

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА РИНОК ЄС (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»)

Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом є важливим чинником стимулювання експорту товарів українських виробників та зростання національної економіки, тому головну увагу слід приділити удосконаленню зовнішньої торгівлі галузей, які виробляють продукцію високого ступеня обробки. Слід зазначити, що експорт українських товарів на спільний ринок почав зростати, насамперед, за рахунок збільшення частки автомобільного та телекомунікаційного секторів. Зараз понад 50% експорту даних галузей припадає на кабельні вироби для автомобілів, телефонів та інших електроприладів.

Слід зазначити, що місткий ринок ЄС – це можливість реалізувати експортний потенціал, якою українські підприємства мають скористатись, але зробити це не просто. Безумовно, спільний ринок країн із потужним економічним розвитком має певні перешкоди, які, перш за все, виражаються у надзвичайно високому ступеню внутрішньої конкуренції. Вищевикладене справедливо і для сектору кабельної промисловості. Якщо наводити дані відносно ключових виробників кабелів в ЄС-28 в 2017 році (Рис. 1), можна побачити, що на даному ринку представлені всесвітньо відомі компанії, які мають великий конкурентний потенціал.

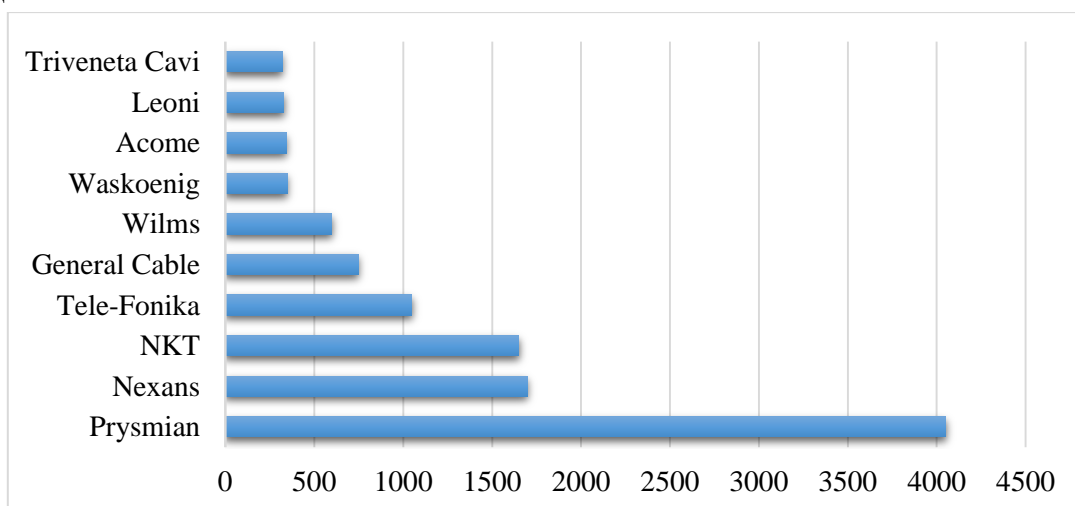


Рис. 1. Провідні кабельні компанії з найбільшою часткою виробництва в 2017 р.
(млн. дол.) [1]

Валова частка продажів належить компанії Prysmian, яка займається виробництвом та постачанням високотехнологічної кабельної продукції та систем для передачі енергії і телекомунікаційної техніки. За обсягами продажів кабелів вона випереджає найближчого конкурента Nexans на 24 відсотки.

Що стосується ситуації із українським експортом, то слід зазначити, що у 2017 році Україна збільшила експорт дроту та кабелю – на ці продукти припадає близько 3% загального експорту, більша частина якої постачається в ЄС.

З самого початку зони вільної торгівлі експорт ізолюваних проводів та кабелів почав суттєво зростати. У 2016 році зростання склало 7,5%, а вже в першій половині 2017 року - 16,3% [2].

Лідерами ринку кабельної продукції в Україні є ПАТ «Одескабель» (найбільший виробник мідних і волоконно-оптичних кабелів) та Харківський ПАТ «ЮжКабель» (найбільший виробник алюмінієвих кабелів і дротів).

Можна розглянути ситуацію із експортом кабелів до ЄС на прикладі ПАТ «Одескабель» - підприємства, яке експортує близько 25% своєї продукції як у країни СНД, так і в європейські країни (Франція, Німеччина, Польща, Словенія та Болгарія). Компанія планує розширити спектр продажів у Європі та зміцнити свої позиції в Африці. Компанія також планує завоювати нові ринки та збільшити експорт до країн ЄС.

На рис. 2. можна побачити обсяг продажів ПАТ «Одескабель». ПАТ «Одескабель» експортує досить велику кількість кабельної продукції до Європи в цілому, але лише 2% експортується безпосередньо до ЄС.

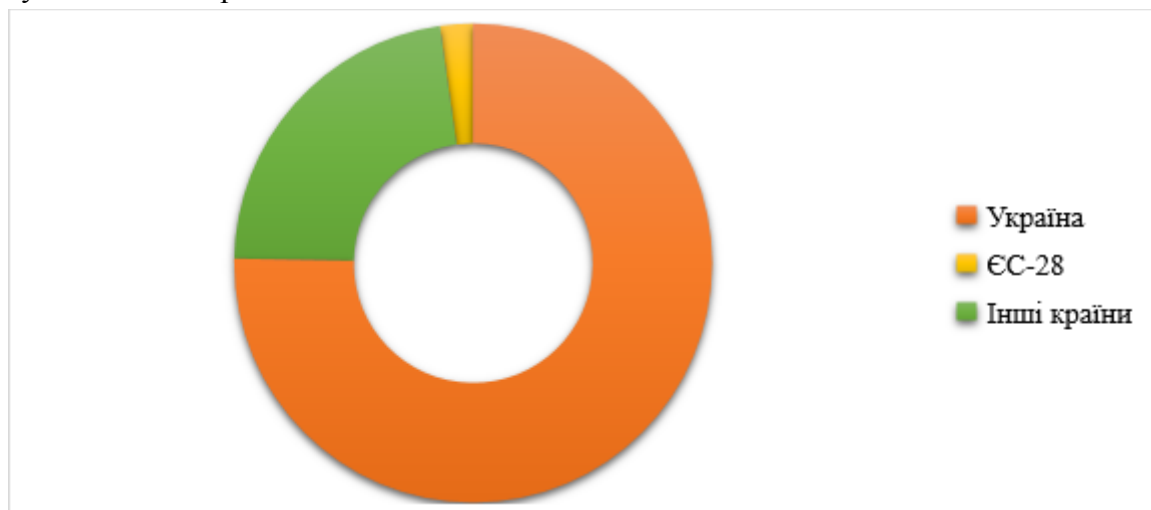


Рис. 2. Частка продажів ПАТ «Одескабель» в ЄС та інші країнах у 2017 році, % [3]

Найбільша частка реалізованої продукції за кордоном – LAN-кабелі та волоконно-оптичні кабелі. Попит на ці кабелі зростає з розвитком телекомунікацій. Хоча деякі експерти CRU прогнозують, що тривалий період стійкого зростання ринку волоконно-оптичного кабелю добігає кінця і в 2017-2020 рр. очікується значне зниження приросту попиту.

Також відзначається, що світове виробництво кабельної продукції в наступні 5 років зросте в середньому на 3,2%, що на 0,4% вище, ніж зростання ВВП і промислового виробництва [4].

Серед нових напрямків світової технології кабелю слід приділити увагу створенню та виробництву кабельних виробів для високошвидкісного транспорту та нових типів автомобілів.

За останні 10 років були зроблені значні інвестиції в виробництво цілого ряду сучасних високотехнологічних кабельних виробів. Були створені великі нові потужності з виробництва волоконно-оптичних кабелів, кабелів середньої та високої напруги зі зшитю

ізоляцією, самоутримних ізольованих і захищених проводів і інших інноваційних виробів. Кризова ситуація в економіці призвела до зниження попиту, недовантаження створених потужностей і суттєвих втрат заводів. Розвиток експорту є одним з головних напрямків виправлення ситуації.

Однак європейський ринок залишається не найпростішим для українських підприємств - численні сертифікати та інші вимоги ускладнюють можливості для подальшого зростання обсягів торгівлі. В якості прикладу можна навести недавнє оновлення – з 1 липня 2017 року всі кабелі, що використовуються для будівельних робіт (наприклад, возведення будівель, доріг та мостів) в ЄС, мають бути чітко позначені знаком CE [5], бо лише у такому випадку вони допускаються на ринок ЄС. Це додатково зазначено в Регламенті будівельних виробів (CPR) (ЄС 305/2011) [6]. Українські підприємства, що імпортують кабелі до ЄС, повинні переконатись, що кабелі мають видимий знак CE та мають правильно заповнені відомості в Декларації про виконання щодо реагування на пожежу та випуск небезпечних речовин. Документація повинна бути заповнена виробником. Однією з важливих змін є те, що внутрішні випробування виробників більше не є достатньою основою для маркування CE. Остаточне тестування тепер повинно здійснюватися під керівництвом акредитованих лабораторій.

Отже, незважаючи на асоціацію з ЄС, для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств цей ринок все ще закритий. Основними перешкодами на шляху до доступу на ринок ЄС є висока конкуренція та складна і коштовна процедура сертифікації продукції. На цьому етапі потенціал глибокої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не використовується повністю, оскільки нетарифні бар'єри заважають експорту. Тому подальшим пріоритетом діяльності уряду є продовження реформ, спрямованих на збільшення доступу українських товарів до ринку ЄС.

Список джерел:

1. *Plunkett William. Latest market developments in the European cable industry, 2017, Integer Research Ltd. С. 8-12*
2. *Офіційний веб-портал Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/2017/12/27/31636866/>*
3. *Офіційний веб-портал ПАТ «Одескабель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://odeskabel.com/main-rus/about-company.html>*
4. *Мещанов, Г. И. Анализ основных тенденций в развитии мирового производства кабелей и проводов / Г. И. Мещанов, И. Б. Пешков. // Кабели и Провода. – 2012. – №4 (335). – С. 3-8*
5. *Lars Lindskov Pedersen. Cables for the EU must be CE marked. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://certification.madebydelta.com/cpr/cables-eu-must-ce-marked/>*
6. *Офіційний веб-портал Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/construction/product-regulation/>*