, конкурентоспособность, товар, каналы распределения, маркетинг, эффективность сбытовой деятельности, автоматизированные системы.*

**Объект исследования** – УП «Сиринга» ОО «БелОИ», предприятие специализирующее на производстве и реализации изделий медицинского назначения.

**Предмет исследования** – сбытовая деятельность предприятия.

**Цель работы** – исследование теоретических и практических аспектов сбытовой деятельности предприятия, ее анализ на базе УП «Сиринга» ОО «БелОИ» и разработка направлений повышения эффективности его сбытовой деятельности.

**Методы исследования**: систематизации и логического обобщения, сравнительного анализа и группировок.

**Результаты исследования и разработки:** раскрыта сбытовая деятельность как сфера приложения логистики. Выполнен анализ сбытовой деятельности предприятия УП «Сиринга» ОО «БелОИ». Предложены и внедрены в производственно-хозяйственную деятельность исследуемого предприятия мероприятия, направленные на оптимизацию сбытовой деятельности УП «Сиринга» ОО «БелОИ».

**Практическая значимость результатов исследования:** реализация на практике мероприятий позволит повысить объемы реализации продукции исследуемого предприятия, повысить сбытовую деятельность предприятия, рентабельность производства, создать новые рабочие места, обеспечит занятость лиц с ограниченными возможностями.

**Область возможного практического применения результатов исследования –** деятельность предприятий легкой промышленности Республики Беларусь по повышению сбытовой деятельности.

**ABSTRACT**

The amount of work 68 c., Including 11 figures, 20 tables, 63 sources of literature, 4 apps.

*Keywords: sales, improvement, implementation, competitiveness, product, channels of distribution, marketing, efficiency of sales activity, automated systems*.

**Object of research** - UE « Syrinx» Non-Governmental Organization "«Belarusian Society of Disabled Persons» unitary enterprise engaged in the production and sale of medical devices.

**Subject of research** - marketing activities of the company.

**Goal** - to study theoretical and practical aspects of marketing activity of the enterprise, its analysis based on UE « Syrinx» Non-Governmental Organization "«Belarusian Society of Disabled Persons» and the development of ways of increasing the effectiveness of its sales activities.

**Methods**: systematization and logical generalization, comparative analysis and groups.

**The results of research and development**: marketing activities was disclosed as sphere of application of logistics. The analysis of the distribution of the enterprise UE « Syrinx» Non-Governmental Organization "«Belarusian Society of Disabled Persons». Activities aimed at optimizing the sales activities of UE «Syrinx» Non-Governmental Organization "«Belarusian Society of Disabled Persons» has been proposed and implemented in production and business activities of the investigated enterprise.

**The practical significance of the results**: the practical implementation of measures will increase sales volumes investigated enterprise, increase profitability, create new jobs, and provide employment for persons with disabilities.

**Realm of the possible practical applications of research** - activities of enterprises of light industry of the Republic of Belarus to increase sales activity.