

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Міністерство освіти і науки України

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Міністерство освіти і науки України

*Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису*

МАРТИНЕНКО ОЛЕНА ВІКТОРІВНА

УДК 005.93:339.564:674](043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

073 Менеджмент

07 Управління та адміністрування

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____/О.В. Мартиненко/

Науковий керівник: ДЕРГАЧОВА Вікторія Вікторівна,
доктор економічних наук, професор

Київ – 2022

АНОТАЦІЯ

Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу промислових підприємств. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 073 «Менеджмент». – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, 2022.

Дисертацію присвячено поглибленню концептуально-теоретичних та розвитку науково-методичних положень, розробленню практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

У *першому розділі* розглянуто теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу промислового підприємства. Досліджено наукові погляди на дефініції терміну «потенціал» у вітчизняних та зарубіжних джерелах та основні постулати класичної економічної літератури щодо ресурсного підходу до розуміння його сутності. Визначено потенціал підприємства як сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції), джерел ресурсів, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію та використані у будь-якій сфері діяльності підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети. Аналіз науково-методичних положень (ресурсного, виробничо-реалізаційного, відтворювального, системного та потенційного підходів) дозволив узагальнити поняття «експортний потенціал підприємства» та тлумачити його: 1) як економічну категорію, що відображає сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції, тощо), джерел ресурсів, які формують і використовують

можливості розвитку підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети; 2) як економічний показник або комплекс показників, які надають кількісну оцінку експортному потенціалу, необхідну для здійснення управлінської діяльності підприємства.

Визначено, що експортний потенціал промислового підприємства формується на основі групи потенціалів – виробничого, фінансово-інвестиційного, трудового, інноваційно-інформаційного, організаційно-управлінського. Встановлено взаємозв'язок між формуванням експортного потенціалу підприємства та його ресурсами, факторами його формування та результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку, що надає можливість спостерігати як саме впливає (позитивно – створювати можливості, або негативно – загрози) той чи інший фактор на формування та забезпечення експортного потенціалу підприємства.

Проведено узагальнене дослідження сутності поняття організаційно-економічного забезпечення промислових підприємств, а також, в окремому порядку досліджено підходи до визначення терміну «управління». На основі цього, доповнено складові механізму та структуру організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства.

Визначено особливості формування середовища промислових підприємств, які втіленні у виокремлення основних елементів внутрішнього середовища (організаційна структура; місце розташування; інформаційні ресурси; виробничі потужності; фінансові можливості; система обліку, закупок та постачання сировини; логістика та збут; трудові ресурси) та зовнішнього середовища (зовнішня та внутрішня державна політика; соціальні та економічні умови; природо-ресурсний потенціал, політико-правове середовище, ринкова інфраструктура), що безпосередньо та опосередковано впливають на формування експортного потенціалу.

Аналіз методичних підходів до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства показав,

що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує, зокрема, у більшості розглянутих методів основою проведення обчислень встановлено можливості підприємства з виробництва продукції за певного ступеня забезпеченості ресурсами. Це зумовлює актуальність та своєчасність проведення дослідження щодо організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

У *другому розділі* визначено основні тенденції розвитку деревообробних підприємств України (за КВЕД 16) у контексті організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу: 1) деревообробна промисловість як частина переробної промисловості країни характеризується стрімкими темпами зростання (з 2014 р. по 2020 р. на 311 %), що зумовлено зростанням попиту та технічним переоснащенням підприємств, які виробляють експортоорієнтовану продукцію; 2) вивчена динаміка структурних зрушень продемонструвала зростання частки лісопильного та стругального виробництва (за КВЕД 16.1 з 24 % у 2012 р. до 39 % у 2020 р.) та зменшення частки виготовлення виробів з дерева (за КВЕД 16.2 з 76 % у 2012 р. до 61 % у 2020 р.); 3) особливістю концентрації підприємств деревообробної промисловості є регіональна нерівномірність виробництва продукції, а основною умовою асиметричності – залежність від природо-кліматичних умов та структури регіонального попиту, який формується під впливом потреб будівельної промисловості, меблевого виробництва та загального розвитку промисловості регіону; 4) переважання малого підприємництва (95,3 % – 3410 од.) над великим підприємництвом (0,1 % – 5 од.) у досліджуваній галузі зумовлює певні обмеження (фінансово-інвестиційні та внутрішні кадрові, тощо) та особливості при виборі напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємств; 5) формування витрат у підприємств деревообробної промисловості спричинено залежністю результативності їх діяльності від сировинних ресурсів та їх високої вартості (за період 2012-2020

пр. частка витрат на сировину варіювала в межах 79-85 % від загальної суми витрат); 6) найбільш рентабельною групою товарів у досліджуваній галузі є фанера, дерев'яні плити, панелі та шпон (середнє значення – 11,6 %), разом з тим, щорічний збиток демонструє виробництво щитового паркету (середнє значення -8,6 %); 7) внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну відбулись зміни у функціонуванні підприємств деревообробної промисловості, які спричинені: відсутністю кадрових ресурсів, руйнуванням інфраструктури та відсутністю логістичного забезпечення, відсутністю доступу до сировини та ринків збуту, втратою клієнтської бази, відсутністю комплектуючих та допоміжних запчастин, фізичними обмеженнями у діловому обороті – усе це унеможливило стабільну роботу підприємств та виконання ними зобов'язань за міжнародними контрактами. Отже, за даними тренду поліноміальної апроксимації показників рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств виявлено, що при збереженні існуючих умов до 2025 р. прогнозується зниження рівня їх прибутковості.

Проведене статистичне дослідження дало можливість ідентифікувати проблемні аспекти підприємств деревообробної промисловості, а саме: висока залежність сектору деревообробки від стану розвитку підприємств лісозаготівлі; недобросовісна конкуренція, зарегульованість ринку сировини та використання політико-правового положення при її розподілі; невирішеність питань ціноутворення на сировині ресурси таких як: невизначеність часу виставлення лоту цінних порід деревини та біржовий торг, зростання ціни придбання лотів на розмір біржової комісії (максимум 3 % вартості лоту), що є додатковим фінансовим навантаженням до біржової ціни лоту; низький рівень рентабельності; висока частка експорту товарів первинної обробки (27,9 % у 2010 р. та зростання у 2020 р. до 37,3 %; відсутність власних логістичних можливостей та експорту продукції у малих підприємств, яких функціонує більшість на ринку; тощо.

Застосування методології таксономічного аналізу дозволило здійснити кількісний вимір різних за природою походження показників, які характеризують існуючий стан діяльності підприємства, а саме: стан експорту (частка експорту у загальному доході підприємства), прибутковість експорту (рентабельність експортної продукції, рентабельність експорту), ліквідність (абсолютна ліквідність, відношення грошових коштів до активів), прибутковість діяльності підприємства та показники, від яких залежить потенціал розвитку підприємства, такі як: коефіцієнт автономії та відношення чистого боргу до EBITDA. У результаті дослідження було виявлено, що незважаючи на спеціалізацію досліджуваних підприємств, пов'язану із лісопильним та стругальним виробництвом та виробництвом виробів з деревини, вони володіють різним експортним потенціалом та можливостями його реалізації, що зумовлено їх різним організаційно-економічним забезпеченням.

Отже, застосування таксономічного аналізу, даючи відповідь на низку питань щодо джерел зростання експортного потенціалу, є об'єктивним інструментом порівняльного аналізу для здійснення найкращого вибору серед вибірки підприємств та пошуку причин низької результативності експорту серед ознак обраного підприємства. Разом з тим, значні відмінності таксономічного показника свідчать про необхідність зростання потенційних можливостей підприємств деревообробної промисловості шляхом об'єднання їх колективних управлінських зусиль при збереженні юридичної самостійності кожного із учасників, що є напрямком подальших досліджень.

У *третьому розділі* дисертації удосконалено організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості. Аналіз чутливості експортного потенціалу до факторного впливу показав цільові фактори: зростання частки продукції з високою доданою вартістю та формування інтегрованих мережевих структур; керуючі фактори: рівень інноваційного розвитку, стан технологічної виробничої бази,

наявність фінансово-інвестиційних ресурсів; фактори-індикатори: сировинне та кадрове забезпечення. Це дозволяє виявити, що підприємства деревообробної промисловості повинні спрямувати зусилля на зростанні продукції з високою доданою вартістю (зокрема виробів вторинної обробки деревини) та формуванні регіональних інтегрованих структур.

Змодельовані сценарії зміни всієї сукупності факторного впливу при умові зміни цільових факторів (частка доданої вартості та формування великих мережових структур) дозволяють формувати різні варіанти поведінки об'єкту (експортного потенціалу) в майбутньому під впливом факторів, які на нього впливають та виявляти умови сприяння і не сприяння обраній поведінці об'єкту. Використання методології імпульсного моделювання дало змогу виявити, що кожен сценарій характеризується різною швидкістю змін факторів, які впливають на експортний потенціал підприємства. Крім того, зростання обсягів експорту продукції з деревини можливе завдяки об'єднанню підприємств лісозаготівлі, деревообробки та меблевого виробництва у великі формалізовані мережові структури, які будуть виступати самостійним суб'єктом договірних відносин із зовнішніми контрагентами. З огляду на це, сформульовано авторські пропозиції щодо утворення концерну з деревообробки.

Запропонована у дисертаційні роботі конфігурація можливих мережових структур задовольняє комплекс потреб, пов'язаних з фінансово-інвестиційним та організаційним забезпеченням експорту продукції його учасників та спрямована на реалізацію політики збалансованої експортоорієнтації підприємств деревообробної промисловості. У процесі дослідження формування мережових структур було виявлено обмеженість та недосконалість інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування. За даними проведеного аналізу існуючих форм мережових структур у деревообробній промисловості було розвинуто класифікаційні ознаки групування великих мереж ознаками типу договірних домовленостей

(формалізовані, неформалізовані), організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум), рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні), що надає можливість для визначення відповідності створених мережевих структур цілям експортної політики деревообробних підприємств.

Практика формування мережевих експортоорієнтованих структур за участю підприємств з оброблення деревини показала, що їх ядром є в переважній більшості підприємства з виробництва меблів, що є економічно недоцільним та не спрямоване на активізацію експорту. З метою економічно обґрунтованого вибору ядра великої мережевої структури проведено порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробки та виробництва меблів та виявлено, що найвищою економічною результативністю володіють підприємства з оброблення деревини, які і мають становити ядро мережі.

