

УДК 631.115.8(476.4)  
ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ И УСЛУГИ  
(НА ПРИМЕРЕ ДРИБИНСКОГО РАЙПО)

С.Ю. ЮРЧЕНКО

Научный руководитель Л.И. ШАЛДАЕВА  
УО «БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»  
г. Горки

Главная цель развития предприятия состоит в совершенствовании его деятельности, обеспечении платежеспособного спроса различных категорий населения высококачественными товарами и услугами в широком ассортименте.

Для того, чтобы определить, насколько выпускаемые Дрибинским райпо товары и оказываемые услуги соответствуют потребностям рынка, было проведено исследование требований потребителей и спроса на продукцию и услуги предприятия.

Исходя из анализа результатов проведенного исследования, разработанная маркетинговая программа развития Дрибинского райпо в разрезе основных видов деятельности, которая будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

В производственной деятельности: в целях привлечения новых покупателей и повышения спроса на хлебобулочную продукцию предлагается выпускать хлеб и батон в нарезанном и упакованном виде; для повышения спроса на безалкогольные напитки необходимо расширить имеющийся ассортимент, повысить качество напитков и изменить литраж розлива; использовать разработанный на основе методов экономико-математического моделирования оптимальный ассортимент продукции и каналы сбыта.

В торговой деятельности: предлагать обслуживаемому населению в торговых объектах райпо широкий ассортимент товаров различных производителей; не допускать перебоев в торговле товарами, пользующимися спросом у населения, брендовых товаров; совершенствовать режим работы магазинов с учетом мнения населения и местных органов управления; производить продажу товаров населению и субъектам хозяйствования за наличный и безналичный расчет, с использованием банковских пластиковых карточек, через платежные терминалы; создавать и поддерживать уютный микроклимат в торговых объектах; омолодить возрастной состав торгового персонала путем целевого направления на обучение молодежи после окончания школы в средние и высшие учебные заведения; представлять активные формы торговли проведением сезонных ярмарок и выставок – продаж.

В деятельности заведений общественного питания: омолодить возрастную состав обслуживающего персонала путем целевого направления на обучение молодежи после окончания школы в средние и высшие учебные заведения; увеличить количество заведений общественного питания; расширить ассортимент выпускаемой продукции собственного производства за счет увеличения ассортимента кондитерских изделий и полуфабрикатов из мяса в результате внедрения в производство новых изделий и рецептур; применять в заведениях общественного питания системы скидок, приуроченные к праздничным дням и юбилейным датам; рекламировать заведения общественного питания и проводимые акции в региональной газете и радио местного вещания, что позволит донести до населения необходимую информацию и привлечь посетителей.

В заготовительной деятельности: упростить порядок сбора необходимой для сдачи продукции документации; расширить перечень заготавливаемой продукции; совершенствовать организацию закупочной деятельности; наладить снабжение населения семенами для выращивания нужных для заготовок хозяйственно – ботанических сортов картофеля, овощей, плодов, минеральными удобрениями, пленкой, сельхозинвентарем, средствами защиты растений. Для стимулирования владельцев сельских подворий в увеличении продажи сельхозпродукции и сырья потребкооперации необходимо организовывать конкурсы на лучшего сдатчика, поощрять активных сдатчиков, предоставлять им скидки на приобретение товаров, оказывать услуги по обработке приусадебных участков; информировать население о проводимой работе по закупке сельхозпродукции и сырья, о предъявляемых требованиях к их качеству и т.д.; совершенствовать порядок расчетов.

Использование предложенной программы развития позволит Дрибинскому райпо:

- укрепить положение на рынке хлебобулочных изделий и безалкогольных напитков, принять меры по сохранению доли рынка и по возможности нарастить ее;
- выйти на новые рынки сбыта для увеличения загруженности производственных мощностей;
- повысить имидж предприятия на рынке, получить дополнительную прибыль.