

Секція: Розвиток комплексу маркетингу та його складових в умовах економічної глобалізації

Хало Ю.О.
студент

Сахацький П.М.
*асистент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ

Анотація. В статті розкриваються складові успіху маркетингової діяльності підприємства, що функціонує в сфері полімерних матеріалів. Звертається увага на вагомість використання коекструзії при виробництві віконних профілів високої якості, що дозволяє залучати клієнтів до екологічно свідомого стилю життя.

Ключові слова: полімерні матеріали, маркетинг, споживачі, інновації, коекструзія.

Вступ. Актуальність дослідження розвитку маркетингу полімерних матеріалів зумовлена важливістю цих виробів для розвитку будівельного сектора та господарського комплексу країни в цілому. Завдяки полімерним виробам задовольняються потреби споживачів в техніці для поливу, теплозберігаючих вікнах житлових приміщень, системах опалення та водопостачання. Відтак, наукове узагальнення щодо маркетингової діяльності в сфері полімерних матеріалів сприятиме поширенню досвіду прикладного виробництва та збуту сучасної продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Постановка завдання. Метою даної дослідницької роботи є обґрунтування методичних і практичних засад з розвитку маркетингу для підвищення економічної ефективності ринкової діяльності підприємств, що займаються виробництвом полімерних матеріалів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логіка дослідження розвитку маркетингу полімерних матеріалів ґрунтується на тому, що

маркетингова діяльність поєднує послідовну низку операцій стосовно виявлення потреб споживачів через дослідження ринку, здійснення виробництва продукції, дистрибуцію виробленого продукту, ціноутворення та проведення комплексу маркетингових комунікацій [1]. При цьому кожна із зазначених дій має системний характер та потребує чітких орієнтирів щодо виконання раціональних ринкових заходів, зразком яких постає конкретний суб'єкт господарювання.

В якості лідера ринку продукції полімерних матеріалів виступає міжнародна група RENAУ, компетентність та інноваційність фахівців якої дозволяє знаходитися в авангарді маркетингу серед постачальників на ринок матеріалів та відповідних послуг з полімерів для будівництва, автомобілебудування та індустрії. Відтак дослідження ринку базується на підходах бенчмаркінгу, що передбачає виокремлення існуючих найкращих практик в сфері маркетингу для наукових узагальнень та обґрунтування рекомендацій щодо маркетингової діяльності в даному ринковому секторі.

Започатковує маркетинг комплексне дослідження ринку, що проводиться в розрізі вивчення споживачів, посередників, постачальників, конкурентів та контактних аудиторій. Аналіз з таких позицій ринку полімерних матеріалів показує, що його потенційними покупцями є будівельна галузь, автомобілебудування, архітектурні та дизайнерські студії, промислові виробники, громадяни та інші. При цьому будівельна галузь належить до категорії найбільшим покупців, будівельні роботи проходять в кожному великому і маленькому місті України.

Вироби RENAУ зацікавлять кожний сектор ринкових споживачів. Покупцями можуть виступати як фізичні особи, так і юридичні особи – підприємства-виробники та організації, що займаються послугами. Якщо це фізична особа, то вибір товарів включає широкий асортимент продукції, як техніку для зрошення, так і системами опалення, водопостачання та вікнами, що забезпечують енергозбереження. Для будівельної галузі також постачаються інженерні та фасадні системи.

Компанія REHAU має мережу посередників по всій Україні. При цьому вони не просто посередники – вони є авторизованими партнерами. Це статус, безпосередньо підтверджений представником REHAU, що передбачає ретельну перевірку та контроль всіх пунктів: від процесу виготовлення металопластикових вікон, якості матеріалів і комплектуючих для вікон до офісу компанії, яка ці вікна продає.

Керівний центр REHAU одночасно є місцезнаходженням відділів матеріального забезпечення та логістики. Його метою виступає досягнення оптимального стану матеріального забезпечення й закупівля необхідних матеріалів, які відповідають вимогам якості та кількості, у належний час і в належному місці за сприятливими цінами. Для компанії централізовано закупається сировина, деталі, машини, обладнання, інструменти, допоміжні та виробничі матеріали, меблі, канцелярське приладдя, а також організовується транспортне обслуговування, логістика та здійснення інформаційно-комунікаційних технологій.

Ринок полімерних матеріалів в Україні приваблює значну чисельність товаровиробників різних за масштабами діяльності, якості продукції, цінової політики, асортименту та дистрибуції. REHAU намагається налагоджувати партнерські відносини з багатьма підприємствами, які використовують полімерну продукцію у виробництві та займаються її збутом. Перевага досліджуваної компанії по відношенню до конкурентів ґрунтується на високій якості продукції та послуг. Вища ціна орієнтується на покупців, для яких важливо отримати товар високої якості, сучасного дизайну та престижності, що є пріоритетом по відношенню до ціни.

Взаємини з контактними аудиторіями будуються на основі максимального заохочення до співробітництва спонсорів, консультантів, журналістів, суспільного загалу та через мотивування до високопродуктивної праці працівників компанії. При цьому приймається до уваги та здійснюється комплекс заходів у відповідності до вимог органів місцевого самоврядування,

пожежної інспекції, санітарно-епідеміологічного контролю та інших наділених дозвільно-контролюючими функціями структур.

Дослідження ринку показує, що маркетинг полімерних матеріалів в Україні має значні перспективи. Компанія-виробник усвідомлює вплив своїх дій на людей та довкілля, а тому прагне відповідально використовувати сировину і максимально зменшувати негативний вплив на довкілля. Для цього досліджуються можливості використання матеріалів протягом усього життєвого циклу продукту та за можливості замінюються вичерпні ресурси на відновлювальні та характеризуються довговічністю та екологічністю.

Інноваційний напрям ведення бізнесу забезпечується використанням в полімерних виробках коекструзії – це спосіб виробництва віконних профілів високої якості, що дозволяє застосовувати різні ПВХ-матеріали у зовнішніх та внутрішніх шарах профілю. Ця технологія виробництва сприяє тому, що цінна вторинна сировина знову стає придатною для використання, завдяки чому забезпечується захист довкілля. Такий захід дозволяє залучати клієнтів, які належать до сегменту з екологічно свідомими стилем життя.

Висновки. Ринок полімерних матеріалів України має значні перспективи за рахунок потенційних покупців різних секторів економіки та домогосподарств. Маркетингова діяльність поєднує виявлення потреб споживачів, виробництво, дистрибуцію, ціноутворення, комунікації. Використання коекструзії через поєднання різних матеріалів в процесі виробництва вікон забезпечує інноваційний напрям розвитку бізнесу та слугує захисту природного довкілля.

Список літератури:

1.Сахацький М.П., Запша Г.М., Крутій Ю.С., Шинкарук Л.В. Маркетинг: Навчальний посібник. Одеса: Пальміра, 2008. - 170 с.