

УДК 330.34:691

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-298-303

САВЧЕНКО О. С.,
САВЧЕНКО Л. Г.

Сумський національний аграрний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ В УКРАЇНІ

В аналітичній статті досліджено стан і тенденції розвитку будівельної галузі в сучасних умовах, надано характеристику можливостей зростання потенціалу будівельного підприємства, враховуючи експортно-імпортні операції з будівельними матеріалами.

Ключові слова: стан, розвиток, будівельні матеріали, перспективи, експорт-імпорт.

SAVCHENKO O.,
SAVCHENKO L.

Sumy National Agrarian University

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS WITH BUILDING MATERIALS IN UKRAINE

In the article the current state of the building materials market of Ukraine were analyzed. The nature and components of the building complex of Ukraine were examined, the main and sub-products, product groups were outlined. The characteristics and possibilities of Ukrainian companies construction industry were analyzed. The main trends in the market of building materials and markets certain industries, including ceramic and bricks, paints, ceramic plates and extraction of limestone were identified. The basic changes that have occurred in the organization of export-import activities. Analysed the dynamics of export-import operations in the building materials. The problems that hinder the development of building materials industry and the entire building complex were described. Were identified adverse consequences suffered by the industry under the influence of the problems and the possible impact on the market in the future. Possible directions of development for improvements at the industry and individual business units were outlined.

Keywords: building materials industry, building materials market, tendencies of changes.

Постановка проблеми. Розвиток будівельної галузі є безспірним індикатором стану економіки держави і відображає темпи суспільного розвитку, характеризує потенціал розвитку країни взагалі та її регіонів зокрема.

Україна має достатній виробничий потенціал для поставок продукції на експорт, у тому числі будівельних матеріалів: нові інноваційні проекти розробляються в напрямках з виробництва теплоізоляційних матеріалів, сухої будівельної суміші, щебеню.

До теперішнього часу інвестиції переважно вкладалися в матеріали для енергоефективного будівництва та у пов'язані з ним технології. Для розвитку будівельної галузі необхідно пройти складний шлях по інвестиційному насиченню економіки країни. Перший крок уже зроблено – спрощені умови щодо доступу інвестицій на вітчизняний будівельний ринок. Україна могла б стати суперницею Саудівської Аравії за ресурсами нерудних матеріалів, якби в країні було повноцінно опрацьовано даний напрямок. Замість цього, біла глина, наприклад, вивозиться в мішках, а потім з неї ж надходить в країну керамічна плитка та сантехніка. В Іспанії керамічну плитку виробляють 300 заводів, в Україні – тільки 10.

За даними Державної служби статистики України виробництвом будівельних матеріалів в Україні займається майже 9 тисяч підприємств, більша частина яких зосереджена у Київській, Львівській, Харківській, Донецькій, Сумській та Житомирській областях [4]

Аналіз останніх досліджень. Методологічні аспекти аналізу зовнішньої торгівлі розглянуто в працях українських вчених-статистиків: Р.О. Кулинича, Л.Г. Рождественської, В.С. Михайлова, Р.М. Моторина, Н.О. Парфенцевої, А.А. Шустикова, О.Г. Янкового та інших.

Різні аспекти аналізу зовнішньої торгівлі нашої країни та її інтеграції у світове господарство досліджено у працях українських вчених: О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, Л.Л. Кістерського, В.П. Клочка, А.І. Кредісова, Ю.В. Макогона, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, А.С. Філіпенка та деяких інших вчених.

Але питанням експортно-імпортних операцій з будівельними матеріалами приділено недостатньо уваги, чим і викликана необхідність дослідження даної проблематики.

Формування цілей статті. Мета статті полягає у здійсненні статистичного аналізу стану і розвитку товарообороту зовнішньої торгівлі будматеріалами України для встановлення тенденцій і закономірностей його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Серед пріоритетних напрямків діяльності будівельної галузі на найближчу перспективу слід розглянути адаптацію законодавства України до законодавства ЄС та гармонізацію

національних стандартів з нормативною базою ЄС. Зокрема, реалізація цих намірів дозволить активізувати експорт основних будівельних матеріалів на європейські ринки. Для прикладу: експорт основних будматеріалів в країни ЄС в січні-вересні 2017р. склав 283 млн дол., в той час як імпорт – 332 млн дол.

