

## ОЦЕНКА КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО»

**Мрочко О. Г., студент,  
Михеенков А.С., студент,  
Кузьменко В.Л., к.э.н., доцент**

*УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», Республика Беларусь, г.Гомель*

**Аннотация:** В статье рассматриваются результаты оценки коммуникационной деятельности ОАО «Гомельстекло». Авторами рассмотрены основные инструменты коммуникационной политики используемые в деятельности данной организации.

**Abstract:** In article results of an assessment of communication activities of JSC Gomelsteklo are considered. Authors have considered the main tools of communication policy used in activities of this organization.

**Ключевые слова:** Коммуникационная политика, реклама, стимулирование сбыта, публик рилейшинз.

**Key words:** Communication policy, advertizing, sales promotion, public рилейшинз

Коммуникативная деятельность производителей товаров промышленного назначения характеризуется разнонаправленностью. В коммуникативной политике производственных организаций определяющее значение придается маркетинговым коммуникациям, под которыми обычно понимают комплекс межличностных и неличностных коммуникаций, способствующих распространению информации о товаре и его производителе, формированию спроса, успешному сбыту продукции, созданию положительного имиджа, фирменного стиля и бренда организации.

Коммуникационную деятельность в ОАО «Гомельстекло» осуществляет отдел маркетинга и рекламы, который является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется непосредственно заместителю генерального директора по коммерческим вопросам и логистике.

Отдел маркетинга в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, приказами и распоряжениями генерального директора, положением об отделе маркетинга, стандартами и инструкциями системы менеджмента, действующими в организации и касающимися работы отдела.

Руководство отделом маркетинга осуществляет начальник отдела, который непосредственно подчиняется заместителю генерального директора по коммерческим вопросам.

В настоящее время для поддержания спроса и информированности потребителей организацией проводится рекламная кампания в средствах массовой информации Российской Федерации. Реклама осуществляется через центральные газеты «Аргументы и факты», «Труд», «Комсомольская правда»,

«Известия». Оно преследовало собой две цели: во-первых, информировать потребителей о существовании организации ОАО «Гомельстекло» и, во - вторых, дать рекламную поддержку кампании по стимулированию сбыта.

Основной рекламной продукцией являются листовки, буклеты, календари, стикеры, проспекты; ручки, брелки, блокноты, рекламные и информационные статьи, TV и FM ролики, актуализация сайта.

ОАО «Гомельстекло» имеет собственный сайт, где располагается вся история организации, новости, информация о выпускаемой продукции, а также контакты организации и его товаропроводящей сети.

ОАО «Гомельстекло» выпускает газету «Гомельский стекловар», которая издается с 1 мая 1934 г. и выходит в печать 2 раза в месяц, тиражом в 1000 экземпляров.

По заказу Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь государственной организацией «СтройМедиаПроект», которое входит в его структуру, был создан видеоклип-презентация об ОАО «Гомельстекло». Съёмки велись на территории организации. Сопровождали съёмочную группу, оказывали помощь и консультировали специалисты отдела рекламы и аналитики завода.

Видеоматериал отражает все основные производственные процессы организации, демонстрирует новые технологические линии, их работу и выпускаемую продукцию.

С целью продвижения продукции и налаживания контактов с потенциальными потребителями, согласовывается перечень выставочных мероприятий, на которых выставляется продукция ОАО «Гомельстекло». Так в таблице 1 представлен перечень выставок и ярмарок, в которых принимала участие ОАО «Гомельстекло» в 2015 году.

Таблица 1.

Перечень выставочных мероприятий на 2015 год

Время проведения	Наименование выставочного мероприятия	Организатор и место проведения
22.01.2015 - 25.01.2015	«ПРИМУС: архитектурное стекло 2015»	«КиевЭкспоПлаза», г.Киев, Украина
29.01.2015 - 01.02.2015	Строительная выставка «Budma 2015»	г.Познонь, Польша
20.02.2015 - 22.02.2015	KIEV BUILD 2015	Международный выставочный центр г.Киев, Украина
26.03.2015 - 29.03.2015	«СТРОЙЭКСПО-2015» г.Минске	Национальный выставочный центр «БЕЛЭКСПО»

02.04.2015 – 05.04.2015	Международная строительно-интерьерная выставка «BUILDEX 2015»	г.Москва, РФ, Крокус Экспо
23.04.2015 - 27.04.2015	Международная строительная выставка IBF- 2015	г. Брно, Чехия
16.05.2015 - 19.05.2015	Универсальная выставка-ярмарка «Весна в Гомеле»	Гомельское отд.БелТПП, г.Гомель
17.06.2015 - 20.06.2015	«МИР СТЕКЛА-2015»	Москва, ЦВК «Экспоцентр»
10.09.2015 - 13.09.2015	«БУДПРАГРЭС-2015»	МинскЭкспо, г.Минск
Октябрь	СТРОЙЭКСПО. ОСЕНЬ. Международная специализированная ярмарка	НВЦ БелЭкспо, г.Минск
В течение года	Национальные выставка Республики Беларусь ( как правило не менее 2-х в году), основание Приказ МАиС об участии в выставке или заинтересованность ОАО «Гомельстекло»	Страна-организатор

Согласно данным из таблицы, организация принимает участие в выставках не только на территории Республики Беларусь, но и ежегодно посещает выставки в России и Украине, Чехии, Польши и других стран.

