

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА

Аннотация к дипломной работе

**ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И
НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

ЧЕДЮК Диана Сергеевна

**Руководитель
Лазаревич Ирина Михайловна ,
кандидат экономических наук, доцент**

Минск, 2023

Дипломная работа: 90 с., 15 рис., 12 табл., 74 источников, 5 прил.

СБЫТ, СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИБЫЛЬ.

Целью дипломной работы является разработка и обоснование предложения по повышению эффективности сбытовой деятельности ОАО «Гомельский завод литья и нормалей».

В соответствии с поставленной целью в работе поставлены следующие задачи:

- раскрыть сущность сбытовой деятельности, ее цели и задачи;
- дать характеристику процесса организации сбытовой деятельности на предприятии;
- изучить показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия;
- рассмотреть нормативные правовые документы, регулирующие сбытовую деятельность субъектов хозяйствования Республики Беларусь;
- дать краткую организационно-экономическую характеристику ОАО «Гомельский завод литья и нормалей»;
- провести анализ процесса организации сбытовой деятельности на предприятии и оценить ее эффективность;

Объект исследования: сбытовая деятельность предприятия.

Предмет исследования: организация сбытовой деятельности в ОАО «Гомельский завод литья и нормалей».

Методы исследования: сравнительный анализ, аналитические группировки, коэффициентный метод, эмпирические методы, экономико-статистического моделирования.

Исследования и разработки: на основе изучения теоретических вопросов организации сбытовой деятельности, определены сущность сбытовой деятельности и ее организации, современные подходы к оценке сбытовой деятельности, проведен анализ эффективности сбытовой деятельности, оценка ожидаемого экономического эффекта от совершенствования организации сбытовой деятельности исследуемой организации.

Элементы научной новизны: предложено и обоснована организация сбытовой деятельности.

Область возможного практического применения: в организации сбытовой деятельности ОАО «Гомельский завод литья и нормалей».

Автор работы подтверждает, что приведенный в работе расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников сопровождаются ссылками на их авторов.

Thesis: 90p., Figures 15, Table 12, 74 sources, 5 app.

SALES, SALES ACTIVITIES, ORGANIZATION OF SALES ACTIVITIES, DISTRIBUTION CHANNEL, PLANNING OF SALES ACTIVITIES, PROFIT.

The purpose of the thesis is to develop and substantiation of proposal to improve the efficiency of sales activities of JSC "Gomel Casting and Normals Plant".

In accordance with the set goal, the following tasks are set in the work:

- to reveal the essence of sales activity, its goals and objectives;
- to characterize the process of organizing sales activities at the enterprise;
- to study the performance indicators of the company's sales activities;
- to consider regulatory legal documents regulating the marketing activities of business entities of the Republic of Belarus;
- to give a brief organizational and economic characteristics of JSC "Gomel Casting and Normals Plant";
- to analyze the process of organizing sales activities at the enterprise and evaluate its effectiveness;

The object of research: the marketing activity of the enterprise.

Subject of research: organization of sales activities in JSC "Gomel Casting and Normals Plant".

Research methods: comparative analysis, analytical groupings, coefficient method, empirical methods, economic and statistical modeling.

Research and development: based on the study of theoretical issues of the organization of sales activities, the essence of sales activities and its organization, modern approaches to the evaluation of sales activities are determined, the analysis of the effectiveness of sales activities is carried out, the assessment of the expected economic effect of improving the organization of sales activities of the organization under study is carried out.

Elements of scientific novelty: the organization of marketing activities is proposed and justified.

Scope of possible practical application: in the organization of sales activities of JSC "Gomel Casting and Normals Plant".

The author of the work confirms that the computational and analytical material presented in the work correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their authors