

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ Международный институт дистанционного образования  
КАФЕДРА «Информационные технологии в управлении»

ДОПУЩЕН К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

  
В.Ф. Голиков

подпись

« 15 » 06 2018 г.

РАСЧЁТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

«Совершенствование сбытовой деятельности предприятия (на примере СООО  
«Конте Спа»)»

Специальность 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятиях»

Специализация 1-25 01 07 21 «Экономика и правовое обеспечение  
хозяйственной деятельности»

Обучающийся  
группы 417054-14

  
25.05.18  
подпись, дата


А.А. Рагинь

Руководитель

  
9.06.18  
подпись, дата

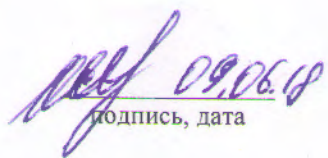
Е.Г. Мелких

Консультант по правовой  
части

  
31.05.18  
подпись, дата

О.Л. Ибраева

Ответственный за  
нормоконтроль

  
09.06.18  
подпись, дата

А.А. Шапаренко

Объем работы:

расчётно-пояснительная записка – страниц;

графическая часть – листов;

магнитные (цифровые) носители – 1 единица.

Минск 2018



## РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 65 с., 10 рис., 14 табл., 28 источник.

### СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ КАНАЛОВ СБЫТА, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ СБЫТА, ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Объектом исследования является СООО «Конте Спа».

Цель дипломной работы - оценить сбытовую политику предприятия легкой промышленности и на этой основе предложить пути ее совершенствования.

В качестве инструментов исследования используются общенаучные методы анализа, синтеза, сравнение, исследование. Для компактного и наглядного представления данных в работе используются рисунки и таблицы.

В процессе работы выполнены следующие исследования и разработки: изучены организацию каналов сбыта; исследован рынок одежды, белья и чулочно-носочных изделий Республики Беларусь и зарубежья; охарактеризована деятельность СООО "Конте Спа"; проанализирована организация сбытовой деятельности СООО "Конте Спа"; оценена эффективность каналов сбыта СООО "Конте Спа"; предложены пути совершенствования сбытовой деятельности СООО "Конте Спа"; рассмотрены нормативно-правовое регулирование реализации продукции в Республике Беларусь; предложены мероприятия по улучшению правового регулирования реализации продукции в Республике Беларусь.

Элементами научной новизны полученных результатов являются разработанные пути совершенствования сбытовой деятельности СООО «Конте Спа».

Областью возможного практического применения является деятельность СООО «Конте Спа».

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 и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азимов, С.Н. Продажи, переговоры. – М.: Питер, 2015. – 320 с.
2. Бакшт, К. Усиление продаж. – М.: Питер, 2013. – 304 с.
3. Барановский, С.И. Стратегический маркетинг: учеб. пособие / С.И. Барановский, Л.В. Лагодич. – Минск: ИВЦ Минфина, 2014. – 299 с.
4. Барановский, С.И. Управление сбытом. – Минск: БГТУ, 2012. – 38 с.
5. Барышев, А.Ф. Маркетинг. – М.: Академия, 2014. – 224 с.
6. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. – Минск: Беларусь, 2010. – 295 с.
7. Белоусов, А.Г., Белоусова, С.Н. Маркетинг. – М.: Феникс, 2012. – 400 с.
8. Винкеманн, П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированный на рынок управления компанией. – М.: Гребенникова, 2015. – 668 с.
9. Еремина, Е.И., Мурахтанова, Н.М. Маркетинг. – М.: Академия, 2013. – 304 с.
10. Ефимова, С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 208 с.
11. Захарова, Ю.А. Методы стимулирования сбыта. – М.: Захарова, Ю.А., 2016. – 120 с.
12. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. – М.: Академия, 2013. – 272 с.
13. Комплексный подход к стимулированию сбыта продукции в системе повышения конкурентоспособности товаров / А.С. Головачев, М.А. Головачева // Экономика и управление. – 2012. - №1. – С. 3 – 11.
14. Методы анализа структуры сбыта предприятия / М. Акулич // Управление продажами. – 2015. – С. 13 – 20.
15. Методы анализа существующего сбыта на предприятии / Е. Голучин // Сбытовые стратегии. – 2016. - №2 (38). – С. 41 – 48.
16. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
17. О государственном регулировании торговли и общественного питания: Закон Респ. Беларусь от 08 янв. 2014 г. №128-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
18. Налоговый кодекс Республики Беларусь; 19 дек. 2002 г., №166-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
19. Панкратов, Ф.Г. Солдатова, Н.Ф. Коммерческая деятельность.-2013. – 500 с.
20. Парамонова, Т.Н. Маркетинг торгового предприятия. – М.: Парамонова, Т.Н. 2013. – 284 с.
21. Пять фактов о СООО "Конте Спа" и Брестском чулочном комбинате [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://probusiness.io/strategy/68-5-vazhnykh-faktov-o-konte-spa-i-brestskom-chulochnom-kombinate.html>. – Дата доступа: 25.04.2018.

22. Ричи, К. Маркетинг. – М.: Дело и сервис, 2010. – 224 с.
23. Рынок белья в цифрах [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.openbusiness.ru/html/bell.htm>. – Дата доступа: 25.04.2018.
24. Синяева, И.М. Маркетинг торговли. – М.: Дашков и К, 2013. – 750 с.
25. Соловьев, Б.А. Маркетинг. – М.: Инфра-М, 2014. – 384 с.
26. Суходоева, Л.Н. Организация коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения. – М.: Юрайт, 2012. – 319 с.
27. Фридман, Л., Фьюри, Т. Новые каналы сбыта – главное преимущество компаний. – М.: ЭКСМО, 2009. – 352 с.
28. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. Marketing Management (2012). Hardcover, 12th Edition. 816 p.