Кроме того, как было выявлено в ходе анализа выставочно-ярмарочной деятельности ОАО «Гомельстекло», организация регулярно участвует в выставках различного уровня, однако договора на выставках не заключаются.

Следует отметить, что важным недостатком планирования коммуникационных мероприятий является то, что в организации не ведется учет эффективности каждого проводимого мероприятия. Планирование проводится на основании предположений об эффективности, что не всегда бывает правильным. Это не позволяет организации исключить из своей сметы затрат те мероприятия, отдача от которых будет минимальна.

На ОАО «Гомельстекло» существуют следующие формы стимулирования сбыта:

– скидки потребителям за дополнительно купленный объем продукции. «Гомельстекло» предлагает своим клиентам скидки в зависимости от объема разовой закупки партии товара. Скидка установлена в размере 5 % от стоимости стекла, за объем партии более 3-х вагонов (15 000 м. кв.) стекла. Скидка предлагается всем клиентам, как резидентам так и не резидентам

Республики Беларусь. Применение такого вида скидки позволяет привлечь покупателей совершать закупки большими партиями, что выгодно как предприятию, так и покупателям;

– скидки во время сезонной распродажи. Сезонные колебания спроса на стекло требуют принятия определенных мер по формированию устойчивого спроса на продукцию. В связи с вышеизложенным на ОАО «Гомельстекло» осуществляется кампания по стимулированию сбыта на стекло полированное в период сезонного колебания спроса. Предприятие устанавливает на два месяца (июнь, июль) сезонные скидки. Стекло предлагается потребителям по низким ценам, которые значительно меньше цен конкурентов в отрасли.

В настоящее время ОАО «Гомельстекло» реализовывает определенную часть произведенной продукции через дилерскую сеть.

Дилерская сеть ОАО «Гомельстекло» представлена 5 торговыми домами, которые располагаются в Гомеле, Могилеве, Минске, Москве, Киеве. ОАО «Гомельстекло» не работает напрямую с физическими лицами, поэтому все заказы от них поступают на завод через торговый дом. Торговые дома осуществляют продажу продукции с торговой наценкой, которая определяется организацией для каждого торгового дома индивидуально.

Дилер приобретает товар по договору поставки и становится собственником продукции после полной оплаты поставки. Операции с товаром осуществляются от своего имени и за свой счет. После выполнения всех условий по договору поставки отношения между дилером и фирмой-производителем прекращаются.

Для формирования положительного образа организации для потенциальных и действующих клиентов устраиваются экскурсии по производству. В процессе экскурсии сотрудники рассказывают клиентам об истории организации, знакомят с производственным процессом, с существующими цехами, ассортиментом и номенклатурой выпускаемой продукции, а также в процессе беседы отвечают на все интересующие вопросы. Иностранцы клиенты в вопросах гостеприимства очень впечатлительны и во многом успех в заключении сделки зависит именно от первого впечатления, т.е. от нашей экскурсии. После проведения экскурсии вручаются подарки с фирменной символикой организации, что подчеркнет престижность и серьезность намерений ОАО «Гомельстекло».

Важным моментом для формирования положительного имиджа является деловой обед. Организация отдает предпочтение традиционной белорусской кухне. Гости организации обедают либо в заводской столовой либо в ресторане «Айсберг», который располагается в Костюковке, недалеко от ОАО «Гомельстекло»

Кампании публичных отношений проводимые предприятием:

-оказывает регулярную спонсорскую поддержку двум общеобразовательным школам, одной школе для детей с особенностями физического развития (перечисленные школы разместили таблички с указанием

спонсорства предприятия на фронто́не здания). Также, регулярная спонсорская помощь оказывается Гомельскому гандбольному клубу.

-финансирует проведение соревнований по классической борьбе на кубок ОАО «Гомельстекло». Данные соревнования являются международными и широко освещаются в масс-медиа.

- распространяет информационные материалы, связанные с информированием об устойчивом финансово-экономическом положении, а также динамикой развития и перспективой запуска новых видов продукции в производство.

- проводят регулярное информирование, как об экономическом и коммерческом положении организации, так и о социально-культурном развитии, производится посредством корпоративного Интернет сайта организации.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что роль продвижения на рынке Республики Беларусь будет расти, задача, которая стоит перед любой организацией – это грамотно использовать знания о возможных способах продвижения товара, а также иметь средства для воплощения в жизнь этих знаний.

#### *Литература:*

1. Официальный сайт ОАО «Гомельстекло» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gomelgass.by/>– Дата доступа: 18.05.2016.