Результати кореляційно-регресійного аналізу підтвердили наявність щільного зв'язку між обсягами експорту, вартістю сировини та доданою вартістю у структурі вартості реалізованої продукції підприємства. Розроблені регресійні моделі є інструментом для підприємств деревообробної промисловості для планування їх організаційних змін, які пов'язані зі зростанням частки продукції з великою доданою вартістю.

Ключові слова: експортний потенціал, економічна система, організаційно-економічне забезпечення, підприємства деревообробної промисловості, потенціал, промислові підприємства, системна економічна теорія.

ABSTRACT

Martynenko O.V. Organizational and economic implementation of the realization of the export potential of industrial enterprises. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation for the scientific degree of PhD, specialty 073 «Management». – National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, 2022.

The dissertation is devoted to the deepening of the conceptual and theoretical and development of scientific and methodological provisions, the development of practical recommendations for organizational and economic support for the realization of the export potential of enterprises of the woodworking industry.

The first section deals with the theoretical aspects of organizational and economic support for the realization of the export potential of an industrial enterprise. Scientific views on the definitions of the term "potential" in domestic and foreign sources and the main postulates of classical economic literature regarding the resource approach to understanding its essence have been studied. The potential of the enterprise is determined as a set of basic means of production, stocks (production, work-in-progress, finished products), sources of resources that can be mobilized, put into action and used in any field of enterprise activity, through the application of quality management of the enterprise, to achieve it a defined goal. The analysis of scientific and methodical provisions (resource, production and implementation, reproduction, system and potential approaches) made it possible to generalize the concept of "export potential of the enterprise" and interpret it: 1) as an economic category reflecting the totality of the main means of production, stocks (production, work-in-progress , finished products, etc.), sources of resources that form and use opportunities for the development of the enterprise, through the application of quality management of the enterprise, to achieve its defined goal; 2)

as an economic indicator or a set of indicators that provide a quantitative assessment of the export potential, necessary for the management of the enterprise.

It was determined that the export potential of an industrial enterprise is formed on the basis of a group of potentials - production, financial-investment, labor, innovation-information, organizational-management. The relationship between the formation of the export potential of the enterprise and its resources, the factors of its formation and the results of the enterprise's activity on the foreign market has been established, which makes it possible to observe exactly how this or that factor influences (positively - creating opportunities, or negatively - threats) on the formation and provision export potential of the enterprise.

A generalized study of the essence of the concept of organizational and economic support of industrial enterprises was conducted, as well as approaches to defining the term "management" were separately investigated. Based on this, the components of the mechanism and structure of the organizational and economic support of the export potential of the industrial enterprise were supplemented.

The peculiarities of the formation of the environment of industrial enterprises are defined, which are embodied in the identification of the main elements of the internal environment (organizational structure; location; information resources; production facilities; financial capabilities; the system of accounting, procurement and supply of raw materials; logistics and sales; labor resources) and the external environment (foreign and domestic state policy, social and economic conditions, natural resource potential, political and legal environment, market infrastructure), which directly and indirectly affect the formation of export potential.

The analysis of methodological approaches to assessing the impact of organizational and economic changes on the realization of the export potential of the enterprise showed that there is no single method of calculating the export potential at the level of the enterprise in domestic science, in particular, in most of the considered methods, the basis of the calculations is the enterprise's ability to produce products at a certain level provision of resources. This determines the

relevance and timeliness of conducting a study on the organizational and economic support of the export potential of enterprises of the woodworking industry.

In the second section, examines the main trends of woodworking enterprises of Ukraine (according to Standard Industrial Classification code 16) in the context of realizing their export potential on the basis of organizational and economic support: 1) the woodworking industry as a part of the processing industry of the country is characterized by rapid growth rates (from 2014 to 2020 by 311%), which is due to the increase in demand and technical re-equipment of enterprises that produce export-oriented products; 2) the studied dynamics of structural shifts demonstrated an increase in the share of sawmill and planing production (according to SICC 16.1 from 24% in 2012 to 39% in 2020) and a decrease in the share of wood products manufacturing (according to SICC 16.2 from 76% in 2012 to 61% in 2020); 3) a feature of the concentration of enterprises in the woodworking industry is the regional unevenness of production, and the main condition of asymmetry is the dependence on natural and climatic conditions and the structure of regional demand, which is formed under the influence of the needs of the construction industry, furniture production and the general development of the region's industry; 4) the predominance of small entrepreneurship (95.3% - 3,410 units) over large entrepreneurship (0.1% - 5 units) in the researched industry leads to certain limitations (financial and investment and internal personnel, etc.) and peculiarities when choosing directions for promotion efficiency of export activities of enterprises; 5) the formation of costs in enterprises of the woodworking industry is caused by the dependence of the effectiveness of their activities on raw materials and their high cost (for the period 2012-2020, the share of costs for raw materials varied within 79-85% of the total amount of costs); 6) the most profitable group of goods in the studied industry is plywood, wooden boards, panels and veneer (average value - 11.6%), at the same time, the annual loss is shown by the production of panel parquet (average value -8.6%); 7) as a result of the full-scale invasion of Russia into Ukraine, there have been changes in the functioning of

woodworking industry enterprises, which are caused by: lack of human resources, destruction of infrastructure and lack of logistical support, lack of access to raw materials and sales markets, loss of customer base, lack of components and auxiliary spare parts, physical limitations in business turnover - all this made it impossible for enterprises to operate stably and fulfill their obligations under international contracts. So, according to the data of the trend of the polynomial approximation of the profitability indicators of the operational activity of the studied enterprises, it was found that if the existing conditions are maintained until 2025, a decrease in their level of profitability is predicted.

The conducted statistical research made it possible to identify problematic aspects of enterprises of the woodworking industry, namely: high dependence of the woodworking sector on the state of development of logging enterprises; unfair competition, regulation of the raw material market and the use of political and legal provisions in its distribution; unsolved issues of pricing of raw materials such as: uncertainty of the time of listing a lot of valuable wood species and stock exchange trading, the increase in the purchase price of lots by the size of the stock exchange commission (maximum 3% of the value of the lot), which is an additional financial burden to the stock price of the lot; low level of profitability; a high share of exports of primary processing goods (27.9% in 2010 and an increase in 2020 to 37.3%); lack of own logistics capabilities and export of products in small enterprises, the majority of which operate on the market.

The application of the methodology of taxonomic analysis made it possible to carry out quantitative measurement of indicators of different nature of origin, which characterize the current state of the enterprise's activity, namely: the state of exports (the share of exports in the total income of the enterprise), profitability of exports (profitability of export products, profitability of exports), liquidity (absolute liquidity, the ratio of cash to assets), the profitability of the company's activity and indicators that depend on the company's development potential, such as: the autonomy ratio and the ratio of net debt to EBITDA. As a result of the research, it

was found that despite the specialization of the studied enterprises, related to sawmilling and planning production and the production of wood products, they have different export potential and opportunities for its implementation, which is due to their different organizational and economic support.

Therefore, the application of taxonomic analysis, giving answers to a number of questions regarding the sources of export potential growth, is an objective tool of comparative analysis for making the best choice among the sample of enterprises and finding the reasons for low export performance among the characteristics of the selected enterprise. At the same time, the significant differences in the taxonomic indicator indicate the need to increase the potential opportunities of enterprises of the woodworking industry by combining their collective management efforts while preserving the legal independence of each of the participants, which is the direction of further research.

In the third section, the organizational and economic support for realizing the export potential of enterprises of the woodworking industry has been improved. The analysis of the sensitivity of the export potential to factor influence showed the target factors: the growth of the share of products with high added value and the formation of integrated network structures; governing factors: the level of innovative development, the state of the technological production base, the availability of financial and investment resources; indicator factors: raw materials and human resources. This makes it possible to reveal that the enterprises of the woodworking industry should focus their efforts on the growth of products with high added value (in particular, products of secondary processing of wood) and the formation of regional integrated structures.

Simulated scenarios of changes in the entire set of factor influence under the condition of changing the target factors (the share of added value and the formation of large network structures) make it possible to form various options for the behavior of the object (export potential) in the future under the influence of factors that affect it and to identify the conditions of promotion and not facilitating the

chosen behavior of the object. The use of impulse modeling methodology made it possible to discover that each scenario is characterized by a different speed of changes in factors that affect the export potential of the enterprise. In addition, the growth of export volumes of wood products is possible thanks to the unification of logging, woodworking and furniture production enterprises into large formalized network structures that will act as an independent subject of contractual relations with external counterparties. With this in mind, the author's proposals regarding the formation of a woodworking concern have been formulated.

The configuration of possible network structures proposed in the thesis satisfies the complex of needs related to the financial, investment and organizational support of the export of products of its participants and is aimed at the implementation of the policy of balanced export orientation of enterprises of the woodworking industry. In the process of researching the formation of network structures, the limitations and imperfections of the information support of the processes of their creation and functioning were revealed. Based on the analysis of the existing forms of network structures in the woodworking industry, classification features were developed for the grouping of large networks by features of the type of contractual agreements (formalized, informal), the organizational and legal form of their association (association, public union, concern, consortium), the level of activity (active, inactive, inactive), which makes it possible to draw a conclusion about the predominance of non-formalized, inactive network structures in the form of associations and public unions in the field under study.

The practice of forming network export-oriented structures with the participation of wood processing enterprises showed that their core is in the vast majority of furniture production enterprises, which is economically impractical and not aimed at boosting exports. In order to economically justify the choice of the core of a large network structure, a comparative analysis of the efficiency of logging, woodworking, and furniture production enterprises was conducted and it was found

that wood processing enterprises, which should form the core of the network, have the highest economic efficiency.

The results of the correlation-regression analysis confirmed the presence of a close relationship between export volumes, the cost of raw materials and added value in the structure of the cost of the enterprise's sold products. The developed regression models are a tool for enterprises of the woodworking industry to plan their organizational changes, which are associated with the growth of the share of products with a large added value.

