

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

Факультет бизнес-администрирование
Кафедра бизнес-администрирование

Аннотация

**УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ В ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В ЗАО «ПАТИО»**

Жинко Валентина Игоревна

Научный руководитель:
канд. экон. наук., доцент
_____ Н. К. Мельников

Допущена к защите

«__» _____ 2019г.

Заведующий кафедрой бизнес-администрирование

канд. экон. наук., доцент

_____ Ю. Ю. Королев

Минск, 2019

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 67 с., 8 рис., 18 табл., 50 источников, 6 прил.

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ, РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
СКЛАДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ИМПОРТ ТОВАРОВ, СБЫТОВАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Объект исследования - сбытовая деятельность ЗАО «Патιο».

Предмет исследования - управление процессами повышения эффективности сбытовой деятельности ЗАО «Патιο».

Целью дипломной работы является разработка предложений по совершенствованию сбытовой деятельности ЗАО «Патιο».

Методы исследования: методы экономического анализа, факторного анализа, сравнительные методы, методы статистического анализа.

В процессе работы проведены следующие исследования и разработки: рассмотрены сущность и значение сбытовой деятельности; изучена организация сбытовой деятельности ЗАО «Патιο»; предложены мероприятия по совершенствованию сбытовой деятельности и повышению ее эффективности.

Практическая и социальная значимость: научные результаты, рекомендации и предложения могут быть использованы предприятиями с целью повышения эффективности сбытовой деятельности.

Автор работы подтверждает, что приведённый в ней расчётно-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. Другие авторы в проведении исследования участия не принимали.

ABSTRACT

Thesis 67 p., figures 8, Table 18, 50 sources, 6 apps.

MANAGEMENT OF SALES, ADVERTISING ACTIVITH, STORAGE EQUIPMENT, IMPORT OF GOODS, SALES ACTIVITY.

The object - sales activities of JSC «Patio».

The study - management processes to improve the efficiency of the sales of JSC «Patio».

The aim - development of proposals for improving the sales activities of JSC «Patio».

Methods of research: methods of economic analysis, factor analysis, comparative methods, methods of statistical analysis.

In the process of work, the following research and development work was carried out: the essence and value of sales activities were considered; studied the organization of sales activities of JSC «Patio»; proposed measures to improve sales and improve its efficiency.

Practical and social significance: scientific results, recommendations and suggestions can be used by enterprises in order to improve the efficiency of marketing activities.

The author confirms that the analytical material presented in it correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all theoretical, methodological and methodological provisions and concepts borrowed from literature and other sources are accompanied by references to their authors. Other authors did not participate in the study.