риалов, остальные 70% составляет давальческое сырье. Все основные закупки ведутся на тендерной основе, основными критериями выбора поставщиков при этом являются: цена, качество материалов, сроки поставки. Так, в 2004 было проведено 6 тендеров, где приобретено материалов на сумму 4214, 5 тыс.руб., оборудования – на сумму 74577,8 тыс. руб. Кроме того, часть материалов поступает от заказчиков, как правило, безвозмездно. Несмотря на значительное количество поставщиков, по результатам 2004 прибыльной была работа только с фирмами «Габер» (Литва) и «Мона» (Полоцк). Оценка ассортимента показала, что согласно известной классификации, к «звездам» можно отнести платья, халаты, постельное белье, одеяла, к «мертвому грузу» - куртки, брюки, шорты, пальто, плащи, накидки, являющиеся причиной убыточной деятельности. В результате исследования потребительских предпочтении было выявлено, что предприятию необходимо изменить не только фасоны, модели и размеры отдельных видов женской и детской одежды, но и использовать современные по структуре и цветовой гамме виды тканей и фурнитуру. Так, имеет место повышенный спрос на юбки и платья подростковых размеров (38-42 р-.р.), женские брюки, блузки из натуральных тканей, плащи-дождевики из водоотталкивающей ткани, т.д. Анализ сбытовой деятельности свидетельствует о сокращении объемов реализации продукции на внутреннем рынке (на 24,5%) и увеличении объема продаж на рынках ближнего (на 16,6) и дальнего зарубежья (на 7,9 %). Таким образом, основными направлениями совершенствования коммерческой работы на предприятии являются: совершенствование договорных отношений с партнерами, изменение структуры ассортимента выпускаемой продукции, разработка современных моделей одежды. расширение рынка сбыта, а также улучшение рекламной деятельности.

УДК 338.45:691

Студ. Голова Н.С., доц. Дем О.Д.

ХАРАКТЕРИСТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБОЕВ г. ВИТЕБСКА

Рынок обоев г. Витебска характеризуется насыщенностью и разнообразием. Основными производителями обоев в РБ являются ОАО «Гомельобои» и ОАО «Белорусские обои». Был проанализирован выпуск продукции этими предприятиями за период 1998–2004 гг. По предприятию ОАО «Гомельобои» было получено уравнение тренда следующего вида: $y=3,5604x+41,133$, где 3,5604 млн.усл.кусков – ежегодный прирост в объеме производства, среднегодовой уровень объема производства составляет 41,133млн.усл.кусков. Рассчитанный коэффициент аппроксимации равен 0,983 и свидетельствует о достаточно высокой точности прогноза. Динамика объемов производства ОАО «Белорусские обои» характеризуется более низким среднегодовым уровнем производства – 28,36 млн.усл.кусков.

Безусловное лидерство ОАО «Гомельобои» среди отечественных производителей обоев требует высокого уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. Вместе с тем изучение ассортиментной структуры обоев в торговых предприятиях города (ТД«Омега» ТД«Ольга»,«Муравей», «Палас», Универмаг,«Евролюкс», «Товары для дома», «Витебскторгсервис», «Веста №145») показало, что серьезную конкуренцию белорусским обоям составляют немецкие обои, которые занимают 38% от общего предложения обоев, доля отечественных обоев составляет 49%. В результате исследования потребительских предпочтений установлено, что наиболее приемлемой ценой за трубку обоев для покупателей является цена в интервале от 5 до 15 тыс.р.

Следовательно, для того, чтобы производить конкурентоспособную продукцию белорусским производителям необходимо: осваивать новые технологии производства, разрабатывать новые цветовые схемы и рисунки, а также разрабатывать новые виды продукции (например, обои под покраску). При этом с некоторой степенью уверенности можно прогнозировать, что повышение цены за счет улучшения качественных характеристик не повлечет сокращения спроса на обои отечественного производства.