Keywords: export potential; economic system; organizational and economic support; woodworking industry enterprises; potential; industrial enterprises; systemic economic theory.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1 Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Дергачова В.В., Мартиненко (Бойко) О.В. Формування інвестиційного середовища України як чинника розвитку експортного потенціалу підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 6 (68). С. 47-53. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_68_2018_ukr/7.pdf. (особистий внесок: розглянуто сутність понять «прямі іноземні інвестиції», «інвестиційне середовище», «експортний потенціал», досліджено динаміку та тенденції експорту та інвестиційних надходжень, ідентифіковано проблемні аспекти інвестиційного середовища України; сформовано рекомендації та надано висновки).
2. Dergachova V. V., Martynenko (Boiko) O.V. Developing the export potential of domestic enterprises in terms of European integration. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2018. № 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135930>. (особистий внесок: виокремлено складові експортного потенціалу підприємства, основні принципи та фактори впливу на нього; досліджено тенденції, обсяги та динаміку експорту продукції підприємствами деревообробної промисловості України, ідентифіковано фактори, які стримують розвиток та реалізацію експортного потенціалу підприємствами деревообробної промисловості; сформовано рекомендації та надано загальні висновки).
3. Dergachova V. V., Ovcharova Sn. K., Martynenko O. V. Export potential of the enterprise in terms of exit on European market. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019, № 16. С. 105-115. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/8632/5269>. (особистий внесок: здійснено аналіз поняття «експортний потенціал» з позицій

альтернативних науково-методичних підходів, досліджено основні показники зовнішньої торгівлі України, динаміку та сучасні тенденції експортної діяльності промислових підприємств з країнами ЄС, ідентифіковано фактори, які стримують розвиток експортного потенціалу й знижують конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку, надано висновки).

4. Дергачова В. В., Майнка Марсель Курт, Мартиненко О. В. Інвестиційно-інноваційне забезпечення підприємств переробної промисловості України в контексті переходу до «безконтактної економіки». *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2021. № 18. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/240320>. (особистий внесок: досліджено основні аспекти «безконтактної економіки», її недоліки, переваги та можливості для підприємств переробної промисловості; здійснено аналіз інвестиційного клімату України, розглянуто основні джерела фінансування переробної промисловості, проаналізовано динаміку та структуру капітальних інвестицій у промисловість України; досліджено інвестиційні надходження в економіку України, виокремлено періоди коливань; надано висновки).
5. Дергачова В. В., Турчак І. О., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9255>. (особистий внесок: розглянуто імплементацію України до міжнародних інтеграційних процесів у контексті їх впливу на розвиток експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості України; досліджено експортну діяльність деревообробних підприємств (темпи приросту експорту, індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі експорту деревини); сформовано перелік рекомендаційних

заходів для розвитку та реалізації експортного потенціалу підприємствами деревообробної промисловості).

6. Мартиненко О. В. Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств. *АГРОСВІТ*. № 17-18 (2022). С. 68-74.
URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/465/471>.
7. Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. № 23. 2022. С. 134-141. –
URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/264651/260823>.

2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

8. Дергачова В. В., Бойко О. В. Інвестиційне забезпечення деревообробної галузі України. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доп. IX Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 12 квітня 2018 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018.
URL: <http://tta.org.ua/index.php/wissn031/article/view/132806>. (особистий внесок: досліджено фінансово-інвестиційне забезпечення підприємств деревообробної промисловості, вплив введення мораторію на їх експортну діяльність та стан промисловості, надано висновки).
9. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Інвестиційне середовище України як чинник розвитку експортного потенціалу підприємств. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доповідей X Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 11 квітня 2019 р., Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019.
URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/181195>. (особистий внесок: виокремлено заходи щодо зміни інвестиційної політики держави, впровадження яких призведе до поліпшення

загального бізнес-середовища та реалізації та експортного потенціалу промислових підприємств; сформовано висновки).

10. Smerichevska S. V., Martynenko O. V. Improvement of transport-logistic support for development of export potential of Ukraine. *Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: XIII International Scientific and Practical Conference*, Vol.1, 25 May 2019, Warsaw, Poland, 2019. P. 17-23. URL: <https://conferences.rsglobal.pl/index.php/conf/catalog/view/30/48/741-1> (особистий внесок: проаналізовано науковий досвід щодо теоретико-методичного обґрунтування транспортно-логістичного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств; запропоновано основні напрямки удосконалення транспортно-логістичного забезпечення розвитку експортного потенціалу України, обґрунтовано комплекс заходів щодо стимулювання розвитку та реалізації експортного потенціалу промислових підприємств).
11. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств через формування інвестиційного середовища України. *NEW ECONOMICS* – 2019: матеріали Міжнар. наук. фор., м. Київ, 14-15 листопада, 2019 р. Том 2. Київ: ІЕП НАН України, 2019. С. 81-85. URL: http://www.aenu.org/download/monographs/Forum2019_T2.pdf. (особистий внесок: досліджено динаміку макроекономічних показників України та країн-партнерів, інвестиційне середовище та показники зовнішньої торгівлі, сформовано висновки).
12. Макогон Ю.В., Мартиненко О.В. Європейський досвід та українські перспективи розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної галузі України. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: зб. тез доп. I Міжнар. наук.- практ. конф., м. Київ, 23 квітня 2020 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 134-135. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201184>. (особистий

внесок: досліджено ринок деревообробної промисловості України, конкурентні переваги, нормативно-правові акти та технічні заходи, якими керуються країни ЄС щодо менеджменту лісовими ресурсами, проаналізовано товарну структуру експорту підприємств деревообробної промисловості).

13. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємств переробної промисловості в контексті Євроінтеграції. *Виклики та перспективи розвитку міжнародного бізнесу та вищої освіти: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 28 жовтня 2021 р. Львів: РВВ НЛТУ України, 2021. С. 10-13.*
URL: <https://sci.ldubgd.edu.ua/bitstream/123456789/9180/1/20%20%20%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9D%D0%9B%D0%A2%D0%A3%2C%20%D1%81.%20167-172.pdf>

(особистий внесок: розглянуто літературні джерела, визначено передумови інвестиційного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств, надано висновки).

14. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку. *Сталий розвиток – XXI століття (наукові читання імені Ігоря Недіна): зб. матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф., м. Київ, 2-3 грудня 2021 р. Київ: Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2021. С. 478-485.* URL: https://www.researchgate.net/profile/Yuri-Kindzerski/publication/357680371_Sustainable_development_-_XXI_century_Discussions_2021_in_Ukrainian/links/61d9e68cb8305f7c4b2ee617/Sustainable-development-XXI-century-Discussions-2021-in-Ukrainian.pdf

(особистий внесок: досліджено поточний стан та перспективи розвитку

зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств, надано висновки).

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	22
ВСТУП	23
РОЗДІЛ 1	34
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ	34
1.1 Сутність поняття експортного потенціалу підприємства та еволюція його розвитку	34
1.2 Складові організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства	56
1.3 Методичні підходи до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства	81
Висновки до розділу 1	88
РОЗДІЛ 2	91
ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	91
2.1 Економічна діагностика тенденцій розвитку підприємств деревообробної промисловості України	91
2.2 Аналіз факторів забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств	120
2.3 Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств	133
Висновки до розділу 2	160
РОЗДІЛ 3	163
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	163
3.1 Дослідження чутливості експортного потенціалу деревообробних підприємств до організаційно-економічних факторів впливу	163
3.2 Моделювання сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств	173
3.3 Організаційно-економічне забезпечення реалізації сценаріїв зростання експортного потенціалу деревообробних підприємств	185
Висновки до розділу 3	221
ВИСНОВКИ	224
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	228

ДОДАТКИ	246
---------------	-----

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ВП – виробничий потенціал

ЕП – експортний потенціал

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність

ІІП – інноваційно-інформаційний потенціал

ОУП – управлінський потенціал

ПП – промислове підприємство

ТП – трудовий потенціал

ФІН – фінансово-інвестиційний потенціал

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан функціонування підприємств деревообробної промисловості характеризується переважанням малого підприємництва, якому притаманні проблемні аспекти діяльності, а саме: висока залежність деревообробного сектору від стану розвитку підприємств лісозаготівлі; недобросовісна конкуренція, зарегульованість ринку сировини та використання політико-правового положення при її розподілі; невирішеність питань ціноутворення на сировині ресурси (невизначеність часу виставлення лоту цінних порід деревини та біржовий торг, зростання ціни придбання лотів на розмір біржової комісії, тощо); низький рівень рентабельності підприємств; висока частка експорту товарів первинної обробки; відсутність власних логістичних можливостей для експорту продукції. Подолання цих проблем потребує використання нових підходів, розроблення інструментів та дієвих механізмів організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств для нівелювання негативних наслідків економічної нестабільності та забезпечення умов їх ефективного розвитку.

Проблеми формування та оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств розкрито у вітчизняних та зарубіжних працях: Бестужева С. [33], Дергачової В. [39, 40, 50, 76, 79 тощо], Дружиніної Л. [27], Дунської А. [42], Єпішкіної Є. [34], Єремяна О. [29], Князя С. [22], Кузнецової К. [20, 40], Марченко В. [32], Маталки С. [26], Нарукова П. [24], Олексюка О. [36], Пепи Т. [31], Піддубної Л. [23], Радченко Л. [37], Соколовської С. [28], Стахорського О. [21], Шестакової О. [23] тощо та зарубіжних вчених: Барні Б. [6], Гранта Р. [10], Колліза Д. [9], Пфедффера Дж. Та Салансіка Дж. [10], Хана Г. [13] тощо. Дослідженню складових організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислових підприємств та оцінювання їх впливу на його реалізацію присвячено праці вчених-

економістів: Андришина В. [74], Бондарєва Н. [90], Вишневська А. [124], Волокова І. [87], Глущенко Я. [125], Грицишина В. [49], Довгань Л. [45], Кузьминчук Н. та Куценко Т. [125], Кучера С. [47], Лапіна О. [68], Лук'янець С. [88], Мельник Т. [93], Островерхої Г. [54], Перевозової І. [66], Пономарьова Г. [46], Попова І. [91], Сабліна Н. [89], Сєрова Л. [86], Чухрай Н. [69], Шилова О. [48] тощо.

