

Белорусский государственный университет
Экономический факультет
Кафедра корпоративных финансов

Аннотация к дипломной работе
Выручка от реализации продукции и пути её увеличения (на
примере ОАО "Ракитница")

ЛЫСЕНКО ИВАН ИВАНОВИЧ
Научный руководитель к.э.н., доцент Яковлева Наталья
Анатольевна

Минск, 2019

АННОТАЦИЯ

На дипломную работу «Выручка от реализации продукции и пути её увеличения (на примере ОАО "Ракитница")»

Дипломная работа посвящена вопросам анализа выручки от реализации продукции, а также путей её увеличения (на примере организации ОАО «Ракитница»).

Работа содержит: с. 209, 3 рисунка, 16 таблиц, 3 источника, 3 приложения.

Ключевые слова: ВЫРУЧКА, ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, ПЛАНИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ, ПОВЫШЕНИЕ ВЫРУЧКИ.

Цель работы заключается в определении путей повышения выручки от реализации продукции.

Объектом исследования является предприятие ОАО «Ракитница».

В дипломную работу входит введение, три главы, заключение.

Во введении раскрывается актуальность исследования по выбранному направлению, ставится проблема, цель и задачи исследования, определяются объект, предмет научных поисков, формулируется гипотеза, ставятся цель и задачи, указывается методологическая база исследования, его теоретическая, практическая значимости.

В первой главе предложено рассмотрение теоретических основ формирования и планирования выручки от реализации продукции.

Во второй главе приводится анализ выручки от реализации продукции и ее планирование на ОАО «Ракитница».

В третьей главе приводится рассмотрение путей повышения выручки на ОАО «Ракитница». Анализируются 2 инвестиционных проекта, успешная реализация которых приведет к увеличению выручки организации ОАО «Ракитница».

Заключение посвящено основным выводам по выручке от реализации продукции, а также резюмированию основных аспектов в вопросе повышения выручки от реализации продукции на ОАО «Ракитница».

ANNOTATION

For the thesis "Revenue from the sale of products and ways to increase it (for example, "Rakitnitsa" JSC)"

The thesis is devoted to the analysis of revenue from sales of products, as well as ways to increase it (for example, the organization of JSC "Rakitnitsa").

Work contains: p. 209, 3 images, 16 charts, 3 sources, 3 applications.

Key words: REVENUES, REVENUES FROM PRODUCT SALES, PLANNING, ANALYSIS, INCREASE IN PROFITS.

The purpose of the work is to identify ways to increase revenue from product sales.

The object of the research is the enterprise "Rakitnitsa".

The thesis includes an introduction, three chapters, conclusion.

The introduction reveals the relevance of the research in the chosen direction, sets the problem, goal and objectives of the study, identifies the object, subject of scientific research, formulates a hypothesis, sets a goal and objectives, specifies the methodological basis of the research, its theoretical and practical significance.

The first chapter offers a review of the theoretical foundations of the formation and planning of revenue from sales of products.

The second chapter provides an analysis of the proceeds from sales of products and its planning at "Rakitnitsa".

The third chapter provides an overview of ways to increase revenue at "Rakitnitsa". Two investment projects are analyzed, the successful implementation of which will lead to an increase in the revenue of the organization "Rakitnitsa".

The conclusion is devoted to the main conclusions on the proceeds from the sale of products, as well as to summarizing the main aspects in the matter of raising the proceeds from the sale of products to "Rakitnitsa".