

Также важным средством обеспечения оптимального использования и мобилизации имеющегося кадрового потенциала является стимулирование и мотивация персонала, так как именно они составляют основу управления человеком. Эффективность управления в значительной степени зависит от того, насколько успешно осуществляется процесс стимулирования. В этой связи разработка рациональной системы мотивации и стимулирования труда приобретает особое значение и в значительной степени определяет успех деятельности организации.

Заключение. Следовательно, проведенный анализ основополагающих факторов эффективного функционирования отрасли плодоводства Республики Беларусь позволяет нам систематизировать их, выделив 5 основных блоков:

- 1) Природно-климатические (территориально-географическое размещение);
- 2) Экономические (инвестиционный климат, система государственной поддержки);
- 3) Организационные (маркетинговая деятельность, развитость производственной инфраструктуры (в частности, сферы хранения плодов и ягод);
- 4) Социальные (наличие и квалификация трудовых ресурсов, применение рациональных форм стимулирования персонала);
- 5) Технологические (рациональная система садоводов, совершенствование сортового состава насаждений, территориальное размещение посадок, механизация возделывания плодово-ягодных культур, инновационные технологии хранения плодово-ягодной продукции).

Обобщая вышеизложенное можно заключить, что систематизация факторов, определяющих эффективность функционирования отрасли плодоводства, позволяет сформировать более четкое представление об особенностях развития данной отрасли, выявить узкие места, возникающие в ходе производственно-хозяйственной деятельности и предложить возможные пути решения существующих проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Егоров, Е. А. Эффективность промышленного производства плодово-ягодной продукции / Е. А. Егоров // Садоводство и виноградарство. – 2006. – № 3. – С. 2-7.
2. Константинов, С. А. Факторы и резервы повышения эффективности сельского хозяйства Беларуси (теория, методология и практические аспекты) / С. А. Константинов; предисл. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2003. – 199 с. – [Научное издание (монография)].
3. Маркетинг как современная концепция управления предприятием // Интернет портал: Строительство и недвижимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sn/1998/05/sn80508.htm>. – Дата доступа: 03.11.2019.
4. Марышев, Н. В. Методические указания к лабораторно-практическим занятиям по плодоводству. Разработка проекта плодово-ягодного сада для условий Южного Урала / Н. В. Марышев, С. М. Красножон; Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ, Челябинский государственный агроинженерный университет. – Челябинск, 1999. – 14 с.
5. Регулирование развития агропромышленного производства Беларуси / А. П. Шпак [и др.]; отв. ред. А. П. Шпак. – Минск: БНИВНФХ в АПК, 2008. – 172 с.
6. Сущность и основные принципы маркетинга в агропромышленной сфере зарубежных стран: информ. материал. Система ДОР. – М., 1991. – 14 с.

УДК 33.339

ВЕНДИНГОВАЯ ТОРГОВЛЯ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ МЕХАНИКА ПРОДАЖ В АЭРОПОРТУ

А.А. Малицкая, учащаяся гр. Т-32

Н.В. Мальдис, преподаватель

УО «Гомельский торгово-экономический колледж» Белкоопсоюза

Введение. Торговое обслуживание населения предполагает наличие специально устроенных и оборудованных помещений, приспособленных для наилучшего обслуживания покупателей, подбора и формирования торгового ассортимента, умения предложить и продать товар каждому конкретному человеку.

Сегодня возможность быстро, удобно, с минимальной затратой сил и временем приобретать нужные товары и услуги в условиях свободного выбора и широкого ассортимента должны выдерживать и магазины, и предприятия общественного питания, и активно внедрять вендинг.

Вендинг (англ. vending от англ. vend — *торговать (через автоматы)*) — это продажа товаров и услуг с помощью автоматизированных систем (торговых автоматов). Вендинг получил широкое распространение в мире как удобный и не очень требовательный способ вести торговлю или оказывать

услуги. Вендинг имеет различные направления и практически уместен во всех коммерческих сферах и сферах жизни общества. [1]

Основные тенденции мирового вендинга:

- экологичность (экономия электроэнергии за счет энергосберегающих технологий; отказ от использования пластиковых стаканов в пользу картонных);
- использование Интернет-технологий (системы телеметрии, системы безналичной оплаты).
- прозрачность бизнеса (системы автоматической отправки фискальных данных в налоговые службы, включая и Республику Беларусь). [2]

По всему миру установлены и работают около 20 млн различных торговых автоматов. [3]

Торговые автоматы можно условно разделить на 2 группы:

1) автоматы – продавцы товаров: холодных напитков в банках и бутылках, горячих и холодных напитков в розлив, штучных товаров, горячих блюд, соков, попкорна, сигарет, газет, карт предоплаты и т.д.;

2) автоматы – продавцы услуг: музыкальные автоматы, фотоавтоматы, копировальные автоматы, автоматы стиральные и сушильные, весы, бильярдные столы-автоматы, интернет-киоски и т.д.

В Республике Беларусь под торговым автоматом понимают техническое средство, предназначенное для автоматизации процесса продажи определенных товаров, оборудованное купюроприемным устройством и встраиваемым кассовым суммирующим аппаратом для реализации товаров и услуг в режиме самообслуживания. Торговые автоматы относят к передвижным средствам развозной и разносной торговли. [4]

Цель работы. Целью данной учебно-исследовательской работы является изучение особенностей организации розничной торговли и оказание услуг, применяя современный вендинг в кафетерии аэропорта Государственного предприятия «Белаэронавигация» г. Гомель.

Методы исследования. При выполнении данной учебно-исследовательской работы были использованы следующие методы исследования: описание, наблюдение, анализ, анкетирование.

Объектом исследования является кафетерий аэропорта Государственного предприятия «Белаэронавигация». Кафетерий был открыт 20 сентября 1995, до этого - был ресторан «В полет». Место расположения 2 этаж здания аэровокзала в зоне ожидания. Режим работы кафетерия круглосуточный, без выходных дней.

Основная часть. Аэропорт в г. Гомель действует с 1944 года. Выполнялись регулярные авиарейсы во все республики бывшего СССР. В 1993 году - получил статус международного. В 2011 году включён в структуру Государственного Предприятия «Белаэронавигация» как Гомельский филиал. В 2016 году осуществлена реконструкция аэропорта, включающий расширение и модернизацию до уровня международных требований. Пропускная способность — до 500 пассажиров в час. [5] В настоящее время осуществляются чартерные рейсы в Россию, Болгарию, Грецию, Египет и Украину.

Сегодня потребители выбирают эффективный вид транспорта, который бы минимально затрачивал их время и средства на передвижение. Поэтому очень важно как аэропорт встречает и провожает гостей. Именно здесь должны быть создана благоприятная обстановка и условия для временного ожидания, которые в конечном результате будут сказываться на продажах.

Торговый зал кафетерия имеет смешанную схему технологической планировки. При продаже используются два метода: через прилавок индивидуального обслуживания и самообслуживание при продаже товаров через торговый автомат. Зона кафетерия это 1 зал и гардероб. Кафетерий создан с целью быстрого и качественного обслуживания посетителей, с минимальным вниманием к нему и предложением наиболее качественных изделий. Площадь кафе небольшая: непосредственно зал для посетителей рассчитан на 10 столиков (т.е. в среднем на 36 человек) и 8 мест у барной стойки около окна, и один торговый автомат по продаже горячих напитков. В кафетерии предлагается ассортимент горячих и холодных напитков, осуществляется продажа мучных и кондитерских изделий, продажа алкогольных напитков и табачных изделий. Так же предоставляется широкий спектр дополнительных услуги: упаковка 1 единицы багажа, автостоянка, карточки доступа WI-FI, подзарядка мобильных телефонов, вызов такси, справки железнодорожного-, авто- вокзала и Белавия.

Несмотря на рост обслуженных взлет-посадок на 578,0 единиц за счет увеличения полетов иностранных воздушный сил (бизнес-авиации) в связи со сложившейся мировой обстановкой, произошло снижение количества обслуженных пассажиров на 2,666 тысяч человек обусловлено главным образом сокращением в текущем году туристических полетов из аэропорта «Гомель» и уменьшением пассажирских вахтовых рейсов. Несмотря на это произошел рост выручки от реализации товаров, услуг, на 961,9 тысяч рублей.