Слід відмітити, що сприятливі умови для розвитку будівельної галузі – важлива передумова створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету. Крім того, у 2018 р. Україною планується завершити перегляд будівельних норм колишнього Радянського Союзу. Для цього ведеться робота щодо забезпечення вітчизняних проектувальників методикою розрахунку будівельних конструкцій за 58 Єврокодами (Profidom.com.ua/Строительство в Україні та світі) [5].

Розглянемо практичні аспекти розширення експортної діяльності галузі будівельних матеріалів.

Активним експортером бетонних виробів для потреб будівництва може стати вітчизняна компанія «Золотий мандарин» У компанії відзначили, що в 2017 році спостерігалася тенденція на збільшення попиту на бетонні вироби для благоустрою (тротуарна плитка, дорожні та тротуарні бордюри, елементи для парканів, облицювальний камінь і т.п.). В деякі сезонні місяці попит істотно перевищував пропозицію компанії, і замовникам навіть доводилося очікувати продукцію. Це змусило компанію задуматися про збільшення виробничих потужностей, що було успішно і зроблено з запуском на початку 2018 року ще одного заводу. На сьогоднішній день виробнича потужність підприємства становить 12 тис. м. У порівнянні з 2016 роком 2017-й рік був більш активним. За інформацією представників компанії, існує можливість виходу продукції на нові ринки, у т.ч. зарубіжні.

Компанія «Ковальська» присутня на будівельному ринку і як забудовник, і як виробник будматеріалів. При цьому більше ніж 80% будівельних матеріалів в будинках від «Ковальської» – власного виробництва. В порівнянні з 2016 р бізнес-показники ПБГ «Ковальська» у 2017р. зросли на 10%. На будівельних майданчиках всіх регіонів у минулому році спостерігалася істотна активність. Як результат, обсяги виробництва в Україні зросли на 21%. При цьому Київ і область залишаються центром, який генерує близько 50% будівництва і споживання будматеріалів. За оцінками компанії, «Ковальська» залишається лідером з виробництва бетону в Україні і найбільшим виробником будівельної продукції в Києві та області, а частка компанії по Україні становить близько 25%. Розвиток компанії спрямований на створення умов для ведення експортної діяльності [4].

Якщо розглядати вітчизняний ринок металокопункцій, то він в Україні скорочувався з 2013 р В тому числі в 2015 році знизився на 24,5% до 65 тис. тонн, з яких 63 тис. тонн поставили внутрішні виробники. У 2016 ринок відновився до 70 тис. тонн на тлі загального пошвавлення будівельних робіт. Проте, загальна ситуація поки що нагадує "дно". Якщо в 2012 р в країні налічувалося 10 підприємств з щорічним випуском понад 5000 тонн конструкцій, то в 2015 таких залишилося тільки два. На сьогоднішній день 63% вітчизняного виробництва припадає на дрібних операторів з річним обсягом менше 2000 тонн. Зрозуміло, що це погіршує загальну якість ринкової пропозиції. Безумовним лідером залишається холдинг "Укрстальконструкція" з п'ятьма заводами і вертикальною інтеграцією в сторону проектних і будівельних робіт. Уточнимо, крім складових частин будівель (90% ринку), ринок "всіх" металокопункцій включає резервуари (10%) і елементи мостів (0,7%). У такій обстановці виробники спробували переорієнтуватися на експорт. Але і тут це лише часткова компенсація: якщо в 2013 р за кордон було продано 18 тис. тонн, то вже в 2014 показник впав до 7 тис. тонн. У 2015 він відновився до 9 тис. тонн, а в 2016 наблизився до 9,3 тис. тонн. Із закриттям ринку Росії головним експортним вектором став Захід. Пріоритети експорту в тоннажі залишаються нестабільними: в 2014 р це була Нігерія (40%), в 2015 р. – Британія (38%), в 2016 році – Ізраїль (32%), Польща (26%). Українські виробники розраховують закріпитися за зовнішніх ринках і вже мають позитивний досвід: ємність польського ринку – 1,5 млн тонн/рік, і він здатний легко "проковтнути" все, що може запропонувати Україна. Поляки в цілому лояльно ставляться до вітчизняних компаній. "Найпростіший варіант виходу в Польщу (за наявності європейських сертифікатів на зварювальні та інші роботи при виготовленні металокопункцій) – кооперація з місцевими виробниками, які охоче йдуть на це, оскільки українські майданчики здатні виробляти конструкції світового якості за цінами, нижчими за європейські. Важливо переконати поляків в точності виконання заявлених термінів, тому що в ЄС цього надають величезного значення. Можна виходити і безпосередньо на генпідрядників; як правило, контракти з ними передбачають і монтаж, тому є сенс відразу готувати комплексні пропозиції.

