

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

**Факультет бизнес-технологий  
Кафедра логистики**

**Аннотация к дипломной работе**

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ  
УСЛУГ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «СТА ЛОГИСТИК»)**

**ГЛУЗД Артем Игоревич**

**Руководитель  
Короленок Геннадий Антонович,  
доктор экономических наук, профессор**

**2019**

Дипломная работа: 107 с., 12 рис., 29 табл., 43 источника, 13 прил.  
ЛОГИСТИКА, ТРАНСПОРТ, ПРОДАЖА, СТИМУЛИРОВАНИЕ  
ПРОДАЖ, ПРОДВИЖЕНИЕ

Объект исследования – стимулирование продаж в ООО «СТА Логистик».

Предмет исследования – отношения по стимулированию продаж в ООО «СТА Логистик».

Цель работы: провести анализ эффективности стимулирования продаж транспортно-логистических услуг (на примере ООО «СТА Логистик»).

Методы исследования: анализа, группировки, сопоставления и системный подход.

Исследования и разработки: изучены сущность, методы и средства стимулирования продаж, выявлена роль стимулирования продаж в результативной работе предприятия, проанализирован процесс продаж в организации, основные рынки реализации продукции и дана оценка эффективности его стимулирования, разработаны и экономически обоснованы направления стимулирования продаж.

Элементы научной новизны: состоит в изучении отношении по стимулированию продаж и разработке рекомендаций по совершенствованию инструментов стимулирования.

Область возможного практического применения: на основе предложений, выводов и рекомендаций, изложенных в данной работе, может быть разработана и внедрена система управления стимулированием продаж в любой транспортно-логистической организации.

Апробация (внедрение): апробирована методика анализа стимулирования продаж транспортно-логистических услуг.

Технико-экономическая, социальная и (или) экологическая значимость: результаты исследования, обобщенные в данной работе, могут быть использованы для решения управленческих и маркетинговых задач в ООО «СТА Логистик» и ряда других организаций.

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, методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

Дыпломная работа: 107 с., 12 табл., 29 мал., 43 крыніц, 13 дадаткі.  
ЛАГІСТЫКА, ТРАНСПАРТНАЙ ДЗЕЙНАСЦІ, ПРОДАЖ,  
СТЫМУЛІРОВАННЕ ПРОДАЖУ, ПРАСОЎВАННЕ

Аб'ект даследавання - стымуляванне продажаў у ООО «СТА Логистик».

Прадмет даследавання - адносіны па стымуляванню продажаў у ООО «СТА Логистик».

Мэта працы: правесці аналіз эфектыўнасці стымулявання продажаў транспартна-лагістычных паслуг (на прыкладзе ООО «СТА Логистик»).

Метады даследавання: аналіз, сукупнасць, супастаўлення і сістэмны падыход.

Даследаванні і распрацоўкі: вывучаны сутнасць, метады і сродкі стымулявання продажаў, выяўлена ролю стымулявання продажаў у выніковай працы прадпрыемства, прааналізаваны працэс продажаў у арганізацыі, асноўныя рынкі рэалізацыі прадукцыі і дадзена ацэнка эфектыўнасці яго стымулявання, распрацаваны і эканамічна абгрунтаваны напрамкі стымулявання продажаў.

Элементы навуковай навізны: складаецца ў вывучэнні дачынення па стымуляванні продажаў і распрацоўцы рэкамендацый па ўдасканаленні інструментаў стымулявання.

Вобласць магчымага практычнага прымянення: на аснове прапаноў, высноў і рэкамендацый, выкладзеных у дадзенай працы, можа быць распрацавана і ўкаранёна сістэма кіравання стымуляваннем продажаў у любой транспартна-лагістычнай арганізацыі.

Апрабацыя (ўкараненне): апрабавана методыка аналізу стымулявання продажаў транспартна-лагістычных паслуг.

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная і (або) экалагічная значнасць: вынікі даследавання, абагульненыя ў дадзенай працы, могуць быць выкарыстаны для вырашэння кіраўніцкіх і маркетынгавых задач у ООО «СТА Логистик» і шэрагу іншых арганізацый.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадычныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

Thesis: 107 p., 12 pictures, 29 tables, 43 sources, 13 app.  
LOGISTIC, SERVICES, LOGISTICS, TRANSPORT, SALES,  
STIMULATION OF SALES, PROMOTION

Object of research - promotion of sales in OOO STA Logistic.

Subject of the research - relations to stimulate sales in OOO STA Logistic and on this basis to offer recommendations for improving instruments to stimulate sales of transport and logistics services.

Purpose of work: improving the promotion of sales of transport and logistics services (by the example of LLC STA Logistic).

Research methods: analysis, grouping, comparison and system approach.

Research and development: the essence, methods and means of sales promotion were studied, the role of sales promotion in the effective work of the enterprise was revealed, the sales process in the organization, the main sales markets of the product were analyzed and the efficiency of its stimulation was evaluated, and directions for stimulating sales were developed and economically justified.

Area of possible practical application: based on the proposals, conclusions and recommendations outlined in this paper, a system of managing sales promotion in any transport and logistics organization can be developed and implemented.

Approbation (introduction): the technique of the analysis of stimulation of sales of transport-logistical services is approved.

Technical, economic, social and (or) ecological importance: the results of the study, summarized in this paper, can be used to solve management and marketing problems in OOO STA Logistic and a number of other organizations.

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