

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Кафедра менеджмента и экономики социальной сферы

БАРКОВСКАЯ

Екатерина Романовна

**УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДЗЕРЖИНСКАЯ ШВЕЙНАЯ
ФАБРИКА «ЭЛИЗ»)**

Аннотация к дипломной к работе

Научный руководитель:
старший преподаватель
Т.Я. Волчкевич

Допущена к защите

«_____» _____ 2016 г.

Зав. кафедрой менеджмента и экономики социальной сферы,
кандидат экономических наук, доцент И.С. Полоник

Минск, 2016

АННОТАЦИЯ

Дипломная работа: 85 с., 12 рис., 24 табл., 49 источников, 8 прил.

СБЫТ, СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, МЕТОДЫ, ПОКАЗАТЕЛИ, АНАЛИЗ, РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Объект исследования – ОАО «Дзержинская фабрика «Элиз».

Предмет исследования – сбытовая деятельность ОАО «Дзержинская фабрика «Элиз».

Цель работы: провести анализ управления сбытовой деятельностью предприятия и разработать рекомендации по ее совершенствованию.

Методы исследования: системный и диалектический метод познания, конкретно-исторический, формально-логический, анализ, синтез.

Исследования и разработки: изучение теоретические положения ключевых аспектов сбытовой деятельности, представлена оценка действующей системы сбыта на предприятии с точки зрения соответствия стратегии организации, а также выявление проблемных направлений в деятельности предприятия, разработаны предложения и рекомендации, направленные на улучшение управления сбытовой деятельностью предприятия, представлена оценка эффективности предлагаемых изменений, анализ возможных результатов от внедрения.

Технико-экономическая, социальная и (или) экологическая значимость: внедрение предлагаемых мероприятий в управление сбытовой деятельностью предприятия легкой промышленности, повысит эффективность сбытовой деятельности предприятия, позволит выйти предприятию на новые рынки сбыта.

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 и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

ANNOTATION

Diploma work: 85 p., 12 fig., 24 tabl., 49 sources, 8 app.

SALE, MARKETING ACTIVITY, METHODS, INDICATORS,
ANALYSIS, PRODUCT SALES, IMPROVEMENT

Object of research – JSC Dzerzhinsk Factory Eliz.

Subject-matter of research – marketing activity of JSC Dzerzhinsk Factory Eliz.

The work purpose: to carry out the analysis of marketing activity of the enterprise and to develop recommendations about her improvement.

Research methods: system and dialectic method of knowledge, concrete historical, formal and logical, analysis, synthesis.

Researches and developments: studying theoretical provisions of key aspects of marketing activity, the assessment of the operating distribution system at the enterprise from the point of view of compliance of strategy of the organization, and also identification of the problem directions in activity of the enterprise is presented, offers are developed and recommendations submitted on improvement of management of marketing activity of the enterprise the assessment of efficiency of the offered changes, the analysis of possible results from introduction is presented.

Technical and economic, social and (or) ecological significance: introduction of the offered actions in management of marketing activity of the enterprise of light industry, will increase efficiency of marketing activity of the enterprise, will allow to enter to the enterprise new sales markets.

The author of work confirms that analytical materials correctly and objectively reflects the state of the studied process and all borrowed from literature and other sources of theoretical, methodological and methodical regulations and concepts are accompanied by references to their authors.