Після 2017 р. динаміка сегмента металокопункцій (і їх експорту) буде приблизно пропорційна темпам зростання загальних обсягів будівельних робіт. Тобто може вийти на відновний рівень в + 10%. А значить, в найближчій перспективі національний ринок металокопункцій, як і ринок БМЗ, буде поступово приходити до тями від провалу 2014-15 рр. Цьому допоможе, наприклад, мостобудування, яке має шанси повернутися до життя. Подальше ж відновлення і розвиток залежить від здатності всієї економіки України до сталого ренесансу в 2018-19 рр. і далі зі швидкістю хоча б в 4-5%. Це сформує інвестиційний попит на будівництво, неухильно підвищуючи потребу в різних будівельних конструкціях [6].

Відзначимо, що на даний момент на ринку цегли, як провідної складової будівельних матеріалів, спостерігаються тенденції щодо скорочення виробництва. Це пояснюється зниженням обсягів будівництва в цілому і загальним негативним станом економічної ситуації в країні.

Відмінною рисою ринку цегли, зокрема керамічної, в Україні виступає те, що внутрішнє виробництво практично повністю задовольняє вітчизняну потребу в керамічній цеглі. Імпорт плитки є

незначним. Частка імпорту керамічної цегли за підсумками 2012 р. склала 1,4% в натуральному виразі проти 0,9% в 2011 р. Як правило, імпортна цегла є облицювальною і використовується для реалізації надзвичайних дизайнерських рішень.

Серед основних проблем вітчизняного ринку цегли можна відзначити загальний спад попиту на будівельні матеріали. Причому питання про ціну продукції і умови оплати не превалює, основна проблема полягає у відсутності замовника. Крім того, можна виділити такі проблеми ринку цегли в Україні:

- складності в отриманні ліцензії на розробку кар'єрів;
- застаріле обладнання та опір інноваціям;
- зростаюча вартість енергоресурсів.

Для дрібних виробників цегли характерно використання застарілого обладнання, яке часто ламається. На ринку також присутні сучасні заводи з модернізованим обладнанням, але для ефективного ведення бізнесу їм необхідно дотримуватися комплексного підходу до виробничого процесу, який включає обладнання, сировину та технологічну складову. Енерговитрати в собівартості продукції цегельних заводів становлять до 40%. За прогнозами операторів ринку вартість електроенергії та інших енергетичних ресурсів буде зростати. Виробники змушені або підвищувати відпускні ціни, або шукати шляхи зниження собівартості продукції, або знижувати рентабельність виробництва.

Ще одна актуальна проблема українського ринку цегли – це прояв загальноєвропейської тенденції відмови від цегли в приватному будівництві на користь поризованих керамічних або газобетонних блоків.

Тільки одиниці підприємств відправляють на експорт свою продукцію. Облицювальна цегла експортується в Казахстан, керамічна плитка – в Молдову, Росію, Білорусію. За експертною оцінкою, Україна має 40% запасів глини і каоліну в світі, які використовуються для виробництва керамічної плитки та сантехніки.

