

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

КАФЕДРА БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация дипломной работы

**УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ В ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЧУП «ЛЕСЛИ 2005»)**

КУДИЕНКО Игорь Андреевич

Научный руководитель:
старший преподаватель,
Д.Г. Гончаренок

Минск, 2025

Дипломная работа: 70 с., 10 рис., 37 табл., 50 источник, 2 приложения.

СБЫТ, УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ, ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ, КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, СБЫТОВАЯ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.

Цель исследования: разработка мероприятий по развитию системы управления сбытом ЧУП «Лесли 2005».

Объект исследования – ЧУП «Лесли 2005».

Предмет исследования – управление сбытом на ЧУП «Лесли 2005» и пути его совершенствования.

Методы исследования: системный подход и общенаучные методы познания: сравнение, обобщение, экономический анализ, синтез.

Исследования и разработки: изучены теоретические и методологические основы управления сбытом; проведен анализ системы управления сбытом на ЧУП «Лесли 2005»; обоснованы направления развития системы управления сбытом на ЧУП «Лесли 2005».

Элементы научной новизны: разработаны предложения по совершенствованию системы управления сбытом на ЧУП «Лесли 2005» за счет создания нового канала дистрибуции на региональных рынках, а также внедрения CRM-системы.

Область возможного практического применения: использование предложенных рекомендаций по совершенствованию системы управления сбытом на ЧУП «Лесли 2005», а также использование предложенных рекомендаций на аналогичных предприятиях Республики Беларусь.

Технико-экономическая, социальная значимость: внедрение разработок позволит повысить эффективность сбыта и увеличить прибыль ЧУП «Лесли 2005».

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

(подпись студента)

Дыпломная работа: 70 с., 10 мал., 37 табл., 50 крыніц, 2 прыкладанні.

ЗБЫТ, КІРАВАННЕ ЗБЫТАМ, АПТАВАЯ ГАНДАЛЬ, КАНАЛ РАЗМЕРКАВАННЯ, ЗБЫТАВАЯ, ДЗЕЙНАСЦЬ, ЭФЕКТЫЎНАСЦЬ, НАПРАМКІ Удасканалення.

Мэта даследавання: распрацоўка мерапрыемстваў па развіцці сістэмы кіравання збытам ПУП «Леслі 2005».

Аб'ект даследавання – ПУП «Леслі 2005».

Прадмет даследавання – кіраванне збытам на ПУП «Леслі 2005» і шляхі яго ўдасканалення.

Метады даследавання: сістэмны падыход і агульнанавуковыя метады пазнання: параўнанне, абагульненне, эканамічны аналіз, сінтэз.

Даследаванні і распрацоўкі: вывучаны тэарэтычныя і метадалагічныя асновы кіравання збытам; праведзены аналіз сістэмы кіравання збытам на ПУП «Леслі 2005»; абгрунтаваны напрамкі развіцця сістэмы кіравання збытам на ПУП «Леслі 2005».

Элементы навуковай навізны: распрацаваны прапановы па ўдасканаленні сістэмы кіравання збытам на ПУП «Леслі 2005» за кошт стварэння новага канала дыстрыбуцыі на рэгіянальных рынках, а таксама ўкаранення CRM-сістэмы.

Галіна магчымага практычнага прымянення: выкарыстанне прапанаваных рэкамендацый па ўдасканаленні сістэмы кіравання збытам на ПУП «Леслі 2005», а таксама выкарыстанне прапанаваных рэкамендацый на аналагічных прадпрыемствах Рэспублікі Беларусь.

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная значнасць: укараненне распрацовак дасць магчымасць павысіць эфектыўнасць збыту і павялічыць прыбытак ПУП «Леслі 2005».

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, метадалагічныя і метадычныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

(подпіс студэнта)

Thesis: 70 p., 10 fig., 37 tables, 50 sources, 2 appendices.

SALES, SALES MANAGEMENT, WHOLESALE TRADE,
DISTRIBUTION CHANNEL, SALES, ACTIVITIES, EFFICIENCY,
IMPROVEMENT DIRECTIONS.

Objective of the study: development of measures for the development of the sales management system of ChUP "Leslie 2005".

Object of the study – ChUP "Leslie 2005".

Subject of the study – sales management at ChUP "Leslie 2005" and ways of its improvement.

Research methods: systems approach and general scientific methods of cognition: comparison, generalization, economic analysis, synthesis.

Research and development: theoretical and methodological foundations of sales management have been studied; the sales management system at Lesli 2005 has been analyzed; development directions for the sales management system at Lesli 2005 have been substantiated.

Elements of scientific novelty: proposals have been developed to improve the sales management system at Lesli 2005 by creating a new distribution channel in regional markets and introducing a CRM system.

Possible practical application: use of the proposed recommendations to improve the sales management system at Lesli 2005 and use of the proposed recommendations at similar enterprises in the Republic of Belarus.

Technical, economic and social significance: implementation of the developments will improve sales efficiency and increase the profit of Lesli 2005.

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

(signature of student)