

# БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ машиностроительный

КАФЕДРА «Экономика и организация машиностроительного производства»

ДОПУЩЕН К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Т.А. Сахнович

«14» 06 2018 г.

## РАСЧЕТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА

*«Совершенствование системы сбыта продукции ОАО «Амкодор» –  
управляющая компания холдинга»*

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 10302213



П.А. Величко

Руководитель

  
12.06.2018

С.В. Глубокий  
к.т.н., доцент

Консультант по конструкторско-  
технологическому разделу



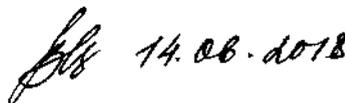
В.И. Романенко  
ст. преподаватель

Консультант  
по охране труда

  
5.04.18

Е.Ф. Пантелеенко  
к.т.н., доцент

Ответственный  
за нормоконтроль

  
14.06.2018

В.В. Черновец  
вед. инженер

Объем проекта:

Пояснительная записка 145 страниц

Графическая часть 7 листов

Минск 2018

## РЕФЕРАТ

Дипломный проект: 145с, 27 рис., 48 табл., 25 источников, 10 прил.

**СИСТЕМЫ СБЫТА, СБЫТ, РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, ТПС, СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА, КРІ, ГРЕЙДЫ.**

Объектом исследования является ОАО «АМКОДОР» – управляющая компания холдинга».

Целью дипломного проекта разработка теоретических предложений и практических рекомендаций по развитию системы сбыта ОАО «АМКОДОР» – управляющая компания холдинга».

В процессе работы выполнены следующие исследования: анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия; разработка мероприятий повышения качества продукции.

Элементами практической значимости полученных результатов являются такие мероприятия, как: расширение ТПС путем создания новых каналов сбыта, расширение ТПС путем выхода на новый рынок сбыта, совершенствование организационной структуры маркетинг-центра, совершенствование системы оплаты сотрудников маркетинг-центра.

Результатом проекта является разработанные мероприятия по развитию системы сбыта ОАО «АМКОДОР» – управляющая компания холдинга».

Студент-дипломник подтверждает, что приведенный в дипломном проекте расчетно-аналитический материал объективно отражает состояние исследуемого процесса (объекта), все заимствованные из литературных и других источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Терехин, И.В. Понятие, сущность, роль сбытовой деятельности предприятия. [Электронный ресурс] И.В. Терехин // Файловый архив студентов – Электр. текст. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5615384/> – Загл. с экрана.
2. Ивашкин, А.И. Сущность, цели, виды и формы, стимулирования сбыта. [Электронный ресурс] А.И. Ивашкин // Библиотека научных статей – Электр. текст. дан. – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://xn----7sbkdfim2b1j.xn--p1ai/catalog/marketing-i-logistika/616/> – Загл. с экрана.
3. Глубокий, С.В. Товаропроводящая сеть предприятия: эффективные решения по организации, маркетингу и менеджменту / Сергей Глубокий. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 376.: ил. – (Серия «Бизнес от А до Я»).
4. Величко, П. А. Совершенствование организации труда маркетинговых подразделений предприятия / П. А. Величко // НИРС МСФ-2016: сборник научных трудов (по материалам студенческих научно-технических конференций машиностроительного факультета) / ред. С.И. Адаменкова, Ю.В. Василевич и А.М. Авсиевич ; Белорусский национальный технический университет . – Минск: БНТУ, 2016.
5. Титова, Е.И. Оценка сотрудников с помощью KPI – плюсы и минусы. [Электронный ресурс] Е.И. Титова // HR-библиотека – Электр. текст. дан. – Москва, 2015. – Режим доступа: [http://hrm.ru/db/hrm/8CDC5CAA526ADDF\\_6C32575CA005704A2/print.html](http://hrm.ru/db/hrm/8CDC5CAA526ADDF_6C32575CA005704A2/print.html) – Загл. с экрана.
6. Антонов, К.И. KPI (ключевые показатели эффективности). Как внедрить систему KPI в компании. [Электронный ресурс] К.И. Антонов // Генеральный директор: персональный журнал руководителя – Электр. текст. дан. – Москва, 2017. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/3584-kpi> – Загл. с экрана.
7. Ермакова, Д.А. Система грейдов: методика определения должностных окладов. [Электронный ресурс] Д.А. Ермакова // HR-библиотека – Электр. текст. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: [http://hrm.ru/db/hrm/F225C7823BVCA1F\\_5C325772C00534B8F/print.html](http://hrm.ru/db/hrm/F225C7823BVCA1F_5C325772C00534B8F/print.html) – Загл. с экрана.
8. Швец, А. Мотивация персонала в современном маркетинге: и гибко, и жёстко / А.Швец, Е. Дергачев // Маркетинг: идеи и технологии. – 2014. – № 8. – С. 49 – 53.
9. ОАО «Амкодор – управляющая компания холдинга»: сайт. [Электронный ресурс] Электр.дан. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://amkodor.by> – Загл. с экрана.
10. Дилеры ОАО «Амкодор – управляющая компания холдинга» в Республике Беларусь: сайт. [Электронный ресурс] Электр.дан. – Минск, 2018. – Режим доступа: [http://amkodor.by/dealers/dealers\\_map/belarus/](http://amkodor.by/dealers/dealers_map/belarus/) – Загл. с экрана.

11. Ломийчук, В.А. Выход на новые рынки. 5 ключевых моделей. [Электронный ресурс] В.А. Ломийчук // Европейская правда – Электр. текст. дан. – Киев, 2015. – Режим доступа: [https://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/09/3/7037773/view\\_print/](https://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/09/3/7037773/view_print/) – Загл. с экрана.
12. Юдин, А.В. Бизнес-план дилерского центра. [Электронный ресурс] А.В. Юдин // Бизнес-идеи и франшизы – Электр. текст. дан. – Москва, 2018. – Режим доступа: <http://gejzer.ru/idei/avtosalon.html> – Загл. с экрана.
13. Куневич, О.В. Маркетинг: конспект лекций для направления специальности 1-27 01 01-01 «Экономика и организация производства (машиностроение)» / О.В. Куневич – Минск: БНТУ, 2015.
14. Суслинников, А.И. Дифференциал – назначение, устройства, принцип работы. [Электронный ресурс] // А.И. Суслинников // Системы автомобиля – Электр. текст. дан. – Москва, 2010. – Режим доступа: <http://systemsauto.ru/transmission/differential.html> – Загл. с экрана.
15. Горбацевич, А.Ф. Курсовое проектирование по технологии машиностроения: [учебное пособие для машиностроительных специальностей вузов] / Горбацевич А.Ф., Шкред В.А. . - 4-е изд., перераб. и доп.. - Минск : Вышэйшая школа, 1983. - 256 с.
16. Технология машиностроения: сб. практических работ: в 4 ч. / сост.: И.Л. Баршай [и др.]; под общ. ред. А.И. Медведева, - Минск: БНТУ, 2011. – Ч.1. – 78с.
17. Технология машиностроения. Курсовое проектирование: учебное пособие / М.М, Кане [и др.]; под ред. М.М. Кане , В.К. Шелега. – Минск: Выш. Шк., 2013. – 311 с.
18. Режимы резания металлов: справочник / Ю.В. Барановский [и др.]; под ред. Ю.В. Барановского. – Москва: Издательство «Машиностроение», 1972. – 407 с.
19. Плясунков, А.В. Планирование на предприятии: конспект лекций для направления специальности 1-27 01 01-01 «Экономика и организация производства (машиностроение)» / А.В. Плясунков. – Минск: БНТУ, 2017.
20. Адаменкова, С.И. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия и инвестиционных решений / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: Регистр, 2017.
21. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2013.
22. Глубокий, С.В. Стратегический и оперативный маркетинг: в 2 частях / С.В. Глубокий, А.Ф. Зубрицкий. Минск, 2001, 2003. - 126 с. + 240 с.
23. Глубокий, С.В. Бизнес-администрирование внешнеэкономической деятельности / С.В. Глубокий, А.Ф. Зубрицкий, А.М. Темичев. Минск, 2004. - 286 с.
24. Глубокий, С.В. Маркетинг для экономистов-менеджеров /С.В. Глубокий, О.В. Куневич. Минск, 2007. - 168 с.