

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»

Кафедра инновационного управления

ЗЕНОВ

Дмитрий Александрович

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ
ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДОМОВОЙ-РП»)**

Магистерская диссертация

специальность 1-26 81 02 «Инновационный менеджмент»

Научный руководитель

Бойкова Инна Павловна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономических и
правовых дисциплин УО «БТЭУ»

Допущена к защите

«___» _____ 2020г.

Заведующий кафедрой

Инновационного управления

_____ Е.А. Поддубская

кандидат педагогических наук

Минск, 2020

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Ключевые слова: ИННОВАЦИЯ, СБЫТ, СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА, РЫНОК МЕБЕЛИ, СБЫТОВОЙ АГЕНТ, КОНКУРЕНЦИЯ.

Актуальность исследования:

Для промышленных предприятий главной итоговой целью своей деятельности является получение прибыли от произведенной продукции. Для этого компания и разрабатывает сбытовую политику. На данный момент рынок мягкой мебели ослаблен. Это связано с несколькими факторами. Во-первых – падение покупательской способности. Мебель не является продуктом первой необходимости, как например оплата квартиры, покупка продуктов питания и обслуживания автомобиля. В данных реалиях возникает ситуация, при которой потребители не могут спокойно вкладывать финансы в покупку мебели. Во-вторых - рынок мягкой мебели на данный момент перенасыщен, и конкуренция в этой сфере довольно высока, компаниям необходимо придумывать что-то новое, что может помочь поддерживать жесткую конкуренцию на рынке, не вгоняя саму компанию в жесткие рамки. В-третьих – политические факторы. Возрос риск ведения экспорта мебели в Украину по причине политической и экономической нестабильности. Также уменьшился объем экспорта в Россию по причине введения санкций в отношении данной страны и, соответственно, проведения политики импортозамещения со стороны государства. Изучив конкретное предприятия был сделан вывод, что сбытовая политика в данном предприятии развита не в полном объеме, при этом имея большой потенциал в развитии. На данный момент на

предприятию разрабатывается новый план по направлениям сбытовой политики. В связи с этим считаю свою тему актуальной.

Цель исследования: усовершенствовать сбытовую политику организации путем уменьшения затрат на производство, повысить конкурентоспособность фирмы на рынке.

Предмет: сбытовая политика организации и бизнес-процессы, обеспечивающие ее реализацию.

Объект: ООО «Домовой-РП»

Полученный результат: оптимизация работ в отношении сбыта продукции, открытие новых каналов сбыта, снижение себестоимости товара.

Структура и объем диссертации определяется поставленной целью и задачами исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений. общий объем работы составляет 134 страницы.

АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА ПРАЦЫ

Ключавыя словы: ІНАВАЦЫІ, ЗБЫТУ, ЗБЫТАВАЙ ПАЛІТЫКІ, РЫНАК МЭБЛІ, ЗБЫТАВЫ АГЭНТ, КАНКУРЭНЦЫЯ.

Актуальнасць даследаванні:

Для прамысловых прадпрыемстваў галоўнай выніковай мэтай сваёй дзейнасці з'яўляецца атрыманне прыбытку ад вырабленай прадукцыі. Для гэтага кампанія і распрацоўвае збытавую палітыку. На дадзены момант рынак мяккай мэблі аслаблены. Гэта звязана з некалькімі фактарамі. Па-першае - падзенне пакупніцкай здольнасці. Мэбля не з'яўляецца прадуктам першай неабходнасці, як напрыклад аплата кватэры, купля прадуктаў харчавання і абслугоўвання аўтамабіля. У дадзеных рэаліях ўзнікае сітуацыя, пры якой спажывец не можа спакойна ўкладваць фінансы ў куплю мэблі. Па-другое - рынак мяккай мэблі на дадзены момант перанасычаны, і канкурэнцыя ў гэтай сферы даволі высокая, кампаніям неабходна прыдумляць нешта новае, што можа дапамагчы падтрымліваць жорсткую канкурэнцыю на рынку, не уганяючы саму кампанію ў жорсткія рамкі. Па-трэцяе - палітычныя фактары. Ўзрос рызыка вядзення экспарту мэблі ў Украіну па прычыне палітычнай і эканамічнай нестабільнасці. Таксама зменшыўся аб'ём экспарту ў Расею па прычыне ўвядзення санкцый у дачыненні да дадзенай краіны і, адпаведна, правядзення палітыкі імпартазамышчэння з боку дзяржавы. Вывучыўшы канкрэтнае прадпрыемства быў зроблены выснова, што збытавая палітыка ў дадзеным прадпрыемстве развіта не ў поўным аб'ёме, пры гэтым маючы вялікі патэнцыял у развіцці. На дадзены момант на прадпрыемстве

распрацоўваецца новы план па напрамках збытавай палітыкі. У сувязі з гэтым лічу сваю тэму актуальнай.

Мэта даследавання: удасканаліць збытавую палітыку арганізацыі шляхам памяншэння выдаткаў на вытворчасць, павысіць канкурэнтаздольнасць фірмы на рынку.

Прадмет: збытавая палітыка арганізацыі і бізнес-працэсы, якія забяспечваюць яе рэалізацыю.

Аб'ект: ТАА «Домовой-РП»

Атрыманы вынік: аптымізацыя работ у дачыненні да збыту прадукцыі, адкрыццё новых каналаў збыту, зніжэнне сабекошту тавару.

Структура і аб'ём дысертацыі вызначаецца пастаўленай мэтай і задачамі даследавання. Дысертацыйных праца складаецца з ўвядзення, трох кіраўнікоў, заключэння, спісу выкарыстанай літаратуры і прыкладанняў. агульны аб'ём працы складае 134 старонкі.

GENERAL DESCRIPTION OF WORK

Keywords: INNOVATION, SALES, SALES POLICY, FURNITURE MARKET, SALES AGENT, COMPETITION.

The relevance of research:

For industrial enterprises, the main final goal of their activities is to profit from manufactured products. For this, the company is developing a marketing policy. At the moment, the market for upholstered furniture is weakened. This is due to several factors. Firstly, a drop in purchasing power. Furniture is not an essential product, such as paying for an apartment, buying food, or servicing a car. In these realities, a situation arises in which consumers cannot calmly invest finances in the purchase of furniture. Secondly, the upholstered furniture market is currently oversaturated, and the competition in this area is quite high, companies need to come up with something new that can help maintain fierce competition in the market without pushing the company into a tight framework. Thirdly, political factors. The risk of exporting furniture to Ukraine increased due to political and economic instability. The volume of exports to Russia also decreased due to the imposition of sanctions against this country and, accordingly, the implementation of the import substitution policy by the state. Having studied a specific enterprise, it was concluded that the sales policy in this enterprise was not fully developed, while having great potential for development. At the moment, the company is developing a new plan in the areas of sales policy. In this regard, I consider my topic relevant.

Objective: to improve the marketing policy of the organization by reducing production costs, to increase the competitiveness of the company in the market.

Subject: marketing policy of the organization and business processes that ensure its implementation.

Object: LLC Domovoi-RP

The result: optimization of work in relation to the sale of products, the opening of new distribution channels, reducing the cost of goods.

The structure and scope of the dissertation is determined by the goal and objectives of the study. The dissertation consists of introduction, three chapters, conclusion, list of used literature and applications. total workload is 134 pages.