**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА ТЕХНОЛОГИЙ»**

**БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**Факультет бизнеса**

**Кафедра бизнес-администрирования**

**Аннотация к дипломной работе**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**РУП «МОГИЛЕВСКИЙ ЦЕНТР СТАНДАРТИЗАЦИИ, МЕТРОЛОГИИ И СЕРТИФИКАЦИИ»**

ЧАЙКА Наталья Владимировна

Руководитель

Скворцова Елена Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент

2015

Дипломная работа: 53 с., 3 рис., 1 табл., 52 источника, 4 прил.

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СИСТЕМА СБЫТА ПРЕДПРИЯТИЯ, СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА, АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Целью дипломной работы является изучение теории и практики организации сбытовой деятельности Республиканского унитарного предприятия «Могилевский центр стандартизации, метрологии и сертификации» (далее РУП «Могилевский ЦСМС»), разработка на этой основе направлений по ее совершенствованию.

В рамках достижения поставленной цели автором были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы организации сбытовой деятельности на предприятии;

2. Провести анализ организации сбытовой деятельности РУП «Могилевский ЦСМС».

3. Разработать пути совершенствования организации сбытовой деятельности на РУП «Могилевский ЦСМС».

Объект исследования: РУП «Могилевский ЦСМС».

Предмет исследования: сбытовая деятельность РУП «Могилевский ЦСМС».

Методы исследования: общенаучные методы исследований: диалектические, системные, аналитические, статистические, маркетинговые.

Область возможного практического применения: предложенные решения могут быть использованы на практике для совершенствовании сбытовой деятельности на любом предприятии, фирме, организации, занимающимися коммерческой деятельностью в сфере реализации товаров, работ или услуг.

Автор подтверждает, что приведенный в дипломной работе расчетно-аналитический материал правильно и объективно отображает состояние исследовательского процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

Thesis: 53 p., Figures 3, Table 1, sources 52, 4 app.

THE ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITY, THE SALES SYSTEM OF THE ENTERPRISE, THE SALES POLICY, THE ANALYSIS OF THE ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITY, THE MEASURES ON IMPROVEMENT

The purpose of the work is to study the theory and practice of marketing activity of the Republican Unitary Enterprise «Mogilev Center of Standardization, Metrology and Certification» (hereinafter RUE «Mogilev CSMC»), working on this basis of directions for improvement.

Within the frames of the desired goal the following tasks were set by the author:

1. To consider the theoretical basis of the organization of marketing activity at the enterprise;

2. To analyze the organization of marketing activity of RUE «Mogilev CSMC».

3. To develop ways of improving the organization of marketing activity at RUE «Mogilev CSMC».

The object of the study is: RUE «Mogilev CSMC».

The subject of the study is: marketing activity of RUE «Mogilev CSMC».

Research methods: general scientific methods of research: dialectical, systematic and analytical, statistical, marketing.

The sphere of possible practical application: the proposed solutions can be used in practice for the improvement of marketing activity in any enterprise, company, and organization, occupied in commercial activities in the field of goods, works or services.

The author confirms that the calculated analytical material resulted in the thesis work correctly and objectively shows the status of the research process, and all borrowed from literature and other sources of theoretical, methodological and methodical positions and concepts are accompanied by references to their authors.