

**Смачило Валентина Володимирівна,**

*канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
(м. Харків, Україна);*

**Халіна Вероніка Юрївна,**

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
(м. Харків, Україна)*

### **ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТООРІЄНТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*У цьому дослідженні сконцентровано увагу на виявленні основних бар'єрів, які постають на шляху національних виробників будівельних матеріалів до повного охоплення внутрішнього ринку та виходу на міжнародну торгову арену. Для цього проведений аналіз динаміки основних економічних показників, який впевнено доводить та ілюструє негативну ситуацію, що склалася на сьогодні у цій сфері економічної діяльності. Авторами виявлено та систематизовано низку причин обмеженого експорту продукції промисловості будівельних матеріалів та наведено можливі напрями їх подолання.*

Ключові слова: будівельні матеріали, експорт, імпорт, внутрішній ринок, зовнішня торгівля, причини обмеження експорту.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.** Масштабні інтеграційні, трансформаційні та глобалізаційні процеси, які відбуваються у світі останніми роками, сьогодні вже носять прискорений та всеохоплюючий характер та змінюють картину світу майже щодня.

Такі умови зовнішнього середовища вимагають від сучасних товаровиробників активних дій щодо адаптації для виживання та розвитку власного бізнесу. Головним аспектом діяльності на сьогодні стає зовнішня торгівля, спрямована на експортну орієнтацію національного виробника. На фоні загальної рецесії, яка спостерігається у промисловості, кожний підприємець стикається з низкою перепон на шляху до міжнародного співробітництва, пов'язаного з просуванням українських товарів на ринки інших країн. Вказані перешкоди носять як ендогенний, так і екзогенний характер і потребують вирішення не лише на мікрорівні (рівень підприємства), але й на макро-(державна) та мегарівні (світовий рівень). Зазначені актуальні проблеми вимагають якнайшвидшого вирішення, що і послугувало поштовхом для проведення цього дослідження, яке допоможе визначити стан та тенденції розвитку експорту, основні проблеми у цій царині та окреслити певні напрями їх подолання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких покладений початок вирішенню проблеми, і на які спирається автор.** Квестія експортоорієнтації національного товаровиробника широко вивчається українською науковою спільнотою [2; 8], економістами-аналітиками [3; 4] та бізнес-експертами [1]. Крім того, державні органи також докладають зусиль щодо підтримки бізнесу у цьому напрямі, а саме: Україна стала членом ВТО, уклала низку угод про вільну торгівлю, приєдналася

до низки міжнародних угод, оновлює національне законодавство шляхом імплементації міжнародних принципів, норм та кращих практик тощо [1].

У загальному розумінні зовнішня торгівля – це система економічних відносин між країнами, основна мета якої полягає у ввезенні та вивезенні товарів і послуг [2]. Особливістю експорту України є його сировинна орієнтація. За даними експертів [3; 4], товари з більшою доданою вартістю демонструють тенденцію до зростання. Важливо відмітити значну частку експорту у ВВП країни (до 50%), що підтверджує важливість здорових експортних відносин для України.

У той самий час необхідно сприймати зовнішню торгівлю не як самоціль, а як ще один канал розподілу продукції, канал зв'язків країни зі світовим господарством, оскільки надмірна частка експорту робить країну залежною від стану світової ринкової кон'юнктури, динаміки та масштабів змін, які відбуваються на світовій арені.

Що стосується України, то зв'язок між відкритістю в цілому та експортом зокрема й економічним розвитком сьогодні виглядає, на думку експертів [1], таким чином:

- інтеграція в світове господарство є важливим чинником підвищення ефективності національної економіки;
- загалом експортноорієнтовані галузі характеризуються вищим рівнем продуктивності порівняно з іншими галузями;
- за інших рівних умов експорт є джерелом надходження іноземної валюти, що має позитивний вплив на платіжний баланс;
- світові ринки за інших рівних умов мають більше значення для тих галузей української економіки, які не можуть реалізувати ефект економії на масштабах виробництва через відносно невеликий розмір внутрішнього ринку;
- різкі та непередбачувані коливання кон'юнктури не можуть бути компенсовані виключно засобами національної економічної політики.

Особливостями вивчення експорту є необхідність індивідуального підходу до кожної галузі, кожного товару, оскільки вони мають різний експортний потенціал, різні виробничі, збутові та логістичні особливості, урахування яких є важливим для подальшого моделювання та складання експортної стратегії й формування експортної політики не тільки окремих підприємств та галузей, а й держави в цілому.

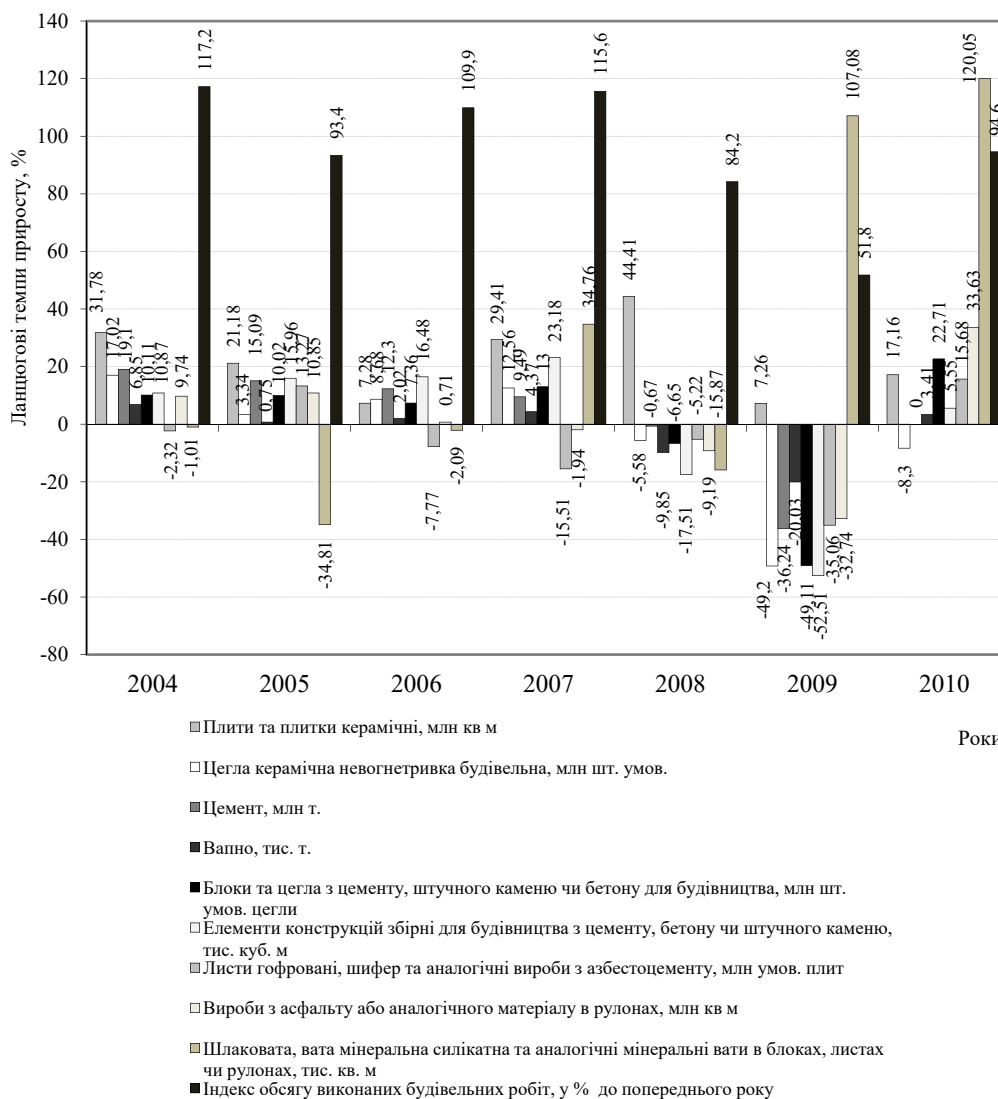
**Виділення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яким присвячується стаття.** Одним з найперспективніших напрямів зовнішньої торгівлі для України є торгівля будівельними матеріалами, оскільки національні виробники цієї галузі останнім часом усе активніше впроваджують у свою діяльність інноваційний підхід, що є базисом для прогресивного розвитку цієї виробничої сфери. У цьому аспекті існує ще безліч проблем, які потребують науково обґрунтованих рішень.

**Постановка завдання.** Виходячи з вищесказаного, мета статті полягає у дослідженні сучасного стану зовнішньої торгівлі будівельними матеріалами та виявлення основних перепон, обмежуючих експорт у цій сфері.

**Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Промисловість будівельних матеріалів включає виробництво цементу, цегли та інших стінових матеріалів, бетону і бетонних конструкцій, сухих сумішей, азбоцементних виробів, плиткі керамічної, брусчатки, теплоізоляційних матеріалів, покрівельних матеріалів тощо [5].

Виявлення спектру проблематики експортноорієнтації промисловості будівельних матеріалів ґрунтується на дослідженні останніх трендів реалізації продукції

підприємств цієї галузі. Аналіз обсягів виробництва будівельних матеріалів за 2003-2010 рр. із застосуванням рядів динаміки наведено на рис. 1.



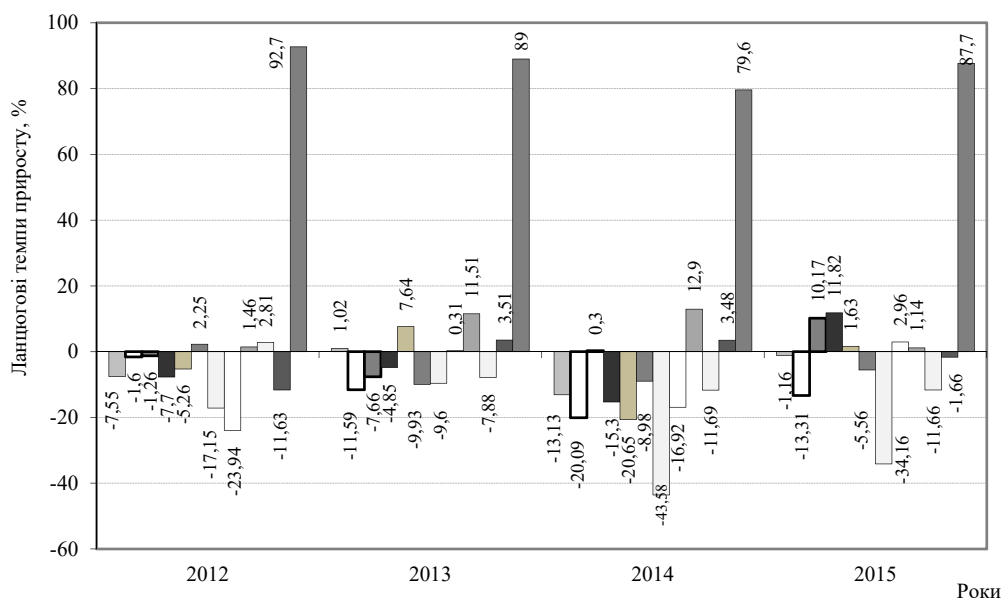
**Рисунок 1 – Динамічний аналіз показників промисловості будівельних матеріалів України за 2004-2010 рр., % (розраховано авторами на основі [6])**

Аналіз рис. 1 показує зростання виробництва будівельних матеріалів в 2003-2010 рр. лише за трьома позиціями: плити та плитки керамічні (+302,32%), шлаковата, вата мінеральна силікатна та аналогічні мінеральні вати (+226,35%) та цемент (+6,74%). Стрімке зростання за першою позицією може бути обумовлене відкриттям нових

#### Розділ 4 Проблеми управління інноваційним розвитком

виробництв керамічної плитки та, відповідно, значного імпортозаміщення. Друга позиція зростає як новий вид матеріалів, який має високий попит унаслідок розвитку новітніх технологій утеплення та енергозбереження. За всіма іншими позиціями відмічаємо достатньо високі темпи скорочення, які можемо пов'язати з падінням індексів виконаних будівельних робіт (у 2009 р. падіння склало майже 50% від рівня 2008 р. унаслідок кризових явищ).

Подальший динамічний аналіз із врахуванням змін структури статистичних даних наведено на рис. 2.



- Портландцемент, цемент глиноземистий, цемент безклінкерний шлаковий і цементи гідрравлічні подібні
- Вапно негашене, гашене та гідрравлічне
- Блоки та цегла з цементу, бетону або каменю штучного для будівництва
- Елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону або каменю штучного
- Розчини бетонні, готові для використання
- Суміші будівельні сухі
- Вироби з азбестоцементу, з цементу з волокнами целюлози або подібних волокнистих сумішей та цементу або інших гідрравлічних зв'язувальних речовин, які містять азбест
- Вироби з асфальту або матеріалів подібних, в рулонах
- Шлаковата, вата мінеральна силікатна та вати мінеральні подібні, у блоках, листах чи рулонах
- Плитки та плити, керамічні
- Цегла невогнетривка керамічна будівельна
- Індекси будівельної продукції, у % до попереднього року

Рисунок 2 – Динамічний аналіз показників промисловості будівельних матеріалів за 2012-2015 рр., % (розраховано авторами на основі [6])

Як бачимо з рис. 2, уже за більш детальним складом будівельних матеріалів відбувається падіння за всіма позиціями, крім шлаковати, вати мінеральної силікатної та вати мінеральні подібні (включно суміші) (+29,2%) та блоків і цегли з цементу, бетону або каменю штучного для будівництва (+0,75%), де за період, що досліджується, відмічаємо обмежене зростання. Незначна активізація будівництва в 2011 р. напередодні Євро 2012 виявилася в позитивному індексі будівельної продукції (120%), який набуває постійної тенденції до зниження, що й стало, передусім, вагомою детермінантою скорочення обсягів виробництва будівельної продукції в Україні в 2012-2015 рр. Це дає можливість зробити висновок про високий рівень залежності промисловості будівельних матеріалів від внутрішнього споживача, який представлений вітчизняною галуззю будівництва, та, відповідно, низький рівень експорту підприємств цієї сфери. Ця гіпотеза вимагає дослідження зовнішньої торгівлі будівельними матеріалами.

Для цього використовуємо статистичні дані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) [7]. Саме до групи XIII за кодом 68 входить значна частина будівельних матеріалів: шлаковата, мінеральна силікатна вата і аналогічні види мінеральної вати; вироби з гіпсу або сумішей на основі гіпсу; вироби з цементу, бетону або штучного каменю, армовані чи неармовані; вироби з азбестоцементу, з цементу з волокнами целюлози або з аналогічних матеріалів; волокно азбестове оброблене; суміші на основі азбесту або азбесту та карбонату магнію; вироби з каменю або інших мінеральних речовин; оброблений камінь (крім сланцю) для пам'ятників або будівництва та вироби з цього каменю; цегла, блоки, плитки та інші керамічні вироби з кремнеземистого кам'яного борошна або з аналогічних кремнеземистих порід; труби керамічні, трубопроводи ізоляційні, водовідводи й фітинги труб.

Дослідження масштабів торгівлі згідно з класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 3) дозволяє відмітити від'ємне сальдо, тобто переважання імпорту над експортом упродовж 2007-2015 рр., що свідчить про недостатню задіяність вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, а, значить, і наявний внутрішній потенційний ринок збуту.



**Рисунок 3 – Динамічний аналіз експортно-імпортних операцій за основною групою будівельних матеріалів (складено авторами на основі [6])**

#### Розділ 4 Проблеми управління інноваційним розвитком

Більш детальний аналіз відсотка будівельної продукції, яка йде на експорт, наведено в табл. 1.

**Таблиця 1 – Обсяг реалізованих будівельних матеріалів за січень-червень 2016р.**  
(складено авторами на основі [6])

Найменування виду будівельних матеріалів	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу		З нього	
	млн грн	у % до всієї реалізованої продукції	обсяг продукції, реалізованої за межі країни млн грн	у % до обсягу реалізованої продукції за видом діяльності
Промисловість усього	796558,1	100	218925,4	27,5
Виробництво будівельних матеріалів із глини	3037,3	0,4	658	21,7
Виробництво керамічних плиток і плит	2318,7	0,3	629,2	27,1
Виробництво цегли, черепиці та інших будівельних виробів із випаленої глини	718,6	0,1	28,8	4
Виробництво іншої продукції з фарфору та кераміки	769	0,1	231,2	30,1
Виробництво цементу, вапна та гіпсових сумішей	5501	0,7	130,5	2,4
Виготовлення виробів із бетону, гіпсу та цементу	7657,9	1	108,6	1,4
Виробництво абразивних виробів і неметалевих мінеральних виробів	2830,1	0,4	956,9	33,8

Інформація, яка репрезентована в табл. 1, наочно свідчить про орієнтацію виробників будівельних матеріалів лише на внутрішній ринок, як і промисловості в цілому (лише 27,5% обсягу реалізованої продукції експортується). Вище за середній по промисловості рівень демонструє позиція абразивних виробів та інших виробів з фарфору та кераміки, але за рахунок низької питомої ваги в загальному обсязі, їх обсяги експорту не грають вирішальної ролі в експортоутворюючій політиці галузі.

У той самий час не можна сказати, що цей тип продукції відноситься до важко експортних, адже обсяги імпорту переконають у тому, що будівельні матеріали є орієнтованими не лише на внутрішній ринок і прив'язані до національної галузі будівництва. Так, наприклад, на вітчизняному ринку сухих будівельних сумішей широко представлені іноземні виробники – «Atlas» (Польща), «Dufa» (Німеччина), «Кегакоїі», «Марей», «Litakol» та «Sopro» (Італія) [8].

Отже, аналіз обсягів виробництва та реалізації 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 потреба виявлення нагальних перепон, які заважають розвитку зовнішньої торгівлі будівельним матеріалами.

Аналіз наукових досліджень у цій царині [8; 9] дозволив сформувати авторське бачення причин низького рівня зовнішньої торгівлі продукції промисловості будівельних матеріалів (рис. 4).

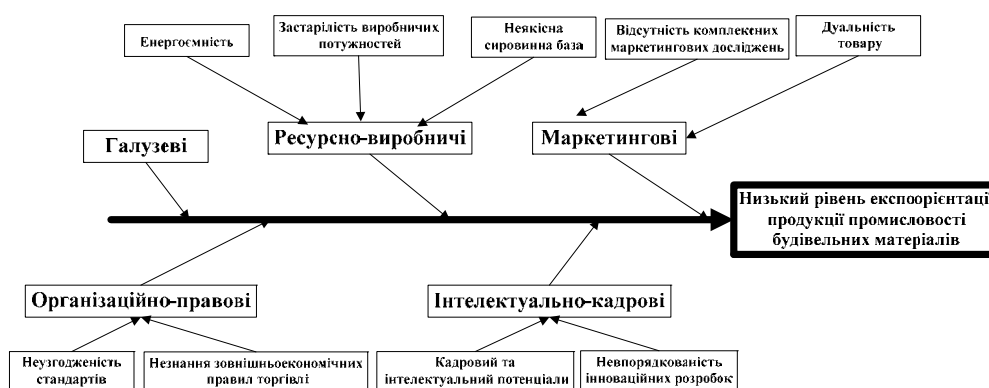


Рисунок 4 – Карта проблем експортоорієнтації промисловості (розроблено авторами на основі [8; 9])

Розглянемо більш докладно основні причини низької експортоорієнтації, які наведено на рис. 4.

1. Галузеві. Одним з бар'єрів, що обмежує доступ вітчизняних виробників будівельних матеріалів до зовнішніх ринків є галузева специфіка, зв'язана з розміщенням виробничих потужностей біля ресурсних баз. Ускладнює положення в останні роки вельми непроста політична ситуація в країні, яка обмежила доступ до необхідних, раніше легкодоступних, ресурсів, що використовуються, та обумовила необхідність переорієнтації на інші ресурсні ринки, що часом потребує збільшення логістичних витрат і тягне за собою зниження якості кінцевої продукції.

2. Ресурсно-виробничі. Продовжуючи, можна плавно перейти до наступної проблеми, яка обмежує наших виробників у прагненні задовольнити закордонного споживача, а саме питання ресурсно-виробничого характеру. Першим стримуючим фактором у цьому аспекті є неякісна вітчизняна сировинна база, а також вартість ресурсів, яка часом є досить високою через умови видобування та транспортні витрати (як вже зазначалося вище). Другим фактором є застарілість виробничих потужностей, як фізичний знос, так і моральний. Оскільки будіндустрія в усьому світі є надзвичайно технологічно розвиненою та інноваційно орієнтованою галуззю, то відставання вітчизняних виробників у техніці та технологіях виробництва доволі відчутне. На сьогодні необхідно відходити від великих, громіздких та масових виробництв, а переходити на портативні та мобільні мініустановки, які орієнтовані на виконання індивідуальних потреб замовника щодо можливості швидкого переналаштування [10].

Також до цього блоку стримуючих факторів можна віднести проблеми з енергетично-паливними ресурсами, а саме їх високу вартість за значної енергоємності. Одним із перспективних напрямів може стати переорієнтація виробників на альтернативні види палива та енергії, що дасть їм суттєві конкурентні переваги та орієнтацію на європейські цінності щодо розвитку економіки на засадах сестейновості.

3. Організаційно-правові. Наступним бар'єром виступає невідповідність стандартів і норм якості України та закордонних країн. У державних стандартах якості в основному оцінюється технічна та технологічна складові характеристики продукції. У той час як міжнародні стандарти спрямовані більшою мірою на комплексне оцінювання екологічної складові характеристики будівельних матеріалів (зокрема їх вплив на здоров'я споживачів на різних стадіях експлуатації). Також значним стримуючим фактором експорту є необізнаність вітчизняних виробників з документообігом та переліком процедур для здійснення зовнішньої торгівлі.

4. Блок інтелектуально-кадрових перепон необхідно інтерпретувати за кількома напрямками. Саме люди, кадри підприємств є рушійною силою інноваційного розвитку промисловості. Високий рівень інтелектуальної складові кадрового потенціалу підприємств галузі з виробництва будівельних матеріалів гарантує розроблення новітніх технологій, матеріалів, обладнання, є генератором інноваційної продукції, що забезпечує зростання конкурентоспроможності продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках. Тому необхідно комплексно підходити до формування й розвитку кадрового потенціалу підприємств промисловості, здійснювати інтегрування освіти й науки та виробництва вже на етапах підготовки фахівців у цій сфері, системно акумулювати та поширювати знання щодо інноваційних розробок спеціалістів галузі. Така діяльність може бути здійснена як на державному рівні, так і на більш низьких щаблях економічної систем – регіон та галузь. Ініціатором інноваційного розвитку можуть вступити: Асоціація «Всеукраїнський союз виробників будівельних матеріалів та виробів», Асоціація виробників сухих будівельних сумішей, які зможуть об'єднати інтереси всіх сторін (науки, освіти, виробництва) та синергетично вирішувати існуючі проблем. Варіацією проблематики цього блоку є розпорошеність та слабка доступність інновацій у цій сфері та низький рівень підтримки вітчизняних науковців. Значно легше придбати вже готову лінію з виробництва будівельних матеріалів, ніж інвестувати у вітчизняний проект новітнього обладнання. Зворотною стороною проблеми є низький рівень та нецільовий характер інноваційних розробок вітчизняної науки внаслідок слабкої інтегрованості як з проблемами виробництва, так і з досягненнями закордонних спеціалістів. Тому й залишається низький рівень конкурентоспроможності продукції та слабка її представлення на зовнішніх ринках.

5. До маркетингових проблем у цілому можна віднести відсутність комплексних маркетингових досліджень щодо ринку будівельних матеріалів. Крім того, постає ще низка питань. Перше – відсутність на ринку вітчизняних брендів. Тобто в Україні найбільш популярними є бренди іноземного походження – підприємств з іноземним капіталом, хоча виробничі потужності і розташовані на українській території. Щодо популяризації українських брендів, то тут існують складнощі, оскільки підприємці сконцентровані на виробничих та фінансових аспектах діяльності, а питання брендингу залишають на другому плані. У той час як застосування вдалої брендингової стратегії не тільки зміцнить конкурентні позиції підприємства на вітчизняному ринку, а й дозволить стати впізнаними на міжнародній торговій арені.

До того ж, в аспекті маркетингових причин обмеженості експорту будівельних матеріалів необхідно враховувати специфіку будівельних матеріалів як товару, тобто їх дуальну орієнтацію у споживчому аспекті. По-перше, розрахунок на професіоналів, тобто на будівельні організації (B2B). У цьому випадку необхідний прицільний пошук споживачів та укладання контрактів. По-друге, розрахунок на роздрібного споживача. У цій ситуації необхідне залучення торговельних посередників. Перша категорія



споживачів спирається на авторитет виробника будівельних матеріалів, друга – на популярність (що повертає нас до необхідності впровадження брендингу вітчизняними підприємствами). Тому для вітчизняних операторів ринку будівельних матеріалів важливим аспектом є популяризація власної продукції через участь у різного роду міжнародних виставках та презентаціях.

**Висновки з дослідження.** Завершуючи дослідження, можна зробити кілька ґрунтовних висновків:

1. Негативна динаміка виробництва та орієнтація на внутрішній ринок більшості видів будівельних матеріалів, підкріплені відсутністю зваженої експортоорієнтованої політики держави, у загальному підсумку призводять до невтішних висновків щодо обсягів та напрямів експорту продукції будівельної промисловості.

2. Сформована карта проблем експортоорієнтації промисловості, яка складається з п'яти блоків: галузевого, ресурсно-виробничого, організаційно-правового, інтелектуально-кадрового та маркетингового, докладно та детально характеризує основні перешкоди, що постають перед національними товаровиробниками будівельних матеріалів.

**У подальшому дослідженні** авторами буде представлена дорожня карта експортоорієнтації, покликана відобразити напрями вирішення означених проблем.

1. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту [Електронний ресурс]. / Авторський колектив: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД). – К. : 2016. – 50 с. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White\\_book\\_export\\_UKR\\_2016.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf).

2. Єлісеєнко О.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О.В. Єлісеєнко, Г.С. Скобелева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 9-12.

3. Экспорт Украины в графиках и картах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/10-otlichnyh-grafikov-pro-eksport-ukrainy-v-2014-godu-54>.

4. Экспорт Украины 2015. Що, куди, кому і скільки (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://galfinance.info/ekonomika-ta-biznes/2015/12/11/eksport-ukraini-2015-shhokudi-komu-i-skilki-infografika>.

5. Шевченко В.О. Стан і перспективи розвитку ринку будівельних матеріалів в Україні / В.О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

6. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Український класифікатор товарів ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ares.ua/uk/codesearch>.

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

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

10. Smachylo V. The realities, trends and prospects of the development of complex manufacturing of dry mixes Ukraine in terms of European integration / V. Smachylo, V. Khalina, V. Blazhko // Information aspects of socio-economic systems' development: monograph / edited by A. Ostenda and T. Nestorenko. – Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2016. – P. 185-194.

#### Розділ 4 Проблеми управління інноваційним розвитком

1. *Bila knyha. Yak realizuvaty eksportnyi potensial Ukrainy za umov hlobalizatsii: Propozytzii shchodo polityky spryannia rozvytku ukrainskoho eksportu* (2016). [White book. How to realize the export potential of Ukraine in the conditions of globalization: Proposals for policies to promote Ukrainian exports]. Kyiv. Retrieved from: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White\\_book\\_export\\_UKR\\_2016.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf) [in Ukrainian].

2. Yelisieienko, O.V., & Skobielieva, H.S. (2014). Suchasnyi stan, problemy ta perspektyvy rozvytku zovnishnoi torhivli Ukrainy [Current status, problems and prospects of Ukraine's foreign trade]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu – Bulletin Berdyansk University of Management and Business*, 4 (28), 9-12 [in Ukrainian].

3. Eksport Ukrainy v hrafykakh y kartakh [Export of Ukraine in the charts and maps]. (n.d.). *businessviews.com.ua*. Retrieved from: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/10-otlichnyh-grafikov-pro-eksport-ukrainy-v-2014-godu-54> [in Russian].

4. Eksport Ukrainy 2015. Shcho, kudy, komu i skilky (infografika) [Export Ukraine 2015. What, where, who and how many (infographics)]. (n.d.). *galfinance.info*. Retrieved from: <https://galfinance.info/ekonomika-ta-biznes/2015/12/11/eksport-ukraini-2015-shho-kudi-komu-i-skilki-infografika> [in Ukrainian].

5. Shevchenko, V.O. Stan i perspektyvy rozvytku rynku budivelnykh materialiv v Ukraini [State and prospects of development of building materials in Ukraine]. *economy.nayka.com.ua*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua> [in Ukrainian].

6. Ofitsiina storinka Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Committee of Ukraine]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Ukrainskyi klasyfikator tovariv ZED [Ukrainian qualifier goods of foreign economic activity]. (n.d.). *ares.ua*. Retrieved from: <http://ares.ua/uk/codeseach> [in Ukrainian].

8. Mykytiuk, P.P. (2008). Analiz innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv z eksportu ta importu budivelnykh materialiv [Analysis of innovation enterprises with export and import of building materials]. *Ekonomichnyi prostir – Economic space*, 19, 181-190 [in Ukrainian].

9. Tiulenieva, Yu.V. & Sychkov, O.L. (2014). Vplyv syrovynnoho faktora na formuvannia sobivartosti sukhykh budivelnykh sumishei [The impact of commodity cost factor for the formation of dry mixes]. *Suchasni problemy ekonomiky ta pidpriumstvo – Modern Problems of Economics and Business*, 15, 227-234 [in Ukrainian].

10. Smachylo, V., Khalina, V., & Blazhko, V. (2016). The realities, trends and prospects of the development of complex manufacturing of dry mixes Ukraine in terms of European integration. *Information aspects of socio-economic systems' development*. (pp. 185-194). Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach [in English].

**В.В. Смачило**, канд. экон наук, доцент, доцент кафедры экономики, Харьковский национальный университет строительства архитектуры (г. Харьков, Украина);

**В.Ю. Халина**, канд. экон наук, доцент кафедры экономики, Харьковский национальный университет строительства архитектуры (г. Харьков, Украина)

#### **Проблемы экспортоориентации промышленных предприятий Украины**

*В данном исследовании сконцентрировано внимание на выявлении основных барьеров, возникающих на пути национальных производителей строительных материалов до полного охвата внутреннего рынка и выхода на международную торговую арену. Для этого проведен анализ динамики основных экономических показателей, который уверенно доказывает и иллюстрирует негативную ситуацию на сегодняшний день в этой сфере экономической деятельности. Авторами выявлены и систематизированы причины ограниченного экспорта продукции промышленности строительных материалов, и даны рекомендации относительно направления их преодоления.*

Ключевые слова: строительные материалы, экспорт, импорт, внутренний рынок, внешняя торговля, причины ограничения экспорта.

***V.V. Smachylo***, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate professor of the Department of Economics, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture (Kharkiv, Ukraine);

***V.Yu. Khalina***, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture (Kharkiv, Ukraine)

**Problems of export orientation of Ukrainian industrial enterprises**

***The aim of the article.*** The purpose of the article is to study the current state of foreign trade in building materials and to identify the main barriers limiting exports in this area.

***The results of the analysis.*** Investigation of the main trends of foreign trade of building materials basing on dynamic analysis of statistics allowed to form some conclusions: decline in both production and sales of nearly the entire range of building materials, other than slag wool, mineral wool and cotton mineral silicate, blocks and bricks of cement, concrete or artificial stone for building, which for the period of 2011-2015, notes a slight increase; a high level of dependence of sales of building materials on the pace of construction; preferred orientation of building materials only to the domestic market as the industry as a whole (only 27,5% of sales are exported); the existence of a negative balance, i.e. the predominance of imports over exports during 2007-2015, indicating a lack of involvement of national producers on the domestic market, which means that existing and potential market and discrepancy domestic building materials market needs.

At the same time, this type of products relating to export difficult, because imports convinced that building materials are focused not only on the domestic market and linked to the national construction industry. Thus, there is an urgent problem of detection pressing obstacles that hinder the development of foreign trade of building materials.

Analysis of the research in this area allowed to form the author's vision on the factors of low levels of foreign trade in construction materials: power industry barriers – placing production facilities or tending to the resource base, or to consumers; power production resource constraints – low-quality raw materials and obsolete production facilities that do not provide the required quality of products for export; block organizational and legal obstacles – inconsistency of standards and quality standards of Ukraine and abroad; ignorance of domestic producers document and the list of customs procedures; bloc organization and staffing constraints – the fragmentation of research in this area, which reduces the potential of innovation and human resource capacity mismatch with labor market requirements in this area; power market barriers - lack of comprehensive market research on construction materials market.

Thus, the changes taking place in today's geo-economic space dictate new rules for national producers, including operators of construction materials. Companies in this industry go from import substitution to export orientation, which should resolve these issues higher. Access to foreign a market that are already saturated with products, are extremely complex and requires teamwork that closes cooperation between businesses, research institutions and the state. However, the latter subject, the present parliamentary structures and ministries are required to develop a balanced and effective export policy, supported by the legal framework and accession to international treaties that promote the advancement of domestic products to foreign markets, making it easier to bring it into line with international standards.

***Conclusions and directions of further researches.*** The authors made some conclusions: 1. The negative dynamics of production and focus on the domestic market of most types of building materials, supported by the lack of a balanced export policy, the total result leads to disappointing conclusions on volumes and directions of export products construction industry. 2. The current problems of export orientation card industry, which has five units: industry, resource and productive, organizational, legal, intellectual and human resources and marketing, detail and describes in detail the main obstacles faced by domestic producers of building materials.

In further studies the authors will present the export orientation road map designed to show the direction of solving the aforementioned problems.

***Keywords:*** construction materials, exports, imports, domestic market, foreign trade, export restrictions reasons.

*Отримано 04.08.2016 р.*