ТОВ «Сен-Гобен. Будівельна Продукція Україна» – світовий лідер у виробництві і продажі будівельної продукції. Мета товариства: аналіз ринку будівельних сумішей і ринку гіпсокартону для подальшої побудови стратегії виходу компанії на українські та зовнішні ринки.

ТОВ «Торговий Дім «Ельба» працює на виробничо-будівельному ринку Дніпропетровська з листопада 2006 року, пропонує цементно-піщані розчини та товарний бетон власного виробництва. Компанія нарощує потужності і має перспективи щодо розвитку експортної діяльності.

АТ «Слобожанська Будівельна Кераміка» – найбільший в Україні виробник облицювальної цегли і поризованих керамічних блоків.

ВАТ «Вирівський кар'єр» – видобувне підприємство, розташоване на Вирівському родовищі. Вказує на необхідність аналізу зовнішніх поставок на ринку щебню. Мета підприємства: визначення перспективного експортного спрямування. Проведено аналіз експорту за 2 і 3 квартали 2017 року, виділені помісячні обсяги поставок в Литву.

ПП «АМТТ Трейд» – компанія-виробник алюмінієвих систем різного призначення і складності в Україні [4].

У компанії «Акваізол» відзначають збільшення попиту на свою продукцію в 2017 році. При цьому, залежно від сегмента ринку збільшення становить від 5 до 10%. Це непогано, але піку виробництва не досягнуто. Хедлайнером 2017р стала бітумна черепиця «АКВАІЗОЛ». Завод «Акваізол» – єдиний український виробник бітумної черепиці. У 2017 році виробник значно розширив асортимент, додавши 7 нових найменувань. Причому 6 з 7 – це позиції в «економ-сегменті», саме те, що потрібно зараз українському споживачеві. При цьому гарантійний термін служби у всього асортименту бітумної черепиці, як і раніше, не нижче 25 років. Наситивши вітчизняний ринок своєю продукцією, компанія «Акваізол» має наміри стати експортером для країн, що розвиваються.

Потужною групою будівельних матеріалів є цемент. Близько 95% продукції на ринку цементу – це портландцемент. Частка, що припадає на цемент глиноземистий і гідралічний, не є значною. Варто відзначити, що близько 88% продукції на ринку має вітчизняне походження. Імпорт цементу в Україні значно зріс після кризи, а основним постачальником продукції залишається Росія. Експорт цементу значно скоротився після кризи. Якщо в 2008 році на зовнішні ринки поставлялося близько 890 тис. тонн продукції, то за підсумками 2012 року експорт склав всього 124 тис. тонн, а в 2017 р. скоротився майже вдвічі. Основними напрямками зовнішніх поставок продукції є Росія і Єлюара.

Важливою проблемою на ринку цементу в посткризові роки є падіння якості продукції. Щоб поліпшити свої фінансові показники оператори ринку часто постачають цемент, що не відповідає заявленій марці. Крім того, розповсюдженими явищами є: невідповідність маркування чинним стандартам нанесення, порушення технології, введення домішок в готову продукцію. Дуже часто торгові марки провідних виробників використовуються для реалізації небрендованої продукції. Залежно від регіону частка підробок на ринку може становити від 10–25% до 50%. Варто також відзначити, що введення заходів по боротьбі з контрафактом і очищення ринку від підробок може привести до зростання ринку в сегменті високоякісного цементу.

В Україні в 2012 році цемент виробляло 14 підприємств. Найбільшими операторами є АТ «Хайдельберг Цемент Україна» з часткою у 23,8%, АТ «Подільський цемент» – 15,36% і АТ «Свроцемент-

Україна» – 15,4%. Ці три найбільші оператори ринку перебувають у власності іноземних компаній: АТ «Хайдельберг-Цемент Україна» входить в німецьку корпорацію «EielbergCement»; АТ «Подільський цемент» входить в ірландський холдинг «Cement Roastoneolings»; АТ «Євроцемент-Україна» входить в російський промисловий холдинг «Євроцемент груп».