Віддаючи належне вагомості вкладу вчених у дослідження теоретико-методологічних та прикладних аспектів визначення та оцінювання впливу організаційно-економічного забезпечення на реалізацію експортного потенціалу промислових підприємств, варто відзначити, що підприємства деревообробної промисловості мають низку особливостей його реалізації, які ускладнюють використання наявних наукових положень. Разом з тим, не набули розвитку дослідження поведінки експорту при вибіркового впливі окремих факторів, взаємозв'язку факторів та результатів експортної діяльності, не представлено сценаріїв розвитку експорту при різних факторних впливах тощо. Це потребує подальшого опрацювання, уточнення та розширення теоретико-методичних і прикладних аспектів організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу та їх адаптації до потреб деревообробних підприємств. Зазначене зумовлює вибір об'єкту та предмету дослідження, визначає мету, завдання та структурно-логічну побудову дисертації.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження виконано в Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» відповідно до тематики науково-дослідних робіт кафедри менеджменту підприємств за ініціативними темами: «Удосконалення процесів управління логістичними системами українських підприємств в умовах інтеграції у світову економіку» (номер державної реєстрації № 0117U005641), у якій автором досліджено складові організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу

промислового підприємства, проаналізовано методичні підходи до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію їх експортного потенціалу та запропоновано використовувати методичний підхід, який базується на сукупності сформованих факторних ознак та застосуванні методології таксономічного аналізу, що дозволяє виявити потенційні можливості реалізації експорту, обумовлені його організаційно-економічним забезпеченням; «Управління економічним забезпеченням міжнародних форм бізнесу і підприємництва на основі принципів сталого розвитку та економічної безпеки» (номер державної реєстрації № 0117U005640) – внесок автора полягає у дослідженні внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на реалізацію експортного потенціалу промислових підприємств, удосконалено науково-методичні засади моделювання сценаріїв реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств, які доповнено сформованою когнітивною картою взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал підприємств та виявлених векторах імпульсного збурення, що дозволяє визначити темпи зростання керуючих факторів за кожним із сформованих сценаріїв.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення концептуально-теоретичних та розвиток науково-методичних положень, розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

Досягнення мети забезпечується вирішенням наступних **завдань** теоретичного змісту та практичного спрямування:

- систематизувати концептуальні основи дослідження поняття експортного потенціалу підприємства та підходи до його оцінювання, поглибити відповідний понятійний апарат;

- дослідити теоретичні положення та визначити складові організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємства;

- провести економічну діагностику та виявити тенденції розвитку підприємств деревообробної промисловості;

- оцінити вплив організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств із застосуванням відповідного методичного підходу;

- дослідити та виявити чутливість експортного потенціалу деревообробних підприємств до організаційно-економічних факторів впливу;

- удосконалити методичні підходи до реалізації сценаріїв зростання експортного потенціалу деревообробних підприємств та здійснити моделювання сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал;

- розробити практичні рекомендації щодо зростання реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості та здійснити оцінку їх впливу на результативність діяльності досліджуваних підприємств.

Об'єктом дослідження є реалізація експортного потенціалу промислових підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

Методи дослідження. Теоретико-методичну основу дослідження склали фундаментальні положення економічної науки, теорії управління, сучасні концепції менеджменту, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених з питань організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств.

Теоретико-методичною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної науки, теорії управління, сучасні концепції менеджменту, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених з питань розвитку експортного потенціалу деревообробних підприємств.

Досягнення поставленої мети та вирішення завдань забезпечило використання загальнонаукових і спеціальних методів та підходів, серед яких: методи аналізу й синтезу, узагальнення, монографічний метод, методи діалектичного пізнання і формалізації, причинно-наслідкового зв'язку – для розвитку понятійно-категоріального апарату і теоретичних узагальнень концептуальних основ дослідження експортного потенціалу та його організаційно-економічного забезпечення (п. 1.1, п. 1.2); ресурсний, виробничо-реалізаційний, системний та відтворювальний підходи – для оцінювання експортного потенціалу підприємства (п. 1.1); метод сходження від абстрактного до конкретного, методи компаративного аналізу – для характеристики та аналізу переваг і недоліків наукових підходів до оцінювання організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств (п. 1.2, п. 1.3); метод критичного аналізу – для аналізу наявного методичного інструментарію оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства (п. 1.3); методи групування та систематизації, метод аналітичних та логічних узагальнень – для класифікації існуючих наукових підходів та інструментів організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу (п. 1.2, п. 1.3); економіко-статистичний метод, методи економічного та порівняльного аналізу, динамічний підхід – для діагностики стану та тенденцій розвитку вітчизняних деревообробних підприємств, оцінювання їх організаційно-економічного забезпечення та визначення проблемних аспектів забезпечення ефективної діяльності (п. 2.1, п. 2.2, п. 2.3); метод структурування, метод ранжування (для обґрунтування системи показників оцінювання експортного потенціалу деревообробних підприємств на основі організаційно-економічного забезпечення), метод таксономії для оцінки ефективності реалізації експортного потенціалу (п. 2.3); таблично-графічні методи – для наочного зображення динамічних і структурних змін показників економічного розвитку деревообробних підприємств (п. 2.1, п. 2.2, п. 2.3, п. 3.3); метод когнітивного

моделювання для оцінювання причинно-наслідкового взаємозв'язку в системі експортного потенціалу деревообробних підприємств та аналізу чутливості експортного потенціалу до факторного впливу (п. 3.1); методи імітаційного моделювання – для формування сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств (п. 3.2); методи структурно-функціонального та структурно-логічного аналізу – для формування мережових структур за участю підприємств з оброблення деревини (п. 3.3); методи кореляційно-регресійного аналізу – для оцінювання впливу авторських пропозицій на результативність діяльності підприємств деревообробної промисловості (п. 3.3).

Для розрахунків та моделювання використано інформаційні технології: онлайн калькулятор «Результати множення матриць» та засоби Microsoft Excel.

Інформаційну базу дослідження становили закони України та нормативно-правові акти органів виконавчої влади України у сфері регулювання зовнішньоекономічної та господарської діяльності підприємств деревообробної промисловості; наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених; матеріали Державної служби статистики України; матеріали аналітичної системи «YouControl»; Державного агентства лісових ресурсів України та Української універсальної біржі; матеріали спеціалізованих періодичних видань та Інтернет-ресурсів; аналітичні та інформаційні матеріали низки міжнародних асоціацій, дослідницьких і рейтингових агентств; дані фінансово-економічної звітності деревообробних підприємств; результати власних досліджень.

Наукова новизна отриманих результатів. Основний науковий результат дисертаційної роботи полягає у поглибленні науково-методичних положень та розробленні практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних

підприємств. Наукові результати дослідження, що розкривають особистий внесок автора у розробку досліджуваної проблематики полягають у тому, що:

удосконалено:

- науково-методичні положення щодо реалізації експортного потенціалу підприємства, які доповнено базовою системно-функціональною моделлю факторів реалізації експортного потенціалу підприємства, яка, на відміну від існуючих, представлена поєднанням внутрішніх і зовнішніх факторів (охарактеризованих і кількісно представлених безліччю параметрів), що дозволяє здійснити оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища та поточних зв'язків між ними, залежних від минулих та майбутніх потенціальних подій;

- методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, який базується на сукупності сформованих факторних ознак та застосуванні методології таксономічного аналізу, що дозволяє виявити потенційні можливості реалізації експорту, обумовлені його організаційно-економічним забезпеченням;

- науково-методичні засади моделювання сценаріїв реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств, які доповнено сформованою когнітивною картою взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал підприємств та виявлених векторах імпульсного збурення, що дозволяє визначити темпи зростання керуючих факторів за кожним із сформованих сценаріїв з метою оцінювання експортного потенціалу;

- експортоорієнтовані мережеві формування за участю підприємств деревообробної промисловості, що доповнено законодавчим, інституціональним, організаційно-економічним, структурним, інфраструктурним забезпеченням та системою підтримки експорту, це дозволяє удосконалити організаційне забезпечення малих суб'єктів господарювання.

набули подальшого розвитку:

– трактування терміну «експортний потенціал промислового підприємства», яке включає дві ознаки потенціалу (як категорія та як показник) та вирішує проблему альтернативності теоретичних підходів до змістовного визначення категорії з подальшим формуванням оціночних показників експортного потенціалу, які відповідають видам і формам його представлення;

– теорія економіки деревообробної промисловості в частині ідентифікації цільових, керуючих та факторів-індикаторів експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, які виявлені шляхом аналізу чутливості їх експортного потенціалу до організаційно-економічних факторів впливу на його реалізацію;

– метод групування мережевих структур за ознаками наявності типу договірних домовленостей (формалізовані, неформалізовані), організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум) та рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні) для визначення відповідності створених мережевих структур цілям експортної політики деревообробних підприємств.

Практичне значення отриманих результатів дисертації полягає у тому, що обґрунтовані теоретичні положення доведено до рівня практичних рекомендацій і вони можуть бути використані державними установами, аналітичними організаціями для подальшого поглиблення досліджень. Прикладні результати дослідження та практичні рекомендації застосовано у діяльності підприємств деревообробної промисловості як комплексний методичний та практичний інструментарій реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу при їх ефективному організаційно-економічному забезпеченні:

– ТОВ «Вівад 09» використано методику виявлення чутливості експортного потенціалу до організаційно-економічних факторів впливу;

інструментарій моделювання сценаріїв зміни сукупності факторного впливу на експортний потенціал (при умовах зміни частки доданої вартості у структурі експорту та формування великих мережевих структур). Зазначене сприятиме зміцненню фінансової стійкості та зростанню ефективності реалізації експортного потенціалу підприємства (довідка № 2405/1 від 24.05.2022 р.);

– ТОВ «Черкаський Турборемонтний Завод», з метою прогнозування змін обсягів експорту при зміні факторів частки продукції з високою доданою вартістю та вартості сировинних ресурсів, застосовано розроблені автором у роботі регресійні моделі; впроваджено окремі рекомендації щодо удосконалення організаційного забезпечення підприємства. Це надало підприємству методичний інструментарій для планування організаційних змін, пов'язаних зі зростанням частки експортованої продукції зі значною доданою вартістю (довідка № 324/2 від 28.07.2022 р.);

– ТОВ «ЧеркасиДеревПром» впроваджено запропонований методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу, який базується на сукупності сформованих факторних ознак та методології таксономічного аналізу. Це дозволило підприємству виявити потенційні можливості збільшення обсягів експорту продукції (що обумовлені організаційно-економічним забезпеченням) та можливості щодо нарощування його експортного потенціалу та зміцнення конкурентних позицій на зовнішніх ринках (довідка № 0112/3 від 05.09.2022 р.);

– ТОВ «Вудекспо» використано функціональні моделі прогнозування поведінки показника рентабельності підприємства при незмінності умов діяльності та бізнес-моделей його функціонування. Зазначене сприятиме зростанню рівня прибутковості та збільшення можливостей щодо розвитку та реалізації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості (довідка № 12 від 07.09.2022 р.).

