

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»**

**Факультет бизнес-администрирования
Кафедра бизнес-администрирования**

Аннотация к дипломной работе

**Пути и способы совершенствования работы предприятия
с заказчиками и поставщиками с целью установления
долгосрочных хозяйственных связей (на примере ООО
«ВедричДизель»)**

БОНДАРЬ Анастасия Владимировна

**Руководитель
Куль Татьяна Николаевна
старший преподаватель кафедры
бизнес-администрирования**

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 65 с., 2 рис., 9 табл., 32 источников, 12 прил.

ЗАКАЗЧИК, ПОСТАВЩИК, ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ, РЫНОК ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ, БАЗА ДАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ И ЗАКАЗЧИКОВ

Цель работы – изучение процесса работы предприятия с заказчиками и поставщиками с целью установления долгосрочных хозяйственных связей.

Актуальность данной дипломной работы обусловлена тем фактом, что процесс создания и поддержания стабильных и рациональных хозяйственных связей с поставщиками и заказчиками способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции и товаров народного потребления покупателям.

Объект исследования – ООО «Ведрич Дизель».

Предмет исследования – процесс организации хозяйственных связей с поставщиками и заказчиками ООО «Ведрич Дизель».

В процессе работы были получены следующие результаты: выявлены предложения по расширению эффективной базы данных поставщиков и заказчиков для ООО «Ведрич Дизель».

Новизна полученных результатов заключается в выявлении перспективных направлений развития закупочной деятельности ООО «Ведрич Дизель».

Структура дипломной работы представлена тремя главами, где отражены теоретические основы взаимодействия с заказчиками и поставщиками; проведен анализ эффективности работы с заказчиками и поставщиками ООО «Ведрич Дизель»; разработаны направления совершенствования работы с заказчиками и поставщиками на ООО «Ведрич Дизель».

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

ABSTRACT

Degree paper: 65 p., 2 ill., 9 tab., 32 sources, 15 app.

**CUSTOMER, SUPPLIER, ECONOMIC RELATIONS, SPARE PARTS
MARKET, SUPPLIER AND CUSTOMERS DATABAS**

The purpose of the work is to study the process of the enterprise's work with customers and suppliers in order to establish long-term business relations.

The relevance of this study is due to the fact that the process of creating and maintaining stable and rational economic relations with suppliers and customers contribute to the orderly development of the economy, the balance of supply and demand, the timely delivery of products and consumer goods to customers.

The object of the study is LLC Vedrich Diesel.

The subject of the research is the process of organizing economic relations with suppliers and customers of Vedrich Diesel LLC.

During the work the following results were obtained: identified proposals to expand the effective database of suppliers and customers for Vedrich Diesel LLC.

The novelty of the results is to identify promising areas of development of procurement activities LLC Vedrich Diesel.

The structure of the thesis is represented by three chapters, where reflects the theoretical foundations of interaction with customers and suppliers; the analysis of the effectiveness of work with customers and suppliers of Vedrich Diesel LLC was conducted; directions for improving work with customers and suppliers at Vedrich Diesel LLC were developed.

The author proves that the work done by yourself and you are calculating and analytical material correctly and objectively reflects the state of the investigated process and all borrowed from literature and other sources of theoretical, methodological concepts accompanied by links to their authors.