Іншими великими виробниками цементу в Україні є АТ «Івано-Франковск-цемент» (10,4%), АТ «Волинь-цемент» (9,2%), АТ «Кривий Ріг цемент» (8,9%), ВАТ «Миколаїв-цемент» (8,3%). Згідно з географічною структурою імпорту основні компанії імпортери цементу в Україні знаходяться в Росії. Це компанії «Мальцівское портландцемент», «Осколцемент», «Кавказцемент» і «Липецкцемент». Їх частка в загальному обсязі імпорту цементу складає 62%. Всі вище названі компанії входять в міжнародний промисловий холдинг «Євроцемент груп».

Наведені вище основні тенденції розвитку ринку цементу нададуть можливість спрогнозувати перспективи його розвитку на найближчі роки [4].

ТОВ «Стюарт Флоат Гласс» – український виробник листового скла. Першочергова задача товариства – зрозуміти поточну ситуацію на ринку float-стекла.

Можна припустити те, що будівельний ринок України ще не досяг піку свого зростання, а це означає наявність істотного потенціалу для виробництва значної кількості високоякісного скла. Головна стратегічна мета українських виробників будівельного полягає в дотриманні політики енергозбереження та енергоефективності.

ТОВ «Велюкс Україна». У 2017 році компанія відчувала підвищений інтерес до енергоефективних рішень і продуктів. Оскільки всі мансардні вікна компанії відповідають вимогам ДБН згідно з теплопередачею, і навіть перевищують їх, особливий інтерес у 2017 році викликала новинка сезону – доступне двокамерну вікно, а також фірмовий комплект теплогідроізоляції BDX 2000, завдяки якому мансардне вікно залишається надійно захищеним від промерзання і появи конденсату. Найбільш зростаючим сегментом у 2017 р. компанії відзначили мансардні вікна середнього класу. Споживач став більш уважно ставитися до співвідношення ціна-якість, тому очікує від мансардного вікна не тільки світло і свіже повітря в приміщенні, але і позитивний енергобаланс, можливість провітрювати навіть при закритому вікні, програмувати вікна на провітрювання протягом дня. А справжнім трендом в українських споживачів стали, звичайно ж, двокамерні вікна. Задовольнивши потреби власного споживача, компанія має надію конкурувати поза вітчизняного ринку.

У компанії «Глас Треш» наголосили на важливості якісного продукту з довгостроковою гарантією, особливо в час, коли більшість сфер бізнесу починають пристосовуватися до роботи в затишній період кризи. Як відзначили в компанії, якість склопакетів Glas Trösch залишилося, як і раніше, на європейському рівні, так як використовується імпортована сировина. Всі підприємства групи працюють за стандартами якості Sanco, які були розроблені на основі європейського нормативу EN1279. Підтвердженням характеристик продукту, що виробляється, є європейський сертифікат PE.

Компанія «Glas Trösch» в Україні не готова поступатися якістю і, відповідно, своєю ціновою політикою, а ситуація в країні і дохід громадян всім відомий. Але незважаючи ні на що, попит на енергоефективні, якісні склопакети АТ «Глас Треш» постійно зростає. Згідно зі статистикою компанії, у 2017 році спостерігалось стабільне зростання в сегменті безпечного, енергозберігаючого склопакета для об'єктів фасадного скління і енергоефективних вікон в котеджному будівництві.

Як і раніше, попит на скляну продукцію буде задовольнятися саме за рахунок імпорту. На нашу думку, у 2018 році слід очікувати виникнення дефіциту листового флоатстекла на території України. Причина – нестачі вітчизняної скляної продукції, яка викликана розривом між попитом на скляну продукцію і скороченням виробничих потужностей виробників скла, а саме Лисичанського склозаводу «Пролетарій».

Мультифункціональне скло з'явилося на українському ринку відносно недавно. У той же час споживання скляної продукції даного типу не є стабільним показником і може вилитися або в стрімке зростання, або ж зовсім незначне збільшення обсягів споживання. На даний момент українська скляна продукція ще поки не досягла оптимального рівня конкурентоспроможності в порівнянні з рядом компаній з Європи і Америки. І сам по собі технологічний та інноваційний підходи у виробництві скла вказують на відставання від зарубіжних конкурентів за рядом важливих як технологічних, так і виробничих показників виробництва [7].

