

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Кафедра управления финансами

ЩЕТЬКО

Екатерина Николаевна

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

Дипломная работа

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент А. В. Егоров

Допущена к защите

«__» _____ 2018г.

Зав. кафедрой управления финансами

_____ М.Л. Зеленкевич

Кандидат экономических наук, доцент

Минск, 2018

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 71с., 14 табл., 48 источников, 2 приложения.

Ключевые слова: ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, ДОХОД, ИСТОЧНИКИ ДОХОДА, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.

Объект исследования – выручка от реализации продукции как основной источник формирования доходов организации.

Предмет исследования – увеличение выручки в организациях Республики Беларусь на примере ОАО «Управляющая компания холдинга «МИНСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД».

Цель работы – разработка путей увеличения выручки от реализации продукции как основного источника доходов организации.

В процессе работы рассмотрено понятие «выручка», определены основные составляющие выручки, а также рассмотрены концептуальные подходы формирования выручки как источника доходности организации; проведен анализ выручки организации на примере ОАО «Управляющая компания холдинга «МИНСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД»; рассмотрен зарубежный опыт формирования выручки организации; разработаны рекомендации по увеличению выручки организации.

Областью возможного практического применения являются рекомендации по увеличению выручки организаций.

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

РЭФЕРАТ

Дыпломная работа: 71с., 14 табл., 48 крыніц, 2 прыкладаньня.

Ключавыя словы: ВЫРУЧКА АД РЭАЛІЗАЦЫІ ПРАДУКЦЫІ, ДАХОД, КРЫНІЦЫ ДАХОДУ, ДЗЕЙНАСЦЬ АРГАНІЗАЦЫІ.

Аб'ект даследавання – выручка ад рэалізацыі прадукцыі як асноўная крыніца фарміравання даходаў арганізацыі.

Прадмет даследавання – павелічэнне выручкі ў арганізацыях Рэспублікі Беларусь на прыкладзе ААТ «Кіруючая кампанія холдынгу «МІНСКІ МАТОРНЫ ЗАВОД».

Мэта работы – распрацоўка шляхоў павелічэння выручкі ад рэалізацыі прадукцыі як асноўнай крыніцы даходаў арганізацыі.

У працэсе працы разгледжана паняцце «выручка», вызначаны асноўныя складнікі выручкі, а таксама разгледжаны канцэптэуальныя падыходы фарміравання выручкі як крыніцы даходнасці арганізацыі; праведзены аналіз выручкі арганізацыі на прыкладзе ААТ «Кіруючая кампанія холдынгу «МІНСКІ МАТОРНЫ ЗАВОД»; разгледжаны замежны вопыт фарміравання выручкі арганізацыі; распрацаваны рэкамендацыі па павелічэнні выручкі арганізацыі.

Вобласцю магчымага практычнага прымянення з'яўляюцца рэкамендацыі па павелічэнні выручкі арганізацыі.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй аналітычны і разліковы матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага пытання, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц, тэарэтычныя і метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

ABSTRACT

Thesis: 71p., 14 tables, 48 sources, 2 applications.

Keywords: PROCEEDS FROM PRODUCT REALIZATION, REVENUE, SOURCES OF REVENUE, ACTIVITY OF THE ORGANIZATION.

The object of the study is the proceeds from the sale of products as the main source of the organization's income generation.

The subject of the study is an increase in revenue in the organizations of the Republic of Belarus, using the example of JSC "Managing Company of the MINSK MOTOR PLANT Holding."

The goal of the work is to develop ways to increase revenue from sales of products as the main source of income for the organization.

In the process of work, the concept of "revenue" is considered, the main components of revenue are determined, and conceptual approaches to revenue generation as a source of profitability of the organization are considered; an analysis of the company's revenue is made using the example of JSC "Managing Company of the MINSK MOTOR PLANT Holding"; foreign experience in the formation of the organization's revenue has been reviewed; recommendations for increasing the revenue of the organization.

Areas of possible practical application are recommendations for increasing the revenue of organizations.

The author of the paper confirms that the analytical and calculation material presented in it correctly and objectively reflects the state of the issue under investigation, and all borrowed from literary and other sources, theoretical and methodological positions and concepts are accompanied by references to their authors.