

Продвижение кыргызской продукции на российском и казахском рынках

На начальном этапе кыргызских производителей актуальными являются принципы производственной и товарной концепций, поскольку успешно конкурировать на Российском рынке можно только при наличии возможностей выпускать товар, обладающий какими-либо преимуществами по сравнению с зарубежными аналогами, для чего требуется внедрение в производство современного технико-технологического подхода.

SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">– высокое качество сырья– наличие уникального сырья– экологически чистый продукт– наличие технических ресурсов	<ul style="list-style-type: none">– неконкурентноспособная упаковка– малые объемы производства– высокая себестоимость продукции– нерегулярность поставок
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">– продажа продукции как полуфабриката– рост рынка продуктов быстрого приготовления– рост уровня жизни населения России– продажа экопродуктов	<ul style="list-style-type: none">– отсутствие имиджа продукции из Кыргызстана на внешних рынках– конкуренция со стороны Китая, Узбекистана, Ирана и др.