

**А. Н. Борисевич**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — И. А. Давидовская*

## **КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПОДХОДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ**

Компания Филиал ООО «Табак-инвест» «Торговый центр «Корона-Уручье»» зарегистрирована в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 20.05.2013 г. и начала свою деятельность с 8 августа 2013 г. «Торговый центр «Корона-Уручье»» располагается по адресу: г. Минск, пр-т Независимости, 154, работает ежедневно с 09:00 до 23:00. Вид деятельности — розничная торговая сеть с продажами собственного производства. Торговая площадь — 5990 м<sup>2</sup>.

В ТЦ «Корона-Уручье» находится 8 касс самообслуживания и 21 компьютерная касса. Расположение касс на сквозных участках между торговым залом, входом и выходом в магазин является очень удобным для покупателей. Таким образом, создано интуитивно понятное для передвижений пространство, что позволяет обеспечить наблюдение за перемещениями покупателей.

Ширина проходов и планировка торгового зала в ТЦ «Корона-Уручье» позволили разместить на кассах около контролера-кассира панели и стеллажи с различными мелкими, яркими товарами с целью, чтобы покупатели, стоя в очереди, совершали импульсивные покупки. Также расположение кассовых боксов и околоркассовых стеллажей является неудобством для контролера-кассира, так как соединение стеллажей между кассами весьма узкое. Высока вероятность зацепиться за металлические ножки и получить травму.

График работы и табель учета рабочего времени контролера-кассира составляют старший кассир и заведующий отделом кассовых операций (ОКО) на один календарный месяц. График работы составляется индивидуально для каждого. Контролеры-кассиры работают с 9:00 до 21:00 (с двумя перерывами по 30 мин); с 11:30 до 23:30 (с двумя перерывами по 30 мин). Предусмотрена дежурная форма, когда вызываются на работу «дополнительные» контролеры-кассиры, например в праздничные дни. В ТЦ «Корона-Уручье» предусмотрено фиксированное время для обеденного перерыва, однако не предусмотрено время на личные нужды сотрудника. Опоздание сотрудника с обеда на 5 мин наказуемо. Сотрудник пишет объяснительную записку. В случае повторного инцидента составляется акт, что является основанием для лишения премии (процент выставляет служба безопасности — СБ). За работой контролеров-кассиров всегда ведется видеонаблюдение. Отдел службы безопасности четко следит за работой и грамотностью выполнения работы. На каждой кассе установлен стационарный телефон. В случае возникновения необходимости

сделать отмену операции контролер-кассир связывается по телефону со старшим кассиром, у которого при себе имеется переносная трубка-телефон.

**Е. В. Борисова, П. А. Янович**

*БГЭУ (Минск)*

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

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕЛОВОГО ФРАНЧАЙЗИНГА В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА**

В последние годы в нашей стране отмечается тенденция изменения структуры рынка общественного питания, усложнения хозяйственных связей и изменения условий конкуренции. Деловой франчайзинг — вид франчайзинга, предоставляющий право на организацию предприятия по профилю деятельности и название франчайзера. Наиболее удачные области применения делового франчайзинга — сфера обслуживания и ресторанный бизнес, поскольку услуги в этом сегменте рынка имеют как материальный, так и нематериальный характер (McDonalds, Burger King и др).

Преимущества делового франчайзинга: содействие дополнительному доходу владельцу торговой марки и расширению границ бизнеса за счет привлечения небольших фирм из разных регионов; получение дополнительной прибыли при минимальных затратах за счет расширения производства и рынка сбыта товаров; обеспечение определенной независимости и управление бизнесом с меньшими затратами, но с большей известностью по сравнению с собственным бизнесом; закономерное нарастание популярности; один из перспективных и устойчивых к кризису видов ведения бизнеса [1].

Основные недостатки: необходимость наличия первоначального капитала; переход репутации к предпринимателю вместе с правом на использование торгового знака налагает на покупателя франшизы обязательства, которые он должен соблюсти при любой прибыльности бизнеса; невозможность полного контроля за осуществлением сделок; плохо работающий франчайзи способен нанести ущерб репутации бренда, разгласить коммерческую тайну; выросший франчайзи может покинуть систему сложившихся деловых отношений и стать серьезным конкурентом.

Таким образом, развитие франчайзинговых сетей обеспечивает рост конкуренции и способствует внедрению инноваций как внутри конкретной франчайзинговой сети, так и в сфере ресторанного бизнеса в целом.