Теоретичні матеріали дослідження використовуються у навчальному процесі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» при викладанні дисциплін «Менеджмент регіонального розвитку», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств», «Управління розвитком підприємства» та «Планування і прогнозування діяльності підприємства» (акт впровадження НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського» № 3114-28 від 30.09.2022 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в межах якої представлено авторські положення та підходи щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, що підтверджують наукові публікації, акти та довідки про впровадження. Результати, наукові твердження та висновки, подані до захисту, отримано автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано виключно ті наукові положення, які є результатом власних досліджень здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дисертаційної роботи обговорено на наукових семінарах кафедри менеджменту підприємств Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» та апробовано на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях та форумах, зокрема на: IX Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні підходи до управління підприємством» (м. Київ, 2018 р.); Міжнародному науковому форумі «NEW ECONOMICS - 2019» (м. Київ, 2019 р.); XIII International Scientific and Practical Conference «Social and Economic Aspects of Education in Modern Society» (м. Варшава (Польща), 2019 р.); X Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні підходи до управління підприємством» (м. Київ, 2019 р.); I Міжнародній науково-практичній конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи» (м.

Київ, 2020 р.); VII Міжнародній науково-практичній онлайн-конференції «Сталий розвиток – XXI століття (наукові читання імені Ігоря Недіна)» (м. Київ, 2021 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Виклики та перспективи розвитку міжнародного бізнесу та вищої освіти» (м. Львів, 2021 р.).

Публікації. За результатами досліджень опубліковано 14 наукових праць, зокрема 7 статей у наукових фахових виданнях України (категорія «Б») зі спеціальності 073 Менеджмент, 7 публікацій – у збірниках матеріалів міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій та форумів.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків до них, загальних висновків, списку використаних джерел і додатків. Обсяг основного змісту роботи складає 227 сторінок. Робота містить 48 таблиць і 50 рисунків. Список використаних джерел налічує 140 найменування та викладений на 18 сторінках, 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

1.1 Сутність поняття експортного потенціалу підприємства та еволюція його розвитку

У сучасних умовах формування та розвитку міжнародного середовища, його вагомими аспектами є прогресуюча інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки. Світ та суспільство вступили в епоху радикальних соціально-економічних змін, викликаних новітньою технологічною революцією, що зумовлює глибокі і масштабні зміни характеру зовнішньоекономічних відносин. Вони значно пришвидшуються пандемією COVID-19 (її карантинними обмеженнями) та введенням «правового режиму воєнного стану» (у зв'язку з військовою агресією росії проти України), які стали каталізаторами трансформаційних процесів України та фрагментації міжнародної спільноти.

У науковій літературі існує велика кількість термінологічних дефініцій зі словом «потенціал» – виробничий, ринковий, стратегічний, конкурентний, комунікативний, ресурсний, інформаційний, торговельний, експортний тощо. Кожний такий різновид потенціалу має своє призначення і сферу застосування, які дозволяють конкретизувати зміст відповідного поняття і окреслити межі його коректного застосування. Але усі вони мають спільний теоретичний базис, що відображається науковим терміном «потенціал» (з лат. *potentia*) – означає сила, можливість.

Його змістовне розуміння з позицій суб'єкта ринку відрізняється надзвичайною різноманітністю і широтою трактувань складових елементів. Дослідження категорії «потенціал» представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Тракткування поняття «потенціал» у науковій літературі

№ з/п	Автор, назва праці	Визначення терміну
1	Економічна вітчизняна енциклопедія	Потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для виконання поставленої мети [1, с. 13].
2	Великий економічний словник	Потенціал являє собою «...сукупність наявних засобів, можливостей у певній області...» [2, с. 731]
3	Словник іншомовних слів	Потенціал – це можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [3].
4	Словник української мови (Академічний тлумачний словник)	Потенціал – це: - сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; - запас чого-небудь, резерв; - приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [4].
5	Економічний словник (за ред. Й. С. Завадського)	Потенціал – це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо). Відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання [5, с. 244].

Узагальнено автором на основі [1-5]

Більшість авторів пов'язують розуміння поняття «потенціал» із сукупністю наявних ресурсів «оптимальної структури», що робить проблемним його прикладне застосування з причини варіативності якісних ознак. Проте, напевно чи існує постійна «оптимальна структура» ресурсів підприємства з огляду на динамічну мінливість сучасного зовнішнього середовища. Вважаємо, що коректним доповненням є посилання на визначену мету, оскільки, цільова орієнтація підприємства – стратегічна, поточна, територіальна тощо, суттєвим чином впливає на склад необхідних ресурсів. Першу частину наведеного визначення у Великому економічному словнику [2, с. 731] «сукупність наявних засобів» обґрунтовано можна прирівняти до «наявних в економічного суб'єкта ресурсів», посилання на які міститься у визначенні потенціалу вітчизняною економічною енциклопедією [1, с. 13].

Слід акцентувати увагу на сукупності вмінь (навичок) реалізовувати можливості, що трансформується у поняття «управлінської» здатності підприємства досягати позитивного результату, використовуючи наявний потенціал розвитку.

У класичній економічній літературі до розуміння сутності «потенціалу» переважає використання ресурсного підходу (розроблено у 90-х роках XX століття). Саме він пояснював фундаментальні витoki будь-якої успішної стратегії здатністю підприємства акумулювати необхідні ресурси і здатності, що дозволяли залучати та ефективно використовувати зазначені ресурси (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Основні постулати класичної економічної літератури щодо ресурсного підходу до розуміння сутності поняття «потенціал»

№ з/п	Автори	Визначення терміну
1	2	3
1	Б.Барні, Дж. Пендіан, М. Петерлаф, Д.Колліз, К. Монтгомері	Підприємство є сукупністю ресурсів і здатностей, що складає основу ефективності її функціонування. Орієнтація на ресурси та можливості підприємства є більш перспективною стратегією його стабільного розвитку. Разом з тим, чим масштабнішим є діапазон змін у зовнішньому середовищі, тим вища ймовірність конкурентного успіху суб'єктів, що орієнтуються на внутрішні ресурси і власні здатності до розвитку [6, с. 99-120; 7, с. 363-380; 8, с. 170-193; 9, с. 119-128].
2	Р. Грант	Відокремлені ресурси не створюють конкурентну перевагу, вони можуть бути задіяні усі разом, коли формують організаційну здатність [10, с. 147].
3	І. Ансофф	Розуміння потенціалу відображає виключно перспективний характер набуття підприємством нових можливостей розвитку. Це впливає з виокремлення стратегічних капіталовкладень: - у потужності (вартість будов і обладнання, що формують необхідні потужності виробничих споруд); - у стратегію (витрати на стратегічне планування, обстеження ринків, розробку нової продукції); - у потенціал підприємства (приймання на роботу і навчання персоналу, придбання технологій, витрати на створення функціональних служб). Тобто, потенціалом підприємства є можливі резерви розвитку на основі набуття нових знань персоналу, впровадження перспективних технологій, створення функціональних підрозділів, що організаційно забезпечать досягнення бажаних цільових орієнтирів [11, с. 53].

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
4	Дж.Пфедфер, Дж. Салансік	Обґрунтували концепцію ресурсної залежності, згідно якої, зовнішнє середовище слід вважати «...фактором, що не обмежує, а полегшує діяльність організації за рахунок надання їй необхідних ресурсів». Для ефективного оволодіння цільовими ресурсами менеджери мають уважно спостерігати за зовнішнім середовищем, «...звертаючи особливу увагу на потенційні загрози та сприятливі можливості». При цьому організації намагаються раціоналізувати виробництво шляхом збереження автономності на основі реалізації стратегій демпфування, контактування, кооптування (створення асоціацій, спільних підприємств) [12, с. 645].
5	Г. Хан	Один з авторів теорії контролінгу, він стверджував, що «Елементами системи потенціалу є персонал, засоби виробництва та їх комбінації... вони знаходяться між собою в просторовому та ієрархічному зв'язках, рідко змінюються протягом тривалого періоду» [13, с 23].

Складено автором на основі узагальнення даних джерел [6-13]

Поширеною є думка щодо ідентичності або подібності ресурсного потенціалу і сукупності ресурсів, якими володіє чи розпоряджається підприємство. Варіант розуміння потенціалу як комплексу наявних у володінні підприємства ресурсів вбачається найбільш спрощеним, що не дає змогу знайти особливу різницю між потенціалом підприємства і сумою активів, визначеною за бухгалтерським балансом. Більшої варіативності розуміння суті потенціалу додає уточнення « ... і розпоряджається» підприємство. Це означає, що до складу потенціалу можуть бути додані ресурси, які не будучи власністю підприємства, використовуються у процесі створення доданої вартості даним суб'єктом ринку.

За твердженням дослідників Б. Барні [6, с. 99-120], Махоні і Дж. Пендіана [7, с. 363-380], М. Петерлафа [8, с. 170-193], Д. Колліза і К. Монтгомері [9, с. 119-128], впливає, що потенціал підприємства, який ґрунтується виключно на ресурсах, буде приречений на втрати через відсутність здатностей до трансформації і пристосування до нових умов

ринку, а наявність потенційних можливостей без матеріального забезпечення, частіше за все, так і залишиться не використаним.

Зазначимо, що потенціал, який включає можливості підприємства, дозволяє йому не триматись за старіючий продукт виробництва, а продукувати новий, що може задовольнити нові вимоги споживачів чи стати передумовою появи нових споживчих потреб. Більше того, наявність потенційних можливостей є необхідною передумовою розвитку підприємства на нових, профільних для своєї діяльності ринках, що диверсифікує ризики, обумовлені різною динамікою змін в ринковому середовищі. Намагання ж адаптуватись до технологічних змін без створення нових продуктів і виходу на нові ринки, створює гарні умови для появи нових і розвитку діючих, більш рішучих конкурентів.