Серед негативних факторів потрібно вказати і те, що вплив на навколишнє середовище порядком вище, ніж у конкурентів з Європи.

Ціна енергоносіїв для українських виробників скла грає роль першорядної важливості, враховуючи вартість та доступність російського газу і електроенергії. Важливо також додати, що виробники не застраховані від можливих політичних ризиків, коливань цін на сировинні матеріали, сезонної кон'юнктури, домовленостей між країнами.

У той же час з великою ймовірністю можна припустити помітне збільшення попиту на скляну продукцію пізньою весною і влітку в зв'язку з пошавленням робіт будівельних компаній.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок про те, що український ринок скла в сезон може випробувати сильний дефіцит продукції. На сьогоднішній день учасники українського ринку скла повинні проаналізувати ситуацію і зайняти чітку позицію щодо вибору партнерів по бізнесу.

Україна – одна з найменш насичених країн за кількістю представлених брендів. Рітейлери і виробники шукають нові ринки збуту: для збільшення прибутку їм необхідно нарощувати обсяги виробництва і, відповідно, продажу. Великим міжнародним мережевим операторам цікавий ринок України. Незважаючи на зовні несприятливу ситуацію в країні і порівняно низький офіційний рівень доходів населення, вони адаптуються під нові реалії, позитивно дивляться в бік розвитку, збільшують свою присутність на ринку.

Українська економіка є експортно-рієнтованою. Так, частка експорту товарів у структурі ВВП коливається на рівні 35,04–42,12%. Україна експортує 20 груп товарів, але здебільшого на експорт йде сировина, у тому числі і у будівництві, що призводить до зниження темпів та перспектив розвитку галузі (табл. 1).

Основними чинниками руйнування структури галузі будівельних матеріалів ми вважаємо різні темпи зростання цін, збільшення транспортних витрат, зміну структури попиту, різний рівень рентабельності виробництва та експорту, швидке нарощування імпорту [5].

Компанії, що виробляють будматеріали та не мають можливості збути власну продукцію, змушені призупинити виробництво. Обвал національної валюти і зростання цін на енергоресурси неминуче призведуть до подальшого зростання цін на будівельні матеріали.

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні-лютому 2018 року¹

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до січня-лютого 2017	у % до загал. обсягу	тис. дол. США	у % до січня-лютого 2017	у % до загал. обсягу
Усього	7376755,5	117,9	100,0	8117920,7	120,3	100,0
у тому числі						
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	111326,7	177,0	1,5	515664,0	124,4	6,4
пластмаси, полімерні матеріали	95998,0	193,8	1,3	393627,2	127,2	4,8
каучук, гума	15328,7	114,8	0,2	122036,8	116,2	1,5
IX. Деревина і вироби з деревини	226814,9	154,6	3,1	42719,4	155,0	0,5
деревина і вироби з деревини	226470,0	154,5	3,1	41233,8	156,0	0,5
корок та вироби з нього	158,7	1356,8	0,0	1306,5	149,8	0,0
вироби із соломи	186,3	124,7	0,0	179,0	72,3	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	82171,8	137,5	1,1	163966,8	127,2	2,0
маса з деревини	436,8	156,0	0,0	19995,0	140,2	0,2
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	53043,4	132,0	0,7	110948,6	135,3	1,4
вироби з каменю, гіпсу, цементу	12887,5	142,1	0,2	31925,5	137,9	0,4
керамічні вироби	20759,0	124,6	0,3	35053,4	160,9	0,4
скло та вироби зі скла	19396,8	134,2	0,3	43969,7	118,6	0,5

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

© Держстат України, 1998–2018. Дата останньої модифікації: 19/04/118

Наслідком є відсутність єдиної системи економічних та технологічних зв'язків, певних пропорцій потужностей чи єдиного потенціалу галузі, а залишилися тільки окремі “острівки” з різним рівнем конкурентоспроможності й перспективами виживання. Саме під цим кутом розглядаються залишки галузі промисловості будівельних матеріалів.

