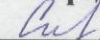


БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ машиностроительный
КАФЕДРА «Инженерная экономика»

ДОПУЩЕН К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Т.А. Сахнович

«12» 01 2022 г.

РАСЧЕТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА

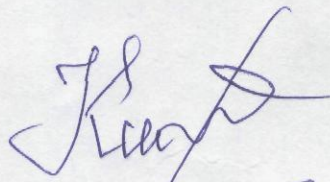
«Повышение эффективности производственно-сбытовой
деятельности ОАО «Кобринагромаш»

Специальность 1-27 01 01 «Экономика и организация производства

Направление 1-27 01 01-01 «Экономика и организация производства
(машиностроение)»

Специализация 1-27 01 01-01 01 «Экономика машиностроительного
предприятия»

Обучающийся
группы 30302117



К.П. Юзыпчук

Руководитель



Н.К. Зновец
ст.преподаватель

Консультант



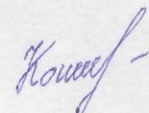
Н.К. Зновец
ст.преподаватель

Консультант по конструкторско-
технологическому разделу



Е.В. Пилипчук
ст.преподаватель

Консультант
по охране труда



Т.П. Кот
к.т.н., доцент

Ответственный
за нормоконтроль



А.В. Шарко
специалист 1 кат.

Объем проекта:

Пояснительная записка 178

страниц

Графическая часть 11

листов

Минск 2022

РЕФЕРАТ

Дипломный проект включает 171 страниц пояснительной записки, 67 таблиц, 18 рисунков, 53 литературных источников, 5 приложений, 12 листов графического (иллюстративного материала).

СБЫТ, СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, КАНАЛЫ СБЫТА, РЕКЛАМА, МАКЕНТИНГ, ПРОДАЖИ, ДОЛЯ РЫНКА.

Целью дипломного проекта является исследование теоретических положений, методического инструментария и разработка предложений по повышению эффективности сбытовой деятельности коммерческого предприятия.

Объектом исследования является сбытовая деятельность ОАО «Кобринагромаш».

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие по поводу обеспечения эффективности управления сбытовой деятельностью коммерческого предприятия.

В связи с необходимостью повышения экономической эффективности сбытовой деятельности ОАО «Кобринагромаш» предлагаются следующие мероприятия:

- расширение дилерской сети за счет заключения договоров с организациями из Вьетнама, Болгарии, Ирана, Казахстана, что позволит предприятию повысить выручку на 2745 тыс. руб., что положительно отразится на прибыли от реализации, прирост которой составил 121,33 тыс. руб.;

- совершенствование распределения путем открытия оптового склада, что приведет к увеличению прибыли от реализации на 157,11 тыс. руб. Рентабельность продаж при этом возрастет на 0,35 п.п. и составит 4,29%.

- введение премий за перевыполнение плана продаж, что позволит сократить расходы на премирование работникам отдела сбыта, при условии прежних уровней выполнения плана каждым работником отдела сбыта, либо повысить объемы реализации продукции, что положительно отразится на прибыли от реализации, прирост которой может составить в плановом периоде 20,15 тыс. руб.;

- активизация коммерческой деятельности ОАО «Кобринагромаш» за счет проведения рекламной кампании, что позволит предприятию повысить выручку от реализации продукции на 1167,98 тыс. руб.

В результате реализации вышеописанных мероприятий удастся повысить эффективность сбытовой деятельности предприятия, что отразится на рентабельности продаж ОАО «Кобринагромаш», приросте как прибыли от реализации, так и чистой прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Балабанова, Л.В. Управление сбытовой политикой: учебное пособие / Л.В. Балабанова, Ю.П. - М.: ДЕЛО, 2010
2. Баркан, Д. И. Управление сбытом : учеб. пособие / Д. И. Баркан. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского университета, 2004. – 389 с.
3. Болт, Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт. – М.: Экономика 2015. – 272 с.
4. Галицкий, Е.Б. Сбытовая политика фирмы / Е.Б.Галицкий . – М: Вершина 2013. – 192 с.
5. Гигиенический норматив «Микроклиматические показатели безопасности и безвредности на рабочих местах», утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 37 от 25 января 2021 г.
6. Гигиенический норматив «Показатели безопасности и безвредности вибрационного воздействия на человека», утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 37 от 25 января 2021 г.
7. Гигиенический норматив «Показатели безопасности и безвредности шумового воздействия на человека», утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 37 от 25 января 2021 г.
8. Гигиенический норматив «Предельно допустимые концентрации вредных веществ в воздухе рабочей зоны», утвержденный постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 11.10.2017 г. № 92.
9. Гнатюк, С. Н. Устойчивость развития машиностроительного комплекса республики Беларусь // Экономический журнал. 2019. №4 (56). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ustoychivost-razvitiya-mashinostroitelno-go-kompleksa-respubliki-belarus>. – Дата доступа: 29.10.2021.
10. Гольдштейн, Г.Я. Маркетинговые решения по распределению товаров и услуг: Учебное пособие для магистрантов / Г.Я. Гольдштейн, А.В. Катаев - Екатеринбург, 2013.
11. Гончаренко, М. Ф. Организация системы сбыта продукции на промышленных предприятиях с учетом отраслевых особенностей рынка // ЭВД. 2011. №2 (24). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sistemy-sbyta-produktsii-na-promyshlennyh-predpriyatiyah-s-uchetom-otraslevykh-osobennostey-rynka>. – Дата доступа: 29.10.2021.
12. Горбацевич, А. Ф., Шкред, В. А. Курсовое проектирование по технологии машиностроения. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: «Вышэйшая школа», 1983. – 256 с., ил.
13. ГОСТ 12.0.003-74 «Опасные и вредные производственные факторы. Классификация».

14. ГОСТ 12.2.029-88 «Приспособления станочные. Требования безопасности».
15. ГОСТ 12.2.033-78 «Рабочее место при выполнении работ стоя. Общие эргономические требования».
16. ГОСТ 12.4.021-75 «Системы вентиляционные. Общие требования».
17. ГОСТ 12.4.026-2015 «Цвета сигнальные, знаки безопасности и разметка сигнальная».
18. Гребенькова, В. С. Зарубежный опыт управления сбытовой деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/19855/%D0%93%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%2C%20%D0%92.%20%D0%A1.%20%D0%97%D0%B0%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B9...pdf?sequence=1&isAllowed=y>. – Дата доступа: 12.11.2021.
19. Джей, Р. Малозатратный маркетинг / Р.Джей - М.: СПб: Питер 2014. – 240 с.
20. Ефимова, С. А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж / С. А. Ефимова. – М. : Альфа-Пресс, 2007. – 208 с.
21. Жалило, Б. Книга директора по сбыту / Б.Жалило – Санкт – Петербург: Издательство «Питер» 2015. – 320 с.
22. Жучкевич, О. Н. Особенности оценки эффективности коммерческой деятельности субъектов хозяйствования отрасли промышленности / О. Н. Жучкевич // Материалы международного научного семинара «Экономический рост в условиях трансформации» / УО «ВГТУ». – Витебск, 2012. – С. 125-128.
23. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. Учебное пособие / П.С. – М.: ИНФРА-М 2016. – 496 с
24. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта: учебное пособие / Ю.А. Захарова – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 120 с.
25. Кобцев, Р. Ю. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций на основе единой модели / Р. Ю. Кобцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 6. – С. 66-68.
26. Корепанова, Е.Г. Методы организации процесса сбыта продукции на машиностроительном предприятии // Решетневские чтения. 2015. №19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-organizatsii-protsesssa-sbyta-produktsii-na-mashinostroitelnom-predpriyatii>. – Дата доступа: 28.10.2021.
27. Косенко, У.В. Международный опыт управления логистическими бизнес-процессами машиностроительных предприятий // Вестник Института экономических исследований. 2018. №3 (11). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-opyt-upravleniya-logisticheskimi-biznes-protsessami-mashinostroitelnyh-predpriyatiy>. – Дата доступа: 29.10.2021.