Зроблений висновок І. Ансоффом щодо обумовленості потенціалу підприємства реалізацією нових напрямів розвитку на основі знань, технологій і функціональних новацій, суперечив існуючій методології управління стратегічним розвитком, оскільки вважалось, що одним із принципів стратегічного планування є «...аналіз потенціалу фірми з точки зору визначення її сильних і слабких сторін», а «...нові стратегії... мають відповідати накопиченому потенціалу фірми» [11, с. 53]. Проте, зазначене твердження спростовано подальшою практикою стратегічного планування і доведено, що така прив'язка до накопиченого потенціалу підприємства обмежує його можливості стратегічних дій.

Поняття потенціалу пов'язано як з накопиченим досвідом, так і з новими факторами розвитку, реалізація яких принесе новий досвід. Тому, потенціал підприємства об'єднує можливості розвитку на основі реалізації набутого позитивного досвіду і освоєння перспективних управлінських новацій. Досліджувана категорія не може обмежитись виключно набутим досвідом і управлінськими новаціями.

Американські класики менеджменту Дж. Пфедфер і Дж. Салансік довели, що потенціал підприємства може поширюватись далеко за інституційні межі, а його потужність залежить у першу чергу від здібностей менеджерів укладати сприятливі угоди і уникати загрозливих положень [12, с. 645].

Активним прибічником ресурсного бачення потенціалу підприємства є один з основних авторів теорії контролінгу Г. Хан. Дослідник стверджує, що ресурс, який тривалий час знаходиться у зоні досяжності управлінських рішень підприємства, навряд чи можна вважати елементом його потенціалу [13, с 23]. Інше питання, а яким має бути тривалість даного періоду? Скоріш за все, він є диференційованою величиною, що залежить від галузевих особливостей формування ресурсної бази підприємства і актуальних зовнішніх умов господарювання.

Ще однією важливою, але спірною з точки зору прикладного застосування, є думка Г. Хана з приводу оціночних характеристик потенціалу підприємства. Дійсно, якщо вважати потенціалом певну сукупність ресурсів, які піддаються кількісному виміру і здатності та можливості підприємства, що можуть бути оцінені переважно якісними показниками, то така позиція виглядає єдино правильною. Але проблеми можуть виникнути за прикладного управління потенціалом підприємства з таким розумінням його сутності і намаганням поєднати кількісні і якісні характеристики, особливо при здійсненні прогностичних або планових розрахунків його динаміки.

Таким чином, потенціал підприємства як сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції), джерел ресурсів, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію та використані у будь-якій сфері діяльності підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети.

Спроможність підприємства експортувати частину своїх товарів розглядається як важлива міра конкурентного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках. Дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом аналізу їх «експортного потенціалу».

Ключові причини здійснення експортної діяльності підприємствами досліджено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Причини здійснення експортної діяльності промисловими підприємствами

№ з/п	Автори	Причини здійснення експортної діяльності
1	2	3
1	J. Hessels, A. van Stel	1) Експорт є найпростішою формою міжнародної експансії підприємств, методом виходу на іноземні ринки, що не потребує значних фінансових витрат. 2) Комерційні та фінансові ризики є незрівнянно нижчими як, наприклад, при прямих іноземних інвестиціях; 3) Висунуто гіпотезу про те, що підприємствам для здійснювати експортної діяльності, необхідні конкурентні переваги такі, як: ресурси або інноваційні можливості (оскільки виникає необхідність адаптації продукції до вимог закордонних ринків) [14, с. 260].
2	C. Sousa	Здійснення експортної діяльності з метою створення спільних підприємств за кордоном та залучення ПІІ [15, с. 3].
3	Z. Acs, S. Desai, J. Hessels	Експортна діяльність є важливим інструментом, за допомогою якого, підприємства можуть створювати додану вартість, отримувати доступ до новітніх технологій [16, с. 229].
4	R. Salomon, B. Jin (на прикладі іспанських підприємств)	На мікрорівні експортна діяльність виступає стратегічним інструментом підвищення конкурентоспроможності. Експортна діяльність має позитивний вплив на економічні показники діяльності підприємств-експортерів (проте, зазначений вплив спостерігається на технологічно передових підприємствах частіше, ніж на технологічно відсталих) [17, с. 29].
5	K. Ito (на прикладі японських підприємств)	Позитивний вплив експортної діяльності на такі показники, як: рівень реалізації продукції, продуктивність праці, інтенсивність НДДКР та ін [18, с. 23].
6	A. M. Fernandes, A. E. Isgut	Зростання ефективності діяльності підприємства задля подолання бар'єрів, таких як: високі стандарти зовнішніх ринків, необхідність нового, прогресивнішого та ефективнішого обладнання, що ставить нові завдання перед працівниками [19, с. 3].

Сформовано автором на основі [14-19]

Згідно з гіпотезою J. Hessels та A. van Stel, саме наявність ресурсів є ключовим моментом в набутті підприємством конкурентних переваг, що передують здатності підприємства виходити на зовнішні ринки, подібне пояснення наводить C. Sousa [15, с. 3].

Дослідниця K. Ito [18, с. 23] стверджує, що ефективність діяльності підприємств-експортерів на пряму залежить від вибраних закордонних ринків для експортування, наприклад, підприємства, продукція яких спрямовується на ринки США та ЄС, є більш інноваційними та ефективними, ніж підприємства, що експортують на ринки країн Азії.

Вчені A. M. Fernandes та A. E. Isgut [19, с. 3] з'ясували залежність такого впливу від країни експортування і дійшли висновку, що експортна діяльність найкраще впливає на показники діяльності підприємств, що експортують саме до високорозвинених країн.

Дослідження категорії «експортний потенціал» підприємства» у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі показує широкий спектр тлумачення поняття в розрізі наукових підходів, детальне групування яких представлено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Науково-методичні підходи до визначення терміну «експортний потенціал»

Автор	Визначення	Оцінка критерію
1	2	3
Ресурсний підхід		
Кузнєова К.О..	Експортний потенціал – це сукупність ресурсів, сил, засобів, можливостей, використання яких дозволить суб'єкту господарювання досягти певного економічного ефекту [20, с. 25].	<i>Експортний потенціал як ресурси</i>
Стахорський О. О.	Експортний потенціал сформовано як сукупність ресурсів, які експортують українські суб'єкти ЗЕД іноземним суб'єктам [21, с. 5].	
Князь С.В.	Експортний потенціал є складовою економічного потенціалу, що репрезентована сукупністю ресурсів, функціональним призначенням яких є уможливлення виготовлення і просування до споживачів готової продукції, що характеризується порівняльними перевагами на іноземних ринках [22, с. 9].	

Продовження таблиці 1.4

1	2	3
Піддубна Л.І., Шестакова О.А.	Експортний потенціал – інтегрована сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку [23, с. 226].	Експортний потенціал як ресурси
Наруков П.В.	Експортний потенціал – це здатність реалізовувати можливості, що зосереджені в ресурсах, виробничих потужностях, нематеріальних активах та людських ресурсах малого підприємства за умови не нанесення збитків національній економіці [24, с. 11].	
Виробничо-реалізаційний підхід		
Маталка С. М.	Експортний потенціал – інтегральне відображення можливостей суб’єкта економічної діяльності трансформувати вхідні ресурси в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти господарські та суспільні інтереси [26, с. 47].	Експортний потенціал як виробництво і реалізація
Дружиніна В. В., Різніченко Л. В.	Експортний потенціал – це обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити і спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система [27, с. 246-252].	
Соколовська В.М.	Експортний потенціал – здатність підприємства чи будь-якого іншого суб’єкта господарювання виробляти продукцію, що буде конкурентоспроможною на національному та на світовому ринках [28, с. 5].	
Єремян О.М.	Експортний потенціал підприємства – здатність промислового підприємства чи будь-якого іншого суб’єкта господарювання виробляти продукцію для отримання максимального прибутку, що буде конкурентоспроможною як на національному, так і, безпосередньо, на світовому ринках [29, с. 162].	
Відтворювальний підхід		
Швецова М. Б.	Експортний потенціал – це та частина економічного потенціалу підприємства, яка в разі ефективного використання ресурсів, здатна відтворювати конкурентні переваги підприємства на зовнішньому ринку та забезпечувати прибуток [30, с. 8-9].	Експортний потенціал як відтворення конкурентних переваг
Пепа Т. В.	Експортний виробничий потенціал країни – це здатність економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [31, с. 6].	

Продовження таблиці 1.4

1	2	3
Системний підхід		
Бестужева С. В.	Експортний потенціал підприємства відображає реальну систему внутрішніх і трансграничних відносин, взаємодія яких зумовлює життєдіяльність підприємства як суб'єкта ЗЕД [33, с. 8-9].	Експортний потенціал як система відносин
Єпішкіна О. В.	Експортний потенціал – це складна динамічна економічна система наявних і потенційних сукупних можливостей окремих формувань (виробничих, інфраструктури, державних органів) [34, с. 6].	
Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д.	Експортний потенціал промислового підприємства – діюча чи можлива здатність підприємства, що визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів здійснювати під впливом ендегенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) факторів торгівлю діяльність на зовнішньому ринку [35, с. 29].	
Потенційний підхід		
Олексюк О. І.	Під експортним потенціалом слід розуміти максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціально-культурних та інших обмежень [36, с. 5-6].	Експортний потенціал як сукупність можливостей
Радченко Л. М.	Експортний потенціал здатність і готовність суб'єктів господарювання до виявлення, формування та використання існуючих можливостей експортувати продукцію, що виробляється ними чи перебуває у розпорядженні, на основі ефективної реалізації регіональних конкурентних переваг [37, с. 99-100].	Експортний потенціал як готовність до використання потенційних можливостей
Q. Alam	Експортний потенціал – це здатність малих та середніх підприємств нарощувати експортну діяльність шляхом задоволення різноманітного попиту закордонних ринків [38, с. 3].	

Систематизовано автором на основі: [20-38]

Різновекторність думок вчених викликана різноманітністю цілей, які переслідують дослідники даного терміну. С. Князь, досліджував експортний потенціал підприємства на основі компаративного, ресурсного, системно-структурного, функціонального підходів [22, с. 9], Л. Піддубна і О. Шестакова розширили даний перелік за рахунок результативної опції [23, с. 224]. О.

