

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

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

Аннотация к дипломной работе

**УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ СП «БЕЛИТА» ООО
И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

МАЗУР Елизавета Игоревна

Руководитель
Сможевская Ольга Васильевна,
старший преподаватель

Минск, 2019

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 73 с., 16 рис., 11 табл., 51 источников, 7 прил.

СБЫТ ПРОДУКЦИИ, СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА, СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА, УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Цель данной дипломной работы заключается в выявлении путей совершенствования управления сбытом продукции СП «Белита» ООО.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решались следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты организации сбыта и продвижения продукции;
- дать общую характеристику СП «Белита» ООО;
- изучить организацию сбытовой политики СП «Белита» ООО;
- выявить недостатки и направления улучшения сбытовой политики в СП «Белита» ООО;
- предложить методы совершенствования сбытовой политики СП «Белита» ООО;
- оценить экономическую эффективность реализации предложенных методов.

Объектом исследования является производитель белорусской косметики СП «Белита» ООО.

Предмет исследования – управление сбытом продукции СП «Белита» ООО.

В дипломной работе были использованы научная экономическая литература, данные финансовой отчетности и внутренняя документация СП «Белита» ООО.

Методы исследования, использованные в данной работе: анализ и обобщение специализированной экономической литературы, публикаций в периодических изданиях, синтез и сравнение, графический, опрос.

Область возможного практического применения: мероприятия разработанной программы могут быть использованы в деятельности СП «Белита» ООО для улучшения экономической эффективности предприятия.

Автор подтверждает, что приведенные в дипломной работе материалы достоверно и объективно отражают исследуемый процесс, а прямые заимствования информации сопровождаются ссылками на ее источники.

РЭФЕРАТ

Дыпломная праца: 73 с., 16 мал., 11 табл., 51 крыніцы, 7 прым.

ЗБЫТ ПРАДУКЦЫИ, ЗБЫТАВАЯ ПАЛІТЫКА, СТЫМУЛЯВАННЕ ЗБЫТУ, ПАВЕЛІЧЭННЕ ПРОДАЖУ, ЭКАНАМІЧНЫЯ ПАКАЗЧЫКІ, ЭФЕКТЫЎНАСЦЬ

Мэта дадзенай дыпломнай работы заключаецца ў выяўленні шляхоў ўдасканалення кіравання збытам прадукцыі СП «Беліта» ТАА.

Для дасягнення пастаўленай мэты былі пастаўлены і вырашаліся наступныя задачы:

- даследаваць тэарэтычныя аспекты арганізацыі збыту і прасоўвання прадукцыі;
- даць агульную характарыстыку СП «Беліта» ТАА;
- вывучыць арганізацыю збытавай палітыкі СП «Беліта» ТАА;
- выявіць недахопы і напрамкі паляпшэння збытавай палітыкі ў СП «Беліта» ТАА;
- прапанаваць метады ўдасканалення збытавай палітыкі СП «Беліта» ТАА;
- ацаніць эканамічную эфектыўнасць рэалізацыі прапанаваных метадаў.

Аб'ектам даследавання з'яўляецца вытворца беларускай касметыкі СП «Беліта» ТАА.

Прадмет даследавання - кіраванне збытам прадукцыі СП «Беліта» ТАА.

У дыпломнай працы былі выкарыстаныя навуковая эканамічная літаратура, дадзеныя фінансавай справаздачнасці і ўнутраная дакументацыя СП «Беліта» ТАА.

Метады даследавання, выкарыстаныя ў дадзенай працы: аналіз і абагульненне спецыялізаванай эканамічнай літаратуры, публікацый у перыядычных выданнях, сінтэз і параўнанне, графічны, апытанне.

Вобласць магчымага практычнага прымянення: мерапрыемствы распрацаванай праграмы могуць быць выкарыстаны ў дзейнасці СП «Беліта» ТАА для паляпшэння эканамічнай эфектыўнасці прадпрыемства.

Аўтар пацвярджае, што прыведзеныя ў дыпломнай працы матэрыялы дакладна і аб'ектыўна адлюстроўваюць доследны працэс, а прамыя запазычаныя інфармацыі суправаджаюцца спасылкамі на яе крыніцы.

ABSTRACT

Thesis: 73 p., Figs. 16, Tables 11, 51 sources, 7 app.

PRODUCT SALES, SALES POLICY, SALES PROMOTION, SALES INCREASE, ECONOMIC INDICATORS, EFFICIENCY

The aim of this thesis is to identify ways to improve the management of the sales of products of JV «Belita» LLC.

To achieve this goal, the following tasks were set and solved:

- explore the theoretical aspects of marketing and product promotion;
- to give a general description of the JV «Belita» LLC;
- to study the organization of the sales policy of the JV «Belita» LLC;
- to identify the shortcomings and directions for improving the sales policy in the JV «Belita» LLC;
- suggest methods for improving the sales policy of «Belita» JV LLC;
- assess the economic efficiency of the implementation of the proposed methods.

The object of the study is the manufacturer of Belarusian cosmetics JV «Belita» LLC.

The subject of the research is sales management of JV «Belita» LLC products.

In the thesis work were used scientific economic literature, financial reporting data and internal documentation of the JV «Belita» LLC.

Research methods used in this work: analysis and synthesis of specialized economic literature, publications in periodicals, synthesis and comparison, graphic, survey.

The area of possible practical application: the activities of the developed program can be used in the activities of JV «Belita» LLC to improve the economic efficiency of the enterprise.

The author confirms that the materials presented in the thesis work reliably and objectively reflect the process under study, and direct borrowing of information is accompanied by references to its sources.