

Алексей Потапов
ФОРМУЛА РЕКЛАМНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ «КОВРЫ БРЕСТА»
НА РЫНОК ИНДИИ

Открытое акционерное общество “Ковры Бреста” – производитель ковровых изделий в Республике Беларусь. Брестский ковровый комбинат начал свою работу в 1960 году. Первоначально предприятие специализировалось на выпуске ленточных ковров. В начале 1980-х годов здесь была проведена реконструкция и расширено производство. Комбинат стал крупнейшим производителем двухполотных жаккардовых ковров в Европе. «Сегодня предприятие специализируется на выпуске 5-, 6- и 8-ми цветных жаккардовых ковров с двух- и трехзучным закреплением ворсовых пучков, с плотностью ворсовых пучков от 114 700 до 405 800 на 1 кв.метр» [1].

Одним из преимуществ предприятия является то, что ковры, дорожки и напольные ковровые покрытия имеют в коренной и настилочной основе натуральное сырье – хлопчатобумажную, льняную и джутовую пряжи. Компания предлагает широкий ассортимент формы ковров: обычную – в виде прямоугольника; овалы и круги; 8-гранники. Качество продукта ОАО “Ковры Бреста” было признано и на международном уровне. В активе предприятия такие награды, как “Международная Золотая Звезда” (1993), “Золотая Арка Европы” (1995), “Золотой Орёл” (1997), золотой и серебряный “Знак качества XXI века” (2000).

На комбинате сертифицирована система качества разработки и производства продукции на соответствие требованиям международных стандартов ISO серии 9000. Это позволило предприятию выйти на рынки Российской Федерации, Польши, Украины, Молдовы, Словакии, Чехии, Болгарии, Венгрии, Румынии. В 2011 году “Ковры Бреста” закрепились на рынках Армении и Казахстана.

Предприятие участвует в различных международных выставках. Одна из недавних – XXXV Международная выставка-ярмарка “БелТЕКСлегпром. Осень 2014” по оптовой продаже товаров легкой и текстильной промышленности, которая прошла в Минске. За последние 15 лет ОАО “Ковры Бреста” участвовало в таких выставках, как “Поволжье-2003”, “Брест-Содружество-2002”, VII Национальная выставка Республики Беларусь в Республике Казахстан (2013). В декабре 2009 года в Риге прошла конференция “Белорусско-латвийское региональное сотрудничество”, где были представлены и “Ковры Бреста”.

«В период 2009-2010 годов на предприятии была осуществлена замена парка технологического оборудования за счет государственной

поддержки» [2]. Здесь открылись большие возможности для выпуска высококачественных современных ковров и ковровых покрытий. Начался выпуск ковров с шиниловой нитью, которая позволяет создавать уникальный интерьер. Однако в конце 2000-х годов. ситуация на предприятии стала нестабильной, «в результате чего “Ковры Бреста” потеряли рынок сбыта, а попытки вернуть его через организацию выездной торговли успеха не принесли» [3]. В феврале 2013 года новым руководителем компании стал Леонид Шелков. Смена управляющего означала и смену вектора развития предприятия. Таким образом, стали рассматриваться возможности выхода ОАО “Ковры Бреста” на новые рынки. Одним из таких потенциальных рынков является индийский.

После десятилетия экономических реформ экономической рост Индии остаётся по-прежнему мощным, а бюджетная политика направлена на сокращение дефицита и сдерживание инфляции. «“GE Capital” называет эту страну уникальной, “PepsiCo” находит ее самой быстрорастущей, а “Motorola” уверена, что она превратится в глобальный источник» [4]. Операции на территории Индии заняли центральную позицию в глобальной деятельности этих гигантов. Большой рынок сбыта – это как раз то, на что нацелены и “Ковры Бреста”.

Рынок ковровых изделий в Индии широк и разнообразен. Однако самые популярные материалы, из которых изготавливаются ковры, – это шерсть, шёлк, шерсть и шёлк одновременно, вискоза, мериносовая шерсть, шёлк и полиэстер. “Ковры Бреста” могут предложить уникальный продукт – ковры из хлопка и льна.

В Индии повышается уровень финансовой обеспеченности среднего класса. К тому же “McKinsey Global Institute” спрогнозировал, что в «Индии к 2025 году средний класс вырастет до 41% населения» [4]. А это и есть целевая аудитория “Ковров Бреста”. Ценовая политика компании рассчитана на людей с достатком. Стоимость белорусского продукта может быть ниже индийских аналогов за счет использования более дешевого натурального сырья (лён и хлопок).

Экономическое развитие Индии неравномерно. Сильнее экономически развит юг страны и прибрежные регионы. Поэтому большие возможности предложить свои продукты растущему среднему классу есть в таких городах, как Мумбаи, Ахмадабад, Бангалор. К тому же прибрежное расположение рынков сбыта отразится и на способе поставки товаров – это может быть морской транспорт. Индия располагает большой инфраструктурой в виде развитой гражданской авиации, железных дорог, дорожной сети, передачи данных, выработки и распределения энергии, имеет одну из самых больших дорожных сетей в мире. Этот факт позволяет строить долгосрочные планы в отношении индийского

рынка после закрепления на нём “Ковров Бреста”. В перспективе можно поставлять товары и вглубь страны, на север. Например, в Лудхиану, Нью-Дели, Канпур, Джайпур.

«Индийские потребители качественного и престижного сегмента, в зависимости от места жительства, возраста, образования и уровня дохода, отличаются образом мышления, желанием приобретать и способами покупок предметов класса люкс. Они обладают значительными средствами, но не разбрасываются ими. Индийские потребители требовательны к тому, что ожидают от выбранного дорогого бренда или продукта» [5]. Индийцы стали более открытыми для расходов после либерализации в 1990-х, несмотря на особенности менталитета. Молодое поколение уже не знает, что такое дефицит и имеет достаточно рабочих мест, поэтому они настроены на потребление и не хотят ни в чем себе отказывать.

Рекламная компания “Ковров Бреста” должна учитывать все эти особенности менталитета, сделав, например, главным героем ролика – молодого человека, офисного работника. Индийских потребителей, безусловно, интересуют продукты популярных международных брендов, но при этом в них должна присутствовать, что называется, “привязка к местности”. Таким образом, должны быть представлены ковры с упрощенным индийским орнаментом. К тому же белорусская компания могла бы предложить ковры настенные, декоративные, специальные – для слонов, например, цирковые.

Литература

1. Коммерческое предложение от ОАО “Ковры Бреста” // Сайт муниципального образования Плавский район [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа:

http://plavsk.tulobl.ru/administration/structure/parts/comitet/komitet_po_voprosam_i_muschestvennih_otnosheniy/informatsiya_dlya_predprinimateley. – Дата доступа: 25.11.2015.

2. Жук, Е. Директор ОАО “Ковры Бреста”: Надоело смотреть, что здесь творится / Е. Жук // TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://finance.tut.by/news333697.html>. – Дата доступа: 22.11.2015.

3. Беласин, Е. “Ковры Бреста” долетели до банкротства. Об этом шла речь на собрании акционеров / Е. Беласин // Брестский курьер. – 2015.– 19 февр.

4. Экономика Индии. Индия в современной мировой экономике // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/india.htm>. – Дата доступа: 23.11.2015.

5. Развитие люксового рынка в Индии // FashionUnited [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.fashionunited.ru/78-fashion/3330-razvitiye-lyuksovogo-rynka-v-indii.html>. – Дата доступа: 27.11.2015.