Єремян запропонував з'ясовувати сутність потенціалу у форматі виробничо-реалізаційного, відтворювального, системного та специфічного підходу, що ґрунтується на галузевих і цілеорієнтованих особливостях діяльності підприємств [29, с. 162].

Що стосується експортного потенціалу, то довідкова література не пов'язує його з підприємством, обмежуючись посиланням на народногосподарський комплекс: «експортний потенціал – здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг та виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній» [1, с. 13].

Більшу конкретику розуміння експортного потенціалу підприємства знаходимо у численних працях сучасних дослідників. Найпоширенішою позицією щодо визначення суті потенціалу підприємства є його ототожнення (уподібнення) з сукупністю певних ресурсів. Так, Авдеєнко В. Н., Котлов В. А. вважають, що «експортний потенціал господарської системи є сукупністю ресурсів, що надаються у розпорядження для виробничої діяльності» [20, с. 8].

Наукові підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства згруповано та графічно відображено на рис. 1.1. Результатом використання запропонованих підходів до визначення суті потенціалу, слугують варіативні твердження, які відображають той чи інший ракурс вивчення та стан потенціалу об'єкта у предметній сфері дослідження, зокрема експортній діяльності підприємства.

У цілому прозора позиція щодо ресурсного трактування потенціалу має не зрозуміле уточнення відносно «надання» зазначених ресурсів «у розпорядження». Залишається невідомим механізм надання ресурсів та причина виключення з потенціалу тих ресурсів, що використовуються, але не знаходяться у розпорядженні підприємства.



Рисунок 1.1 – Наукові підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства

(сформовано автором на основі [20-38])

Дещо іншу думку по відношенню до конкретизованої форми потенціалу підприємства – експортного потенціалу, висловлює і О. Стахорський: «Експортний потенціал сформовано як сукупність ресурсів, які експортують українські суб'єкти ЗЕД іноземним суб'єктам» [21, с. 5]. Автор зміщує акцент потенціалу виключно на ресурси, що експортуються, заперечуючи тим самим існування потенціалу як джерела виготовлення або експортування продукції.

Крім того, навіть, якщо розуміти сутність потенціалу як можливий обсяг виробленої продукції, в тому числі і готової до споживання, виглядає необґрунтованим виключення останньої зі складу експортного потенціалу. Тобто, ресурси як елемент формування експортного потенціалу, перетворились на об'єкт експорту. Можливо О. Стахорський цим наголошував, що вітчизняні підприємства експортують переважно сировинну продукцію, але цей факт не можна поширювати на змістовне розуміння суті експортного потенціалу.

Л. Піддубна і О. Шестакова, дотримуючись «ресурсного підходу», у визначенні експортного потенціалу використали поняття активів [23, с. 226]. Зазвичай під активами розуміють матеріальні та фінансові ресурси, що належать підприємству. Але здійснювати економічну діяльність можна і на базі орендованих засобів, наприклад основних. У цьому разі вони будуть входити до експортного потенціалу, що забезпечує «конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку». Автори звужують трактування експортного потенціалу підприємства і за рахунок включення до його складу тільки тих ресурсів, що «використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності», тоді як сутність терміну потенціал передбачає вірогідну форму залучення ресурсів.

Отже, ресурсний підхід до розуміння суності терміну «експортного потенціалу» підприємства ґрунтується на варіативності наступних суджень:

- це сукупність ресурсів, що надаються у розпорядження підприємству для виробничої діяльності;
- це сукупність ресурсів, які експортуються;
- це інтегрована сукупність активів підприємства;
- це здатність реалізовувати можливості, які зосереджені в ресурсах.

Переважна частина дослідників виробничого підходу до визначення суті експортного потенціалу підприємства прирівнює потенціал підприємства до

обсягу виробленої ним продукції, що здатна задовольнити відповідні потреби споживачів [27, с. 247].

Інші прибічники виробничого підходу, концентруючи увагу на обсязі виробництва, забувають, що ознакою реалізації потенціалу є поставка і продаж готової продукції [28, с. 5], тієї ж неточності припускається і О. Єремян [29, с. 162], автор робить уточнення – «...для отримання максимального прибутку...». Проте, максимізація прибутку не завжди виступає цільовим критерієм, наприклад, при реалізації стратегії виходу на зовнішній ринок, чи збільшення частки на ньому, підприємство може відмовитись від високої рентабельності.

Ряд дослідників пов'язують експортний потенціал підприємства з відтворенням власних конкурентних переваг. Так, твердження М. Швецова стосовно досліджуваної категорії [30, с. 8-9] лише опосередковано визначає сутність досліджуваного поняття, оскільки стосується умов реалізації експортного потенціалу; разом з тим, автор дещо спростив причинно-наслідковий зв'язок потенціалу і конкурентних переваг, вважаючи, що останні є результатом функціонування потенціалу. Близької позиції щодо розуміння експортного потенціалу через «відтворення» конкурентних переваг дотримуються Т. Пепа [31, с. 6] та Ю. Ілясова [32, с. 6].

Менш відокремленою і конкретною виглядає позиція дослідників, що дотримуються системного підходу до розуміння експортного потенціалу підприємства. Наприклад, С. Бестужева вважає, що «експортний потенціал підприємства відображає певну систему відносин...» [33, с. 8-9]. Подібним є визначення експортного потенціалу на основі «системного підходу», запропонованого О. Єпішкіною [34, с. 6].

Зауважимо, що переважна частина дослідників, а саме: Л. Радченко [37, с. 92], О. Олексюк [36, с. 5-6] та інші, з'ясовуючи суть експортного потенціалу підприємства, обґрунтовано пов'язують його з тим чи іншим рівнем «можливостей» і «здатностей» підприємства.

Здійснений онтологічний аналіз сучасної наукової літератури з проблем сутнісного наповнення поняття потенціалу підприємства та, зокрема, його експортної складової, дозволив розширити розуміння аналізованої предметної області та виявити існуючі неузгодженості щодо трактування основних понять, джерел формування експортного потенціалу та його складових. Разом з цим, аналіз не можна було б вважати завершеним без вивчення класичної літератури зазначеної тематики.

Відомі науковці минулого і сучасності активно вивчали проблеми формування потенціалу і потенційні можливості розвитку суб'єктів ринку та залишили значимі теоретичні результати, що можуть допомогти у формуванні власного уявлення про сутність досліджуваного об'єкту.

Не менш значущою виглядає і проблема оцінювання та вибору підходу до розуміння сутності експортного потенціалу підприємства. Ресурсний підхід обґрунтовано відображає потенціал, що може бути задіяним у діяльності підприємства; виробничий підхід є об'єктивною основою для кількісного оцінювання результативності використання потенціалу підприємства; не викликає заперечення і роль можливостей та здатностей підприємства у визначенні його експортного потенціалу.

Шляхи вирішення проблем розуміння суті, і пов'язаного з цим питань оцінювання потенціалу підприємства, на наш погляд, слід шукати у чіткому визначенні об'єкта вивчення, та, на концептуальній основі розмежування понять категорія і показник, що дозволяє вирішити проблему альтернативності теоретичних підходів до змістовного визначення категорії з подальшим формуванням оціночних показників експортного потенціалу, які відповідають видам і формам його представлення (рис. 1.2).

Експортний потенціал промислового підприємства	<i>економічна категорія</i>	відображає сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції, тощо), джерел ресурсів, які формують і використовують можливості розвитку підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети.
	<i>економічний показник</i>	комплексна оціночна характеристика ресурсів, що можуть бути використані при виробництві і реалізації експортної продукції.

Рисунок 1.2 – Дефініція терміну «експортний потенціал» як категорія та економічний показник

(сформовано автором)

Визначення потенціалу як економічної категорії дозволяє відобразити економічну природу його формування і функціонування, але не може скласти прикладну основу оцінювання та управління його використанням. Для цього необхідно сформулювати систему відповідних показників, що мають кількісний вимір і дозволяють визначити параметри потенціалу з різним аналітичним призначенням і формою представлення.

З визначення експортного потенціалу підприємства як економічного показника (системи показників) випливає, що оцінювання потенціалу має здійснюватись за показниками обсягу ресурсів і продукції, виробництва і реалізація якої здійснюється з використанням зазначених ресурсів. Їхнє поєднання в одній оціночній величині не представляється можливим з причини наявності функціонального причинно-наслідкового зв'язку між продукцією і ресурсами її виготовлення.

Вирішення проблеми слід шукати в диференціації видів і форм представлення експортного потенціалу, що мають свою сферу призначення і показники оцінювання. Концептуальним слід вважати положення про те, що

потенціал підприємства можна розглядати з позиції його формування та використання, з відповідними показниками оцінки, що відображають обсяг сформованої ресурсної бази, і обсяг виробленої і реалізованої продукції з використанням зазначених ресурсів [39].

Визначивши експортний потенціал промислового підприємства, виходячи з систематизованої класифікації ресурсів, встановлено взаємозв'язок між формуванням експортного потенціалу підприємства та його ресурсами, який схематично представлено на рис. 1.3.

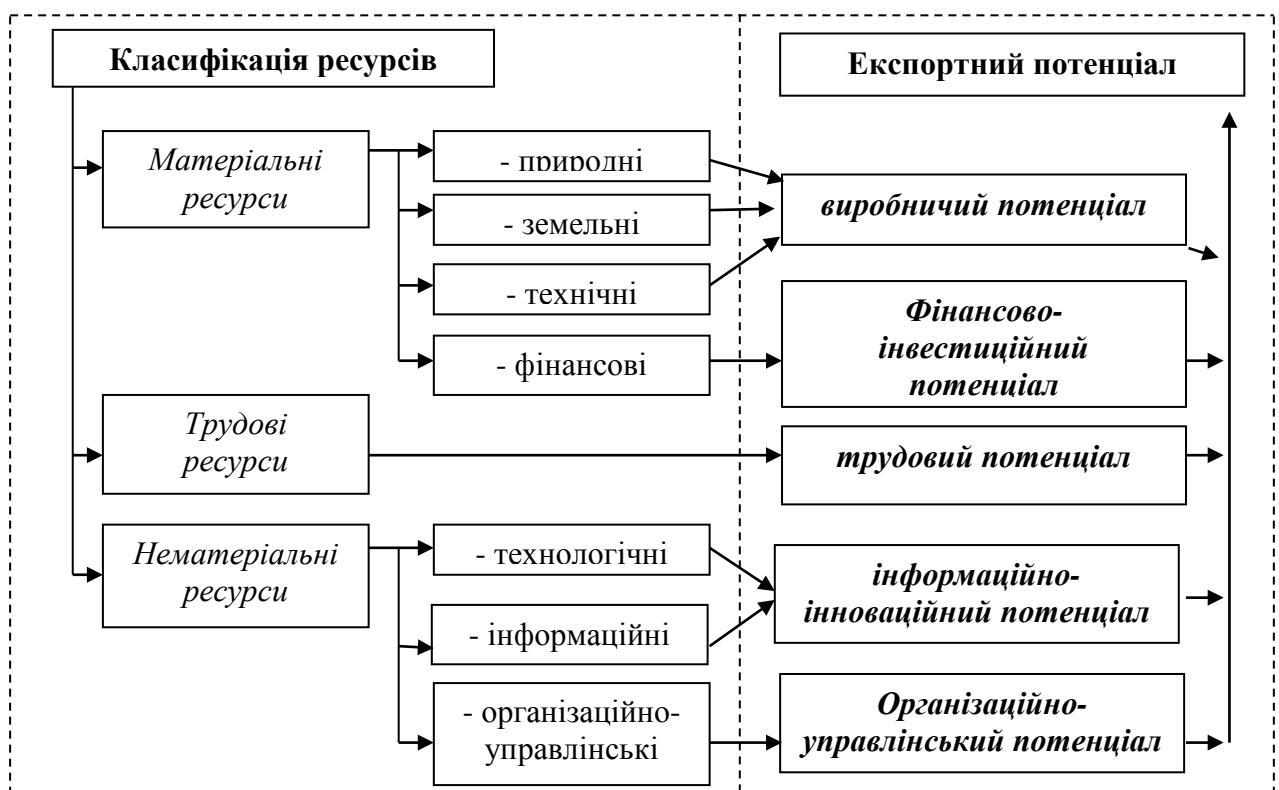


Рисунок 1.3 – Взаємозв'язок між формуванням експортного потенціалу підприємства та його ресурсами

(доповнено автором на основі [40, с. 30])

Визначено, що досліджувана категорія «експортний потенціал» формується за рахунок групи потенціалів: виробничого, фінансово-інвестиційного, трудового, інноваційно-інформаційного та організаційно-управлінського:

1) *виробничий потенціал* (ресурси: «природні», «земельні» та «технічні») – можливості основних та оборотних фондів, які формують виробничу потужність підприємства;

2) *фінансово-інвестиційний потенціал* (ресурси «фінансові») – наявність власних, позикових та залучених фінансових ресурсів підприємства, який знаходиться в його розпорядженні для здійснення поточних і перспективних витрат;

3) *трудовий потенціал* (ресурси «трудові») – можливості працівників здійснювати виробничий, рівень їх професійної кваліфікації;

4) *інформаційно-інноваційний потенціал* (ресурси: «технологічні» та «інформаційні») – можливості підприємства щодо збору, зберігання, накопичення, обробки та розповсюдження достовірних інформаційних ресурсів та використання власних ділових зв'язків, разом з тим, це можливості підприємства створювати нові технології та використовувати права на нові чи існуючі продукти інтелектуальної власності у виробничому процесі;

5) *організаційно-управлінський потенціал* (ресурси «організаційно-управлінські») – можливості керівників усіх рівнів менеджменту щодо формування, організації, створення належних умов для функціонування соціально-економічної системи.

Встановлено взаємозв'язок між формуванням експортного потенціалу підприємства та його ресурсами, факторами його формування та результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку, що надає можливість спостерігати як саме впливає (позитивно – створює можливості, або негативно – загрози) той чи інший фактор на формування та забезпечення експортного потенціалу підприємства.

Формування експортного потенціалу підприємства в міжнародному бізнес-середовищі можна зобразити як складноорганізовану систему, яка складається із внутрішнього потенціалу підприємства (пропозиції), потенціалу зовнішніх ринків (попиту) та інституційного механізму взаємодії

(національного та міжнародного регулювання). У результаті взаємодії виробничої системи підприємства (економічного потенціалу, що формує пропозицію) зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему міжнародного та національного регулювання здійснення експортної діяльності формується експортний потенціал продукції.

Взаємозв'язок факторів реалізації експортного потенціалу підприємства та результатів його діяльності на зовнішньому ринку зображено на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 – Взаємозв'язок факторів реалізації експортного потенціалу
(доповнено автором на основі [41])

Зазначені фактори є системоутворюючими, і взаємозалежними – забезпечують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Дунська А. Р. [42, с. 29-37] до найбільш значущих факторів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства відносить наступні:

- 1) організація управління підприємством;

- 2) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- 3) планування експортного виробництва;
- 4) облік та аналіз експортних поставок;
- 5) кадровий менеджмент.

Базуючись на проведеному дослідженні, сформовано базову системно-функціональну модель факторів, які впливають на реалізацію експортного потенціалу підприємства (рис. 1.5).

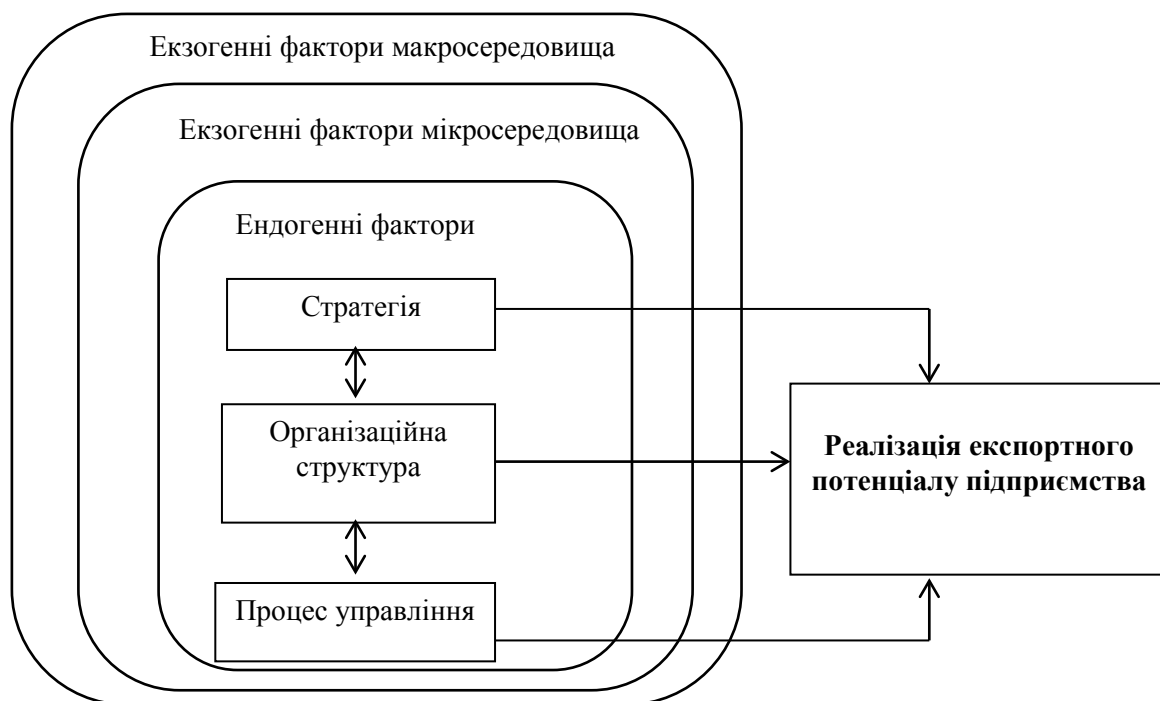


Рисунок 1.5 – Модель факторів, які чинять вплив на реалізацію експортного потенціалу підприємства

(сформовано автором)

Модель факторів, які чинять вплив на реалізацію експортного потенціалу підприємства на відміну від існуючих, представлена поєднанням внутрішніх і зовнішніх факторів (охарактеризованих і кількісно представлених безліччю параметрів), що дозволяє здійснити оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища та поточних зв'язків між ними, залежних від минулих та майбутніх потенціальних подій.

Складові показники експортного потенціалу підприємства розглянуто у табл.1.5.

Таблиця 1.5 – Складові показники експортного потенціалу підприємства

№	Показник	Розрахунок показника
1	Виробничий потенціал (ВП)	$ВП = K_{в.в.} \cdot x_i + K_{ф.} \cdot x_i + K_{пр.} \cdot x_i + K_{мат.} \cdot x_i,$ <p>де $K_{в.в.}$ – коефіцієнт використання виробничих потужностей; $K_{ф.}$ – коефіцієнт фондівдачі основних засобів; $K_{пр.}$ – коефіцієнт придатності основних засобів; $K_{мат.}$ – коефіцієнт матеріалівдачі; x_i – ваговий коефіцієнт значущості кожного показника ВП</p>
2	Фінансовий-інвестиційний потенціал (ФІП)	$ФІП = K_a \cdot x_i + K_{п.к.} \cdot x_i + K_{ф.ст.} \cdot x_i + K_3 \cdot x_i + K_{а.л.} \cdot x_i,$ <p>де K_a – коефіцієнт автономії (фінансової незалежності); $K_{п.к.}$ – коефіцієнт концентрації позикового капіталу; $K_{ф.ст.}$ – коефіцієнт фінансової стійкості; K_3 – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами; $K_{а.л.}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності; x_i – ваговий коефіцієнт значущості кожного показника ФІП</p>
3	Трудовий потенціал (ТП)	$ТП = K_{стаб.к.} \cdot x_i + P_{у.перс.} \cdot x_i + K_{нав. перс.} \cdot x_i + K_{пл.} \cdot x_i,$ <p>де $K_{стаб.к.}$ – коефіцієнт стабільності кадрів; $P_{у.перс.}$ – рівень укомплектованості персоналу; $K_{нав. перс.}$ – частка працівників, які пройшли навчання протягом року (коефіцієнт професійного розвитку); $K_{пл.}$ – коефіцієнт плинності кадрів; x_i – ваговий коефіцієнт значущості кожного показника ТП</p>
4	Інноваційно-інформаційний потенціал (ІІП)	$ІІП = