

**Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Кафедра маркетингу та УІД
Сумський регіональний центр
інтелектуального розвитку
Українська асоціація маркетингу
Всеукраїнська спілка вчених-економістів**

**Збірник тез доповідей
X Міжнародної
науково-практичної конференції**

**«МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ
І ІННОВАЦІЇ У МАРКЕТИНГУ»**

29 вересня – 1 жовтня 2016 року

Суми 2016

НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: ВІД ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ДО ЕКСПОРТООРІЄНТАЦІЇ

Дослідження основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної торгівлі будівельними матеріалами на основі динамічного аналізу статистичних даних [1], дозволило сформулювати певні висновки:

- падіння обсягів як виробництва, так і реалізації майже всього асортименту будівельних матеріалів, окрім шлаковати, вати мінеральної силікатної та вати мінеральноподібної (+29,2%), блоків та цегли з цементу, бетону або каменю штучного для будівництва (+0,75%), де за період, 2011-2015рр, відмічаємо незначне зростання;

- високий рівень залежності обсягів реалізації будівельних матеріалів від темпів розвитку будівництва;

- переважна орієнтація виробників будівельних матеріалів лише на внутрішній ринок, як і промисловості в цілому (лише 27,5% обсягу реалізованої продукції експортується);

- наявність від'ємного сальдо, тобто переважання імпорту над експортом протягом 2007-2015 рр., що свідчить про недостатню задіяність вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, а, значить, й наявний потенційний ринок збуту та невідповідність продукції вітчизняної галузі будівельних матеріалів потребам ринку.

В той же час, неможна сказати, що даний тип продукції відноситься до важко експортних, адже обсяги імпорту переконують в тому, що будівельні матеріали є орієнтованими не лише на внутрішній ринок і прив'язані до національної галузі будівництва. Так, наприклад, на ринку сухих будівельних сумішей широко представлені іноземні виробники – «Atlas» (Польща), «Dufa» (Німеччина), «Кегакоіі», «Мареі», «Litakol» та «Sorgo» (Італія) [2].

Отже, аналіз виробництва та реалізації обсягів продукції промисловості будівельних матеріалів дозволяє сформулювати невтішний висновок: на тлі негативної динаміки виробництва та внутрішньої реалізації відсутня зважена експортноорієнтована державна підтримка підприємств промисловості будівельних матеріалів та внутрішнє бажання керівництва вказаної групи підприємств виходити на зовнішній ринок, щоб не залежати лише від національного ринку збуту. Таким чином, постає невідкладна проблема виявлення нагальних перепон, які заважають розвитку зовнішньої торгівлі будівельними матеріалами.

Аналіз наукових досліджень в цій царині [2, 3], дозволив сформулювати авторське бачення причин низького рівня зовнішньої торгівлі продукцією промисловості будівельних матеріалів:

1) блок галузевих перепон – розміщення виробничих потужностей тяжіє або до ресурсної бази, або до споживачів;

2) блок ресурсно-виробничих перепон – низькоякісна сировинна база та застарілі виробничі потужності, які не забезпечують необхідну для експортної продукції якість;

3) блок організаційно-правових перепон – невідповідність стандартів та норм якості України та країн закордону; а також необізнаність вітчизняних виробників з документообігом та переліком процедур зовнішньої торгівлі;

4) блок організаційно-кадрових перепон – розрізненість наукових досліджень в цій сфері, що знижує інноваційний потенціал підприємств та невідповідність кадрового потенціалу вимогам ринку праці в цій галузі;

5) блок маркетингових перепон – відсутність комплексних маркетингових досліджень щодо ринку будівельних матеріалів.

Отже, зміни, які відбуваються у сучасному гео економічному просторі, диктують нові правила гри для національних товаровиробників, в тому числі й операторів ринку будівельних матеріалів. Підприємствам цієї галузі належить пройти шлях від імпортозаміщення до орієнтації на експорт, для чого необхідно вирішити зазначені вище проблеми. Звичайно вихід на зовнішні ринки, які і без того насичені продукцією, надзвичайно складний, і потребує командної роботи, тобто тісної співпраці бізнесу, науково-дослідницьких установ та держави. При цьому, від останнього суб'єкту, представленого парламентськими структурами та профільними міністерствами, вимагається розробка зваженої та ефективної експортоорієнтованої політики, підкріпленої законодавчою базою та приєднанням до міжнародних договорів, які сприятимуть просуванню вітчизняних товарів на зовнішні ринки, полегшуючи приведення її у відповідність з міжнародними стандартами.

1 Офіційний сайт комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

2 Микитюк П.П. Аналіз інноваційної діяльності підприємств з експорту та імпорту будівельних матеріалів // Економічний простір. № 19, 2008. – С. 181-190.

3 Тюленева Ю.В., Сичков О.Л. Вплив сировинного фактора на формування собівартості сухих будівельних сумішей // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. Випуск 15, 2014. – С. 227-234.