Сучасний експортний ринок будівельних матеріалів в Україні має наступні характерні тенденції:

- збільшення об'ємів експорту основної частини будівельних матеріалів, серед яких більшу частину складає сировина;

- стрімке збільшення обсягів експорту облицювальної цегли та клінкеру (28-29 млн штук) [5].

Відбулася повна переорієнтація імпортно-експортної діяльності ринку: якщо в попередні роки галузь видобування вапняків була експортоорієнтованою, то починаючи з 2014 року вона перетворилася на імпортоорієнтовану. Відповідно, експорт вапняного каменю в 2015 р. майже зник, тоді як в 2013 р. становив 386 тис. т. Імпорт, який був практично відсутній в 2013 році, в 2014 склав 701 тис. т (постачання, переважно, з Криму), а за підсумками 2015 р. досяг майже 1,6 млн т, значно розширивши географію країн-постачальників. Основні країни, що імпортують вапно, – Польща, яка стала в 2015 році домінуючою країною-імпортером, а також Словаччина, Туреччина та Росія, які разом склали понад 90% від усього імпорту. Основними споживачами імпортованого вапна виступають підприємства таких галузей, як

торгівля, виробництво будматеріалів, та, з 2015 року – металургія, які складають разом понад 90%. Варто зазначити, що торгівля значно зменшила імпорт вапна, і видиме загальне зростання імпорту зумовлене саме поставками вапна підприємствам металургії [6].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Українська продукція не є конкурентоздатною на ринку ЄС, оскільки більшість показників конкурентоспроможності України є гіршими за середньоєвропейськими. Наприклад, інфляція в Україні є високою і складає 48% на рік, проти середньої інфляції в країнах ЄС на межі 0,11%. Також нижчою є продуктивність праці в Україні, курс валюти є нестабільним, а високі податки та складне адміністрування роблять бізнес-клімат в Україні менш привабливим за європейський, спрямовуючи більшу частину інвестицій в країни ЄС.

Зовнішня торгівля України має ряд проблем, що мають бути вирішені для стимулювання економічного розвитку в країні. Українські товари менш конкурентоздатні за європейські, українська економіка є залежною від експорту та імпорту, а їх структура говорить про технологічну відсталість України від країн ЄС.

У подальших дослідженнях пошук резервів розвитку експортно-імпортової діяльності є доцільним здійснювати у розрізі тих факторів, які найбільшою мірою забезпечують будівельному підприємству конкурентні переваги, тобто змінити структуру експорту з сировинної на експорт технологій та товарів кінцевого застосування.

Література

1. Давиденко В. В. Удосконалення експортно-імпортової діяльності підприємства в умовах кризи / В. В. Давиденко, О. А. Зубарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Головний будівельний портал України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budport.com.ua/news/7551-eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-v-neskolko-raz>
3. Державна служба статистики (Держстат) (інформує «Інтерфакс-Україна») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html
4. www.marketing.rbc.ua
5. Строительный обзор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stroyobzor.ua/news/eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-gosstat.html>
6. Колчанова Т., директор з розвитку Українського центру сталевих будівництва (УЦСС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pro-consulting.ua
7. Ткаченко Ю., генеральний директор компанії «ВЕЛЮКС Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profidom.com.ua/>

References

1. Davydenko V. V. Udoskonalennia eksportno-importnoi diialnosti pidpriemstva v umovakh kryzy / V. V. Davydenko, O.A. Zubarieva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Holovnyi budivelnii portal Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://budport.com.ua/news/7551-eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-v-neskolko-raz>
3. Derzhavna sluzhba statyky (Derzhstat) (informuie «Interfaks-Ukraina») [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html
4. www.marketing.rbc.ua
5. Stroytelnyi obzor [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://stroyobzor.ua/news/eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-gosstat.html>
6. Kolchanova T., dyrektor z rozvytku Ukrainskoho tsentru stalevoho budivnytstva (UTsSS) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.pro-consulting.ua
7. Tkachenko Yu., heneralnyi dyrektor kompanii «VELIUKS Ukraina» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://profidom.com.ua/>

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією