

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ОАО «АМКОДОР» — УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА»**

Стимулирование сбыта — деятельность, направленная на формирование у покупателей психологической готовности согласиться на предложение определенного продавца в условиях рыночной конкуренции благодаря специфической информации о нем или его продукции.

ОАО «АМКОДОР» — управляющая компания холдинга — это международная многопрофильная организация. Основными целями управления стимулированием сбыта в ОАО «АМКОДОР» являются: увеличение объемов сбыта наиболее известных потребителям товаров; стимулирование пробной покупки нового продукта; распродажа наличного ассортимента; улучшение денежного притока; сбалансирование спадов и подъемов покупательского спроса; выход на новые рынки; повышение узнаваемости бренда.

Стимулирование потребителей производится с целью привлечения покупателей к совершению заказа определенного продукта. При этом основными средствами стимулирования продаж являются: бесплатное сервисное обслуживание; скидка (предоставляется в случае 100 % оплаты при отсутствии данного условия как обязательного в договоре поставки, в случае приобретения продукции из старых запасов); гарантия возврата денег, если товар по каким-то причинам не подойдет или не понравится; прием устаревшего товара в качестве первого взноса за новый при продаже в рассрочку (Trade-In); обучение персонала организации-покупателя, предоставление лизинга через завод-изготовитель.

Для стимулирования торгового персонала в организации существует корректно спланированная система мотивации сотрудников. Средствами стимулирования в данном случае выступают наличие системы контроля над трудом персонала и объективность его оценки, премии, профессиональные конкурсы, подарки и др.

В соответствии со Стратегией роста холдинга «Амкор» основными задачами стратегии стимулирования сбыта на 2021–2023 гг. являются: укрепление позиций холдинга «АМКОДОР» на ключевых рынках, увеличение доли рынка по погрузчикам (Республика Беларусь — 87 %, Российская Федерация — 16,7 %); диверсификация рынков сбыта (станы Африки, такие как Судан, Египет); повышение лояльности к продукции холдинга «АМКОДОР»; автоматизация бизнес-процессов ТПС (внедрение модуля «Продажи» CRM-системы; внедрение модуля «Сервис» CRM-системы). Решение данных задач

позволит предприятию повысить эффективность своей деятельности в несколько раз, что благоприятно скажется на имидже и итоговом финансовом результате.

*В. Д. Рябцева, А. А. Тищенко, В. В. Щербакова*  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — И. В. Уриш, канд. экон. наук, доцент*

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СОАО «КОММУНАРКА»)**

Широкое распространение франчайзинга обусловлено дефицитом собственных финансовых средств и определенными сложностями кредитования. В связи с этим особую актуальность имеет использование производственного франчайзинга. Одним из примеров производственного франчайзинга является СОАО «Коммунарка».

Фабрика «Коммунарка» является одним из крупнейших производителей кондитерских изделий в Республике Беларусь. Она входит в состав Белорусского государственного концерна пищевой промышленности «Белгоспищепром». Коммунарка сегодня объединяет сеть фирменных магазинов, включающую 18 собственных и 5 франчайзинговых точек.

СОАО «Коммунарка» предлагает возможность открытия торговых точек на условиях франчайзинга. Фирменный магазин кондитерской продукции стал наиболее востребованной франшизой среди белорусских предпринимателей в 2018 г. Франчайзи может стать как организация, так и индивидуальный предприниматель.

Потенциальный франчайзи для заключения договора должен иметь помещение от 30 м<sup>2</sup>, пригодное для размещения розничного торгового объекта кондитерскими изделиями, вместе с высокой проходимостью. Необходимо наличие собственных средств на первоначальные инвестиции в размере не менее 30 % от суммы минимальных инвестиций. Возможно финансирование объекта за счет кредитных продуктов банков на развитие франчайзинговых проектов [1]. Алгоритм действий для открытия объекта с помощью франчайзинга: заполнить анкеты и провести первую встречу со специалистами СОАО «Коммунарка» вашего города, подобрать подходящее помещение, получить согласования франчайзера на размещение торговой точки, заключить общий договор, получить руководство по ведению бизнеса с полным перечнем требований и рекомендаций по внешнему и внутреннему оформлению объекта, набору персонала, закупке продукции и т.д., подготовить торговый объект к открытию, заключить