Отличительной чертой данного объекта является то, что в нем можно использовать новые подходы в организации розничной торговли. Прежде всего достаточная торговая площадь позволяет экспериментировать путем внедрения новых видов торговых автоматов.

Результаты исследования. В процессе учебно-исследовательской работы:

- изучено месторасположение, экстерьер и интерьер кафетерия аэропорта, планировка его торгового зала, расположение торгового оборудования и движение покупательских потоков, методы продажи товаров и предложения услуг, количество рабочих мест, ассортимент товаров кафетерия;

- разработана анкета и изучен покупательский спрос;
- проведены исследования по использованию потребителями имеющихся торговых автоматов в торговом зале кафетерия аэропорта и определены, и предложены руководству кафетерия аэропорта новые виды торговых автоматов по продаже штучных товаров и оказанию услуг.

Данное исследование было посвящено изучению потребности в фактическом использовании автоматов и в необходимости установки других вендинговых (торговых) автоматов в кафетерии Гомельского филиала Государственного предприятия «Белаэронавигация».

Опрос проводился в ноябре и декабре, среди пассажиров следующих рейсов: «Гомель-Москва-Нижневартовск», «Гомель-Москва-Сургут», «Гомель-Калининград» и «Гомель-Хургада». Всего было опрошено 58 респондентов. Анкета состояла из 13 вопросов.

В опросе приняли участие 31 пассажир мужского пола и 27 - женского пола, соответственно 53,4% и 46,6%. Среди опрошенных респондентов большую долю занимают мужчины, так как одним из опрашиваемых рейсов были рейсы которыми летела вахтовая смена – бригада, где основной массой были мужчины.

Заключение. Сегодня аэропорт может себе позволить и возможно запланирует приобрести один собственный торговый автомат, а вот по продаже чего, пока остается загадкой. Возможно, по продаже снеков – шоколадок, батончиков, бутербродов. А поскольку торговая площадь позволяет установить еще торговые автоматы, то необходимо сдавать ее в аренду под установку торговых автоматов по продаже попкорна, мороженого и т.д.

Из проведенного исследования было выявлено, что сегодня покупателям одного торгового автомата по продаже горячих напитков не достаточно. Рядом с ним готовы видеть торговые автоматы с закусками и снеками – это позволит минимально быстро удовлетворить спрос абсолютно всех покупателей не создавая очередей ни возле прилавка индивидуального обслуживания покупателей, ни возле торгового автомата путем самостоятельного обслуживания.

Приобретение и использование новых видов вендинговых (торговых) автоматов в кафетерии Гомельского филиала Государственного предприятия «Белаэронавигация» является отличным дополнительным источником дохода:

Не нужно выплачивать зарплату продавцу или искать ему замену на период больничного.

Нет необходимости арендовать помещение полностью, поскольку автомат можно разместить где угодно.

Аппарат работает в бесперебойном режиме, а ремонт не требует больших затрат или помощи узкопрофильного специалиста.

Прибыль существенно превышает затраты на обслуживание.

ЛИТЕРАТУРА

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Вендинг>
2. <https://myfin.by/stati/view/1430-vending-v-belarusi-torgovlya-s-pomoshhyu-avtomatov>
3. <http://vending.by>
4. О порядке классификации розничных торговых объектов по видам и типам: Инструкция / утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 июня 2014 г. № 25 (с измен. и доп.)
5. <http://avia.pro/blog/aeroport-gomel>

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РУП «БЕЛПОЧТА»

Н.Т. Кебурия, учащаяся

Т.Г. Лебедева, преподаватель

УО «Минский государственный колледж технологии и дизайна легкой промышленности»

Введение. Почтовая связь по-прежнему является неотъемлемой частью жизни общества, не просто доставляет газеты, письма, денежные переводы, пенсии, она помогает создать и сохранить те невидимые, но прочные нити, которые связывают деловых партнеров, родственников, друзей, в каком бы уголке планеты они не находились.

Республиканское унитарное предприятие «Белпочта» (РУП «Белпочта») выполняет свою главную миссию – предоставление услуг почтовой связи для населения, органов государственного управления, предприятий и организаций, руководствуясь девизом «Быстрота. Надежность. Доступность».