

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

КАФЕДРА БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация к дипломной работе

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»**

ТАБОЛИНА Марина Сергеевна

**Руководитель
Гопка Елена Алексеевна
старший преподаватель**

Минск, 2025

АННОТАЦИЯ

Дипломная работа: 64с., 3 рис., 5 табл., 57 источников, 4 прил.

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ, ПРОДВИЖЕНИЕ, ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, АНАЛИЗ РЫНКА, ТОВАРОПРОВОДЯЩАЯ СЕТЬ, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Цель дипломной работы – разработка предложений по повышению эффективности сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ». Для достижения поставленной в работе цели необходимо решение следующих задач: изучить теоретические аспекты сбытовой деятельности организации; проанализировать эффективность сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ»; выработать направления повышения эффективности сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ».

Объект исследования дипломной работы – система управления сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ».

Предмет исследования дипломной работы – методы и направления обеспечения эффективности сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ».

Методы исследования – сравнительный анализ, оценка сильных и слабых сторон, рисков и возможностей, технико-экономический анализ, экономико-математический анализ.

Основные результаты работы – в ходе исследования существующей в организации системы сбытовой деятельности дана классификация по ряду основных критериев, проведен анализ действующей системы сбытовой деятельности. Предложены направления и мероприятия по повышению эффективности сбытовой деятельности. Областью применения результатов проведенных исследований является деятельность по повышению эффективности сбытовой деятельности в ОАО «МТЗ».

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 и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

ANNOTATION

Thesis: 64 p., Figures 3, 5 table., 57 sources, 4 app.

SALES ACTIVITY, SALES STRATEGY, PROMOTION, FOREIGN MARKET, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, MARKET ANALYSIS, COMMODITY DISTRIBUTION NETWORK, POSITIONING, EFFICIENCY

The goal of the thesis is to develop proposals to improve the efficiency of sales activities at OJSC MTZ. To achieve the goal set in the work, it is necessary to solve the following tasks: to study the theoretical aspects of the sales activities of the organization; analyze the effectiveness of sales activities in OJSC MTZ; develop directions for improving the efficiency of sales activities in OJSC MTZ.

The object of thesis research is the sales management system at OJSC MTZ.

The subject of thesis research is methods and directions for ensuring the efficiency of sales activities in OJSC MTZ.

Research methods - comparative analysis, assessment of strengths and weaknesses, risks and opportunities, feasibility analysis, economic and mathematical analysis.

The main results of the work - during the study of the existing sales system in the organization, a classification was given according to a number of main criteria, an analysis of the current sales system was carried out. Directions and measures are proposed to improve the efficiency of sales activities. The field of application of the results of the studies is the activity to improve the efficiency of sales activities in OJSC MTZ.

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