

НЕПОКУПНА Ю. С., магістр економіки

Менеджер із зовнішньоекономічної діяльності ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ»,  
м. Полтава

### МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ»

ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ» спеціалізується на реалізації машин, механізмів, обладнання, які виготовляються ПП ГЛОУБКОР ПОЛТАВА, що належить до машинобудівних підприємств Полтавського регіону і який у загальній структурі машинобудівних підприємств України забезпечує 6,3 % від валового галузевого випуску. Розташування машинобудівних підприємств в Україні є висококонцентрованим, тобто значна частина доходу (майже 60%) машинобудування України генерується у Запорізькій, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Полтавській областях та у м. Києві [1].

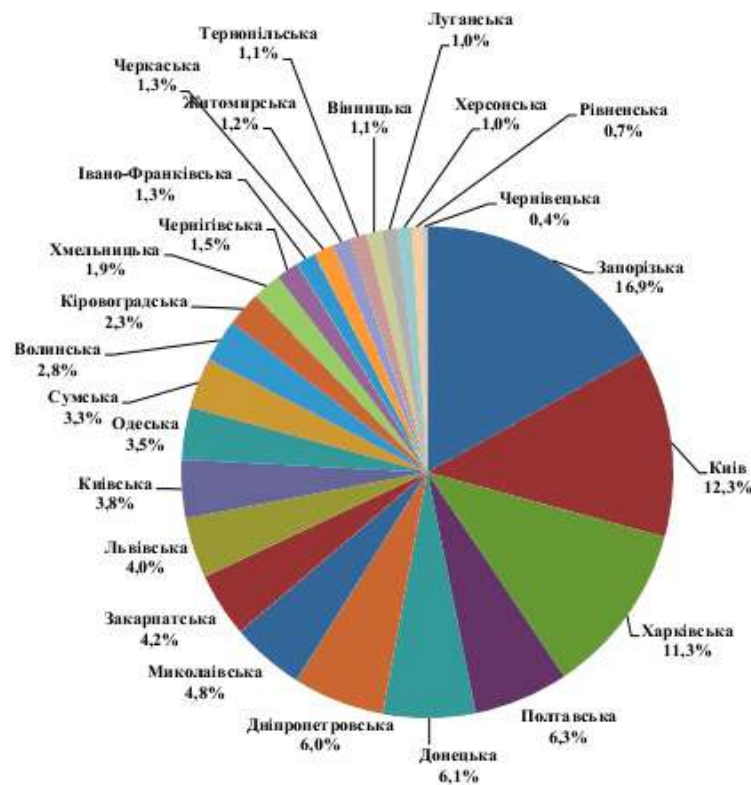


Рис. 1. Регіональна структура реалізації продукції машинобудування в Україні в 2017 р., % [1]

ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ» перебуває на обліку у:

- Головному управлінні регіональної статистики;
- Управлінні Пенсійного фонду України Київського району у м. Полтава;
- Головному управлінні ДФС у Полтавській області (як платник єдиного внеску);
- Головному управлінні ДФС у Полтавській області (як платник податків);
- Головному управлінні ДПС у Полтавській області (як платник єдиного внеску);
- Головному управлінні ДПС у Полтавській області (як платник податків).

ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ» є платником податків і зборів, які надходять до бюджетів різних рівнів [2].

ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ» у своїх планах розвитку реалізовує такі стратегії:

А) стратегію концентрованого зростання, яка складається зі:

- стратегії посилення позиції на ринку (підприємство намагається зайняти найліпші позиції з продуктом на уже відомому ринку);
- стратегії розвитку ринку (підприємство шукає нові ринки збуту для продукту, який вже добре себе зарекомендував на інших ринках);
- стратегії розвитку продукту (на вже завойованих ринках відбувається удосконалення продукту за рахунок модернізації і модифікації продукції).

Б) стратегію стабілізації, яка включає:

- стратегію захисту частки ринку (підприємство захищає завойовані ринки за рахунок поступової модифікації продукції, налагодження сервісного обслуговування тощо);

– стратегію підтримки виробничого потенціалу (посилення окремих бізнес-ліній підприємства і підтримка у належному стані майнових комплексів по випуску певних видів продукції);

– стратегію модифікації продукції (спрямована на постійне удосконалення продукту).

Продукція, яка постачається ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ» для реалізації на внутрішні та зовнішні ринки (країни – Туніс, Єгипет, Алжир, Марокко, В'єтнам та ін.) та є предметом вищезазначених стратегій: установки приготування бітумних емульсій УВБ-1; установки приготування (ПБВ) полімербітума УВБ-2 різної продуктивності; установки регенерації масел фулеровою землею СММ-Р; установки термовакуумного очищення і фільтрації масел СММ; апарати вихрового шару та інші [3].

Колектив ПП «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ», реалізуюючи машини, механізми, обладнання, постійно звертається до сучасних наукових досліджень, присвячених новітнім технікам продажів. Крім використання класичної системи продажів (пошук споживача, встановлення контакту, з'ясування потреб, презентація продукції, робота із запереченнями, закриття угоди), на підприємстві використовуються і інші технології продажів.

Наприклад, AIDA – техніка активних продажів. AIDA ґрунтується на двох складових: силі переконання та виявленні реальних і потенційних проблем у покупця. При цьому важливу роль відіграє здатність продавця (менеджера із зовнішньоекономічної діяльності) налаштувати покупця на покупку. Техніка продажів AIDA ґрунтується на чотирьох складових: увага, інтерес, бажання, дія, що відображено в аббревіатурі AIDA:

- Attention – привернути увагу.
- Interest – викликати інтерес.
- Desire – виликати бажання.

– Action – спонукати до дії.

Із початком агресії РФ проти України 24.02.2022 р., засвідченням торгово-промисловою палатою форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) ПП ДЖІСІЕКВІПМЕНТ, як і більшість підприємств країни, стикнулися з проблемою замовлень продукції іноземними партнерами. Вони планують відновити економічні відносини після закінчення війни в Україні.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Машинобудівна галузь в Україні: потенціал та можливості для розширення експорту на період до 2021 року. ДП «УКРПРОМЗОВНІШЕКСПЕРТИЗА». Київ, 2019. 350 с.
2. Бізнес-каталог: ПП ДЖІСІЕКВІПМЕНТ. URL : <https://www.ua-region.com.ua/32370556>
3. Приватне підприємство «ДЖІСІЕКВІПМЕНТ». URL : <https://ring.org.ua/edr/uk/company/32370556>