

Пути улучшения финансовых результатов деятельности коммерческой организации состояния организации (на примере ОАО «активные продажи»): аннотация к дипломной работе / Волынец Евгений Генрихович; Экономический факультет, Кафедра корпоративных финансов; науч. рук. И.П.Деревяго.

Белорусский государственный университет

Экономический факультет

Кафедра корпоративных финансов

Аннотация к дипломной работе

**«Пути повышения финансовых результатов деятельности коммерческой организации
на примере ОАО «Активные продажи»»**

ВОЛЫНЕЦ ЕВГЕНИЙ ГЕНРИХОВИЧ

Научный руководитель доцент, к.э.н. Деревяго Игорь Петрович

Минск, 2023

АННОТАЦИЯ

На дипломную работу «Пути повышения финансовых результатов деятельности коммерческой организации (на примере ОАО «Активные продажи»)»

Дипломная работа посвящена вопросам анализа финансово-экономических показателей деятельности предприятия. В данной работе представлены к рассмотрению экономическая сущность, задачи и пути повышения эффективности деятельности компании, определены проблемы и перспективы развития организации.

Объектом исследования является деятельность ОАО «Активные продажи».

Организация занимает лидирующие позиции на белорусском рынке сферы продаж и характеризуется как экономически стабильная, динамично развивающаяся компания. Является единственным на территории могилёвской области аутсорсинговым Call-центром по предоставлению услуг в сфере продаж.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты оценки финансовых результатов деятельности организации. Рассмотрено положение организации на конкурентном рынке.

Во второй главе рассмотрена организационно-экономическая характеристика компании ОАО «активные продажи», проведена оценка финансовых результатов организации.

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности и улучшению финансового состояния организации.

Автор работы подтверждает, что 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

Final qualifying work “Ways to improve the financial performance of a commercial organization (on the example of JSC “Active sales”)

Final qualification work is devoted to the analysis of financial and economic performance of the enterprise. In this paper, the economic essence, tasks and ways to improve the efficiency of the company's activities are presented for consideration, problems and prospects for the development of the organization are identified.

The object of the research is the activity of JSC “Active sales”.

The organization occupies a leading position in the Belarusian sales market and is characterized as an economically stable, dynamically developing company. It is the only outsourcing Call-center in the Mogilev region for the provision of sales services.

The first chapter discusses the theoretical aspects of assessing the financial performance of the organization. The position of the organization in the competitive market is considered.

In the second chapter, the organizational and economic characteristics of the company JSC "active sales" are considered, an assessment of the financial results of the organization is carried out.

In the third chapter, measures have been developed to improve the efficiency of activities and improve the financial condition of the organization.

The author of the work confirms that the calculation and analytical material presented in it correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all the theoretical, methodological and methodological provisions and concepts borrowed from the literature and other sources are accompanied by references to their authors.