

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКИХ НИТЕЙ

Мищук Юлия Олеговна<sup>1</sup>, Шеробурко Елена Николаевна<sup>2</sup>

<sup>1</sup>ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет», студентка 4 курса  
экономического факультета направления «Маркетинг»

<sup>2</sup>ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет», старший преподаватель  
кафедры «Маркетинг и менеджмент»

### Аннотация

*Данная статья посвящена обзору и анализу рынков сбыта технических нитей. Автор проводит сравнение конкурентных преимуществ ОАО «Могилевхимволокно» с китайскими поставщиками.*

**Ключевые слова:** поставки продукции, рынки сбыта, технические нити, химическая промышленность

**Библиографическая ссылка на статью:**  
Мищук Ю.О., Шеробурко Е.Н. Анализ конкурентных преимуществ производителей технических нитей // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/09/15279> (дата обращения: 07.02.2019).

Анализ рынков сбыта является неотъемлемой частью планирования и ведения бизнеса, так как именно сбыт приносит прибыль предприятию. Такой анализ позволяет определить тип и конъюнктуру рынка, спрогнозировать тенденции его развития, проанализировать деятельность конкурентов, что поможет предприятию успешно конкурировать на рынке.

ОАО «Могилевхимволокно» является основным поставщиком полиэфирных технических нитей в Республике Беларусь. За последние годы объём внутреннего рынка значительно вырос. Одной из причин является увеличение объемов потребления технических нитей традиционными и новыми предприятиями-переработчиками.

Анализ конкурентных преимуществ ОАО «Могилевхимволокно» и китайских поставщиков на белорусском рынке показывает, что по технологическим возможностям китайские поставщики значительно опережают: единичные мощности крупных производителей превышают 100 тыс. т/год, когда у ОАО «Могилевхимволокно» суммарная мощность составляет 16 тыс. т/год. И китайские, и белорусские поставщики обеспечены собственным сырьем для производства полиэфирных технических нитей; цены на готовую продукцию формируются на основании рыночных котировок; качество продукции находится на приемлемом уровне.

Значительными преимуществами ОАО «Могилевхимволокно» являются:

- территориальная близость к большинству крупных потребителей, в то время как дополнительные расходы за поставку из Китая составят около 70-130 долл за куб.м.; [1]
- возможность проведения взаимных расчетов с использованием национальной валюты, что для белорусских потребителей более предпочтительно;
- отсутствие таможенных барьеров;
- возможность корректировки отдельных физико-механических параметров нити под конкретные требования заказчика.

Поставки продукции из Китая производятся только с условием оплаты в валюте. Недостатками является наличие ввозной таможенной пошлины в размере 5% и продукция поставляется только с жесткими фиксированными показателями.

Таким образом, на внутреннем рынке положительными критериями являются территориальная близость к потребителям, возможность корректировки отдельных физико-механических параметров нити под требования конкретного заказчика и расчеты в национальной валюте, которые позволят предприятию продолжительное время удерживать лидирующие позиции.

На рынке Российской Федерации до 2016 года поставки полиэфирных технических нитей ОАО «Могилевхимволокно» занимали около 70% рынка, определенную долю (15-20%) занимало ПТК «Химволокно» ОАО «Гродно Азот», остальные объемы приходились на импорт из третьих стран, в основном Китай. Отсутствие таможенных барьеров, небольшие дополнительные расходы на поставку продукции потребителю (в 2015 году около 55-60 долл./т, когда у китайских поставщиков эта сумма превышала 150 долл./т), возможность корректировки отдельных физико-механических параметров нити под конкретные требования заказчика позволяли ОАО «Могилевхимволокно» удерживать завоеванные позиции.

В настоящее время на российском рынке ЗАО «Газпромхимволокно» запустило собственное производство технических нитей, чья производственная мощность составляет 12 тыс. т/год. [2] Поэтому процент поставок полиэфирных технических нитей ОАО «Могилевхимволокно» снизился, а в ближайшем будущем совсем прекратится.

В связи с этим предприятию ОАО «Могилевхимволокно» следует активнее осваивать новые виды продукции, в том числе импортозамещающие, расширять имеющиеся рынки сбыта и выходить на новые, принимать участие в выставках и ярмарках, а также формировать программы лояльности для постоянных клиентов.