28. Котлер, Ф. Основы маркетинга Краткий курс : пер с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007 – 656 с.
29. Луцевич, А., Казаков, П. Перспективы развития товаропроводящих сетей «МТЗ-Холдинг» на российском рынке // Наука и инновации. 2017. №175. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-tovarovprovodyaschih-setey-mtz-holding-na-rossiyskom-rynke>. – Дата доступа: 12.11.2021.
30. Обработка металлов резанием: Справочник технолога /А. А. Панов, В. В. Аникин, Н. Г. Бойм и др.; Под общ. ред. А. А. Панова. – М.: «Машиностроение». 1988. – 736 с.: ил.
31. Оховен, Марио Магия энергичных продаж. Стратегия успеха в области сбыта / Марио Оховен – М.: Интерэксперт 2014. – 254 с.
32. Петрова, Ю. А., Спиридонова, Е. Б., Новикова, А. С. Золотые правила успешного сбыта / Ю.А.Петрова, Е.Б.Спиридонова, А.С.Новикова – М.: Феникс 2014. – 160 с
33. Прайснер, Андреас Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / Андреас Прайснер - М.: Гребенников 2015. – 308 с.
34. Проектирование технологических процессов в машиностроении: Учебное пособие для ВУЗов/И. П. Филонов, Г. Я. Беляев, Л. М. Кожуро и др.; Под общ. ред. И. П. Филонова. – УП «Технопринт», 2003. – 910 с.
35. Режимы резания металлов: справочник / под ред. Ю.В. Барановского. М.: Машиностроение, 1972.
36. Режущий инструмент. Курсовое и дипломное проектирование: учеб. пособие / под ред. Е.Э. Фельдштейна. Минск: Дизайн ПРО, 2002.
37. Романькова, Т. В. Мониторинг состояния машиностроительного комплекса Республики Беларусь // Вестник Брянского государственного технического университета. 2018. №11 (72). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-sostoyaniya-mashinostroitel'nogo-kompleksa-respubliki-belarus>. – Дата доступа: 29.10.2021.
38. Санитарные правила и нормы «Шум на рабочих местах, в транспортных средствах, в помещениях жилых, общественных зданий и на территории жилой застройки», утвержденные постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь №115 от 16.10.2011 г.
39. СН 2.02.05-2020 «Пожарная безопасность зданий и сооружений. Строительные нормы проектирования».
40. СН 2.04.03.2020 «Естественное и искусственное освещение».
41. СН 4.02.03-2019 «Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха».
42. Справочник инструментальщика / под ред. А.А. Ординарцева. Лд.: Машиностроение, 1990.
43. Справочник технолога машиностроителя. Т. 1 / под ред. А.Г. Косиловой, Р.К. Мещерякова. М.: Машиностроение, 1985.
44. Справочник технолога машиностроителя. Т. 2. / под ред. А.Г. Косиловой, Р.К. Мещерякова. М.: Машиностроение, 1985.

45. Сысолятин, А. В. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия // Проблемы Науки. 2015. №4 (34). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-sbytovoy-deyatelnosti-predpriyatiya>. – Дата доступа: 29.10.2021.

46. Типовые отраслевые нормы бесплатной выдачи средств индивидуальной защиты работникам, занятым в машиностроении и металлообрабатывающих производствах, утвержденные постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 26 ноября 2003 г. № 150.

47. ТКП 339-2011 «Электроустановки на напряжение до 750 кВ. Линии электропередачи воздушные и токопроводы, устройства распределительные и трансформаторные подстанции, установки электросиловые и аккумуляторные, электроустановки жилых и общественных зданий. Правила устройства и защитные меры электробезопасности. Учет электроэнергии. Нормы приемо-сдаточных испытаний», утвержденный постановлением Министерства энергетики Республики Беларусь от 23 августа 2011 г. № 44, с последними изменениями, утвержденными постановлением Министерства энергетики Республики Беларусь от 29 мая 2018 г. № 17.

48. ТКП 474-2013 «Категорирование помещений, зданий и наружных установок по взрывопожарной и пожарной опасности», утвержденный постановлением Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь от 29 января 2013 г., с последними изменениями, утвержденными постановлением Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь от 12 сентября 2019 г. №52.

49. Фридман, Лоуренс Дж; Фьюри, Тимоти Р. Новые каналы сбыта – главное преимущество компаний / Лоуренс Дж. Фридман, Тимоти Р. Фьюри; [пер. с англ. Д. А. Куликова]. – Москва: Эксмо, 2009. – 346 с.

50. Фролочкина, Т.В. Организация сбытовой деятельности предприятия // Т.В.Фролочкина. – Логистика. 2012. №1, с. 14-20.

51. Шнаппауф, Рудольф Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в сбыте / Рудольф Шнаппауф – М.: Интерэксперт 2014. – 448 с.

52. Эванс, Дж.Р.; Берман Б. Маркетинг / Дж.Р.Эванс, Б.Берман - М.: Экономика 2014. – 352 с.

53. Якубович, М. Финансовые показатели эффективности функционирования предприятия / М. Якубович // Планово-экономический отдел. – 2015. – № 9 . – С. 36-40.