

РЕФЕРАТ

Дипломный проект студентки Русинович Анны Игоревны на тему: «Повышение маржинальности продаж побочной продукции на предприятии: методы и практические рекомендации (на примере ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК»)» содержит:

- 166 страниц;
- 52 таблиц;
- 50 рисунков;
- 64 литературных источника;
- 13 приложений;
- 5 иллюстрированных листов;
- 1 диск мультимедиа.

Ключевые слова: МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПОБОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ, ОТХОДЫ ПРОИЗВОДСТВА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объектом исследования является предприятие ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК». Оно выбрано в качестве объекта исследования, так как является одним из ведущих предприятий металлургической отрасли Республики Беларусь, градообразующим предприятием города Жлобина, а также крупным производителем промышленной продукции.

Целью дипломного проекта является определение путей повышения маржинальности продаж побочной продукции на отечественных промышленных предприятиях.

В процессе исследования проведен всесторонний анализ системы управления продажами и маржинальностью продаж побочной продукции ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», выявлены «сильные» и «слабые» стороны управления маржинальностью.

Разработанные в дипломном проекте мероприятия обладают экономической эффективностью с позиций повышения маржинальности продаж, а именно, повышение рентабельности путем реализации пыли газоочисток в качестве сырья для вторичного цинка, установки комплекса ОХУ Сур для утилизации металлургических отходов завода, внедрения грануляции известняка.

Приведенный в дипломном проекте расчетно-аналитический материал объективно отражает состояние исследуемой системы управления маржинальностью, все заимствованные из литературных источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками их авторов.