

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА»

Кафедра инновационного управления

**КАНИВЕЦКИЙ**  
**Никита Юрьевич**

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНО-  
ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КСК «АЛЬЯНС»)**

Магистерская диссертация

Специальность 1 – 26 81 02 «Инновационный менеджмент»

Научный руководитель  
Бойкова Инна Павловна  
Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономических и  
правовых дисциплин УО «БТЭУ»,  
заместитель директора ООО  
«Объединенные сети»

Допущена к защите  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.  
Заведующий кафедрой  
Инновационного управления  
\_\_\_\_\_ Е.А. Поддубская  
кандидат педагогических наук

Минск, 2020

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Формирование системы продаж транспортно-логистических услуг (на примере ОАО «КСК Альянс»).

105 с., 19 рис., 29 табл., 4 прил., 46 источн.

Ключевые слова: продажи, транспортно-логистические услуги, продукция транспортного комплекса, процесс продажи, направления повышения эффективности.

Цель диссертационного исследования – провести исследование системы продаж транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь и их роли в повышении конкурентоспособности транспортного комплекса на мировом рынке.

Объект диссертационного исследования – роль повышения эффективности продаж транспортно-логистических услуг в обеспечении конкурентоспособности транспортного комплекса Беларуси на мировом рынке.

Предмет диссертационного исследования – особенности продаж транспортно-логистических услуг.

Для достижения поставленной цели были решены задачи:

- изучены теоретические аспекты системы продаж и ее компоненты;
- рассмотрено место и роль продаж в транспортно-логистической сфере;
- проведен анализ рынка транспортно-логистических услуг Республики Беларусь;

- дана характеристика процесса продаж и оказания транспортно-логистических услуг ООО «КСК Альянс»;

- разработаны рекомендации по совершенствованию системы продаж ООО «КСК АЛЪЯНС».

Методологической базой исследования являлась современная отечественная и зарубежная литература по логистике, маркетингу, организации продаж, законодательные и нормативные акты Республики Беларусь, бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия.

В процессе выполнения магистерской работы применялись методы анализа, обобщения, прогнозирования деятельности предприятия.

## GENERAL DESCRIPTION OF WORK

Formation of the sales system of transport and logistics services (for example, OJSC «KSK Alliance»).

105 p., 19 fig., 29 tab., 4 adj., 46 sources.

Key words: sales, transport and logistics services, products of the transport complex, sales process, directions for increasing efficiency.

The purpose of the dissertation research is to conduct a study of the sales system of transport and logistics services in the Republic of Belarus and their role in increasing the competitiveness of the transport complex in the world market.

The object of the dissertation research is the role of increasing the efficiency of sales of transport and logistics services in ensuring the competitiveness of the transport complex of Belarus in the world market.

The subject of the dissertation research is the peculiarities of sales of transport and logistics services.

To achieve this goal, the following tasks were solved:

- the theoretical aspects of the sales system and its components have been studied;
- considered the place and role of sales in the transport and logistics sphere;
- an analysis of the market of transport and logistics services of the Republic of Belarus;
- a description of the sales process and the provision of transport and logistics services of LLC «KSK Alliance»;
- developed recommendations for improving the sales system of LLC «KSK Alliance».

The methodological basis of the study was the modern domestic and foreign literature on logistics, marketing, sales organization, legislative and regulatory acts of the Republic of Belarus, accounting and statistical reporting of the enterprise.

In the process of completing the master's work, methods of analysis, generalization, and forecasting of the activity of the enterprise were applied.

## АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА ПРАЦЫ

Фарміраванне сістэмы продажаў транспартна-лагістычных паслуг (на прыкладзе ААТ «КСК Альянс»).

105 с., 19 мал., 29 табл., 4 прым., 46 істочнік.

Ключавыя словы: продажы, транспартна-лагістычныя паслугі, прадукцыя транспартнага комплексу, працэс продажу, напрамкі павышэння эфектыўнасці.

Мэта дысертацыйнага даследавання - правесці даследаванне сістэмы продажаў транспартна-лагістычных паслуг у Рэспубліцы Беларусь і іх ролі ў павышэнні канкурэнтаздольнасці транспартнага комплексу на сусветным рынку.

Аб'ект дысертацыйнага даследавання - роля павышэння эфектыўнасці продажаў транспартна-лагістычных паслуг у забеспячэнні канкурэнтаздольнасці транспартнага комплексу Беларусі на сусветным рынку.

Прадмет дысертацыйнага даследавання - асаблівасці продажаў транспартна-лагістычных паслуг.

Для дасягнення пастаўленай мэты былі вырашаны задачы:

- изучены тэарэтычныя аспекты сістэмы продажаў і яе кампаненты;
- разгледзена месца і роля продажаў у транспартна-лагістычнай сферы;
- проведзен аналіз рынку транспартна-лагістычных паслуг Рэспублікі Беларусь;

- дана характарыстыка працэсу продажу і аказання транспартна-лагістычных паслуг ТАА «КСК Альянс»;

- распрацаваны рэкамендацыі па ўдасканаленню сістэмы продажаў ТАА «КСК АЛЬЯНС».

Метадалагічнай базай даследавання з'яўлялася сучасная айчынная і замежная літаратура па лагістыцы, маркетынгу, арганізацыі продажаў, заканадаўчыя і нарматыўныя акты Рэспублікі Беларусь, бухгалтарская і статыстычная справаздачнасць прадпрыемства.

У працэсе выканання магістарскай працы ўжываліся метады аналізу, абагульнення, прагназавання дзейнасці прадпрыемства.