



ОАО «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение»



Подготовил студент
5 курса группы 16ВВП-4
Чайковский Антон



ОАО «Барановичское производственное

хлопчатобумажное объединение»

Строительство хлопчатобумажного комбината в г. Барановичи начато в 1960 году.

20 декабря 1963 года досрочно введены в эксплуатацию 66 тысяч прядильных веретен. В декабре 1965 года введена в эксплуатацию вторая прядильная фабрика, в августе 1966 года – ткацкая фабрика, а в ноябре 1969 года завершено введение мощностей отделочного производства.

Лидер и крупнейший производитель текстильной продукции, обладающий полным циклом производства и современным импортным оборудованием: от переработки хлопка, изготовления пряжи, до выпуска готовых швейных изделий в Европе и странах СНГ.

Продукция ОАО «БПХО»:

- Пряжа (кардная суровая из хлопкового волокна, хлопкополиэфирная из хлопкового волокна);
- Ткани:
 - для постельного белья;
 - для столового белья;
 - костюмно-плательные;
 - ткань для спецодежды;
 - бинты, марля.
- Готовые швейные изделия:
 - постельное белье (2-х спальные комплекты, 1,5 спальные комплекты, «евро», «дуэт»);
 - сувенирная продукция
 - медицинская одежда;
 - рабочая одежда;

Гордость предприятия – производство сатина, пользующиеся неизменной популярностью у покупателей.





ОАО «БПХО»-

производитель домашнего текстиля,
который первый
на территории **РБ и РФ**
применил антимикробную
пропитку швейцарской
компания **SanitizedAG**,
отталкивающую бактерии





Антимикробная пропитка **Sanitized** :

- разрушает бактерии
- предотвращает астматические реакции и аллергии
- защищает от плесени и неприятного запаха





Антимикробная пропитка **Sanitized** является:

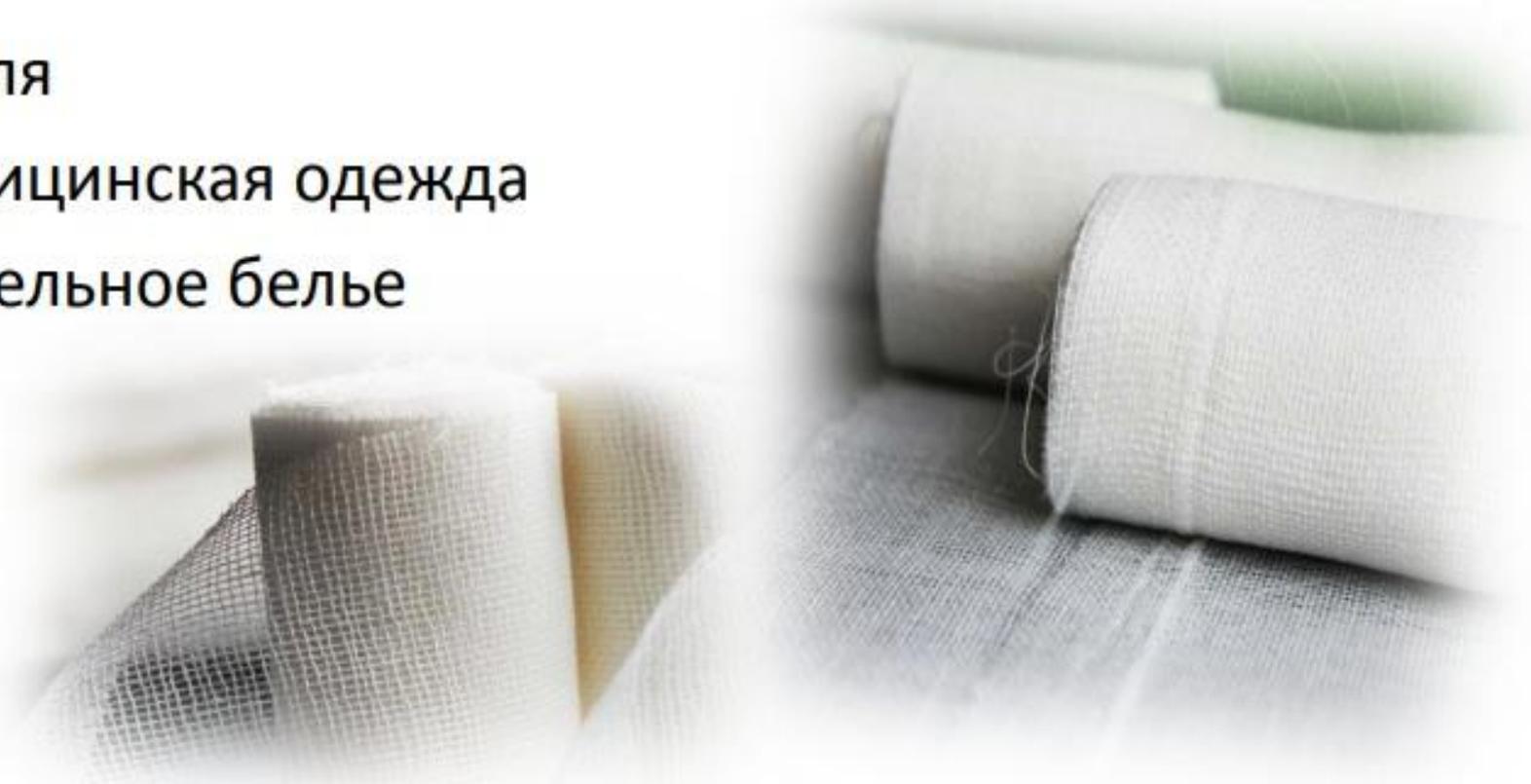
- экологически чистой
- безопасной (не является химическим продуктом!!!)
- делает ткань более прочной
- выдерживает 100 стирок





Одним из приоритетных направлений развития ОАО «БПХО» является **выпуск продукции медицинского назначения:**

- Бинты
- Марля
- Медицинская одежда
- Постельное белье





Конкурентные преимущества франшизы ОАО «БПХО»:

- -Использование торговой марки, имеющей ведущие позиции на рынке домашнего текстиля в Республике Беларусь;
- - отсутствие роялти;
- - обучение персонала, а также рекламная поддержка на всех этапах деятельности магазина;
- - возможность текущей подсортировки, обмена ассортимента;
- - окупаемость проекта составляет 6-10 месяцев;
- - готовый бизнес с минимальными коммерческими рисками;
- - расчет экономической привлекательности проекта (прибыли, рентабельности), оценка торговых точек специалистами, расчет первоначальных инвестиций, а также затрат на осуществление деятельности;
- - помощь при открытии торгового объекта.
 - *Требования к франчайзингу:*
 - - наличие стартового капитала на запуск магазина в размере 6-8 тыс. долларов США;
 - - наличие торгового помещения площадью 50-150 м², находящееся в аренде или в собственности;
 - - торговое помещение должно находиться в торговой зоне города или торговом центре с высоким пешеходным трафиком;
 - - наличие пула крупных торговых марок.



Реализация продукции ОАО «БПХО» на внешнем рынке.





SWOT-Анализ

Внешняя среда

Возможности:

1. Выход на новые рынки.
2. Приобретение нового оборудования.
3. Оптимизация ассортимента продукции.

Угрозы:

1. Сильная конкуренция.
2. Сезонный спрос на товар.
3. Нестабильные цены на сырье

Внутренняя среда

Сильные стороны:

1. Крупная производственная база
2. Доступ к финансовым ресурсам.
3. Опыт работы на международном рынке.
4. Сложившийся имидж фирмы.
5. Большой ассортимент продукции.
6. Постоянный контроль за деятельностью конкурентов, за состоянием рынка.
7. Быстрая обработка заказов.
8. Конкурентно способные цены.

Поле СИВ:

Благодаря тому, что у компании ОАО «БПХО» уже есть потребители на международном рынке, и на этом рынке сформировался положительный имидж компании. Кроме того, успешному продвижению продукции компании на новых рынках могут способствовать и такие ее сильные стороны, как крупная производственная база и конкурентные цены.

Оптимизировать наилучшим образом существующий большой ассортимент выпускаемой компанией продукции способствует тот факт, что менеджеры компании постоянно контролируют деятельность конкурентов и состояние рынка текстильной продукции.

Поле СИУ:

Конкурентоспособные цены и быстрая обработка заказов являются главными отличительными особенностями компании ОАО «БПХО», которые помогают ей выжить в условиях сильной конкуренции, заняв свою долю рынка.

Между тем сезонные колебания спроса на производимый товар можно сгладить благодаря производству таких видов продукции, которые могут заинтересовать клиента даже во время спада спроса на основной ассортимент продукции. Для того чтобы нестабильность цен на сырье не могла оказывать сильного влияния на ценовую политику компании, можно предпринять следующие меры:

проанализировав рынок сырья и составив прогноз уровня цен на сырье на несколько



SWOT-Анализ

Слабые стороны:

1. Неудовлетворительное качество продукции.
2. Неудовлетворительный обмен информацией между сотрудниками компании.

Поле СЛВ:

На предприятии есть проблема, заключающаяся в том, что иногда качество ее продукции может уступать качеству продукции некоторых конкурентов. Для решения проблемы необходимо провести перевооружение производственных мощностей фабрик, включающих в себя как ткацкое производство, так и прядильное. Благодаря тому, что компания уже давно занимается вопросом приобретения нового оборудования, вскорости проблему с качеством продукции можно будет решить.

Поле СЛУ:

Из-за сильной конкуренции, которая характерна для рынка текстильной продукции не достаточно выделяться на рынке низкими ценами. Для завоевания солидных клиентов, для выхода на более высокий уровень сбыта, необходимо предоставлять высокий уровень продукции.



Иновации

- В БПХО создаются ткани с огнеупорной и антимикробной обработками, ткани с эффектом авокадо, лотоса и др. Это новые виды отделки с помощью специальных химических препаратов».
- Предприятие все еще на пути в освоении таких технологий. К слову, подобные виды обработки в СНГ не применялись, а кое в чем Барановичское выступает новатором даже в мировом масштабе. Например, при огнезащитной обработке ткани не используется кислота, как следствие, производство становится более безопасным и экологичным. Еще одна новинка — специальная отделка (наносфера), значительно повышающая устойчивость к разного рода загрязнениям.
- «У цветка лотоса есть своеобразные иголки. Этих иголок так много, что, чтобы ни попало на цветок, загрязняющий элемент не может проникнуть между ними. Если на цветок попадает капелька грязной воды, то она скатывается, не оставляя никаких следов. Примерно такие же «иголки» при обработке наносфера наносятся на нашу ткань
- Расширяется линейка продукции за счет производства льна в кооперации с Оршанским льнокомбинатом. Работают над шторными тканями.
- *перспективы по выпуску джинсовой ткани.*



Перспективы развития

- *Согласно Программе развития легкой промышленности в 2016—2020 годах, утвержденной 26 февраля советом концерна «Беллегпром», в ближайшие годы текстильная отрасль должна стать одной из точек роста белорусской экономики.*
- *Ставка сделана на увеличение выпуска льняных, камвольных, хлопчатобумажных и смешанных тканей с улучшенными эксплуатационными и потребительскими свойствами, с применением новых технологий нанесения рисунка и видов отделки. Обновленный ассортимент позволит углубить кооперационные связи между текстильными и швейными организациями, а также поспособствует замещению импортных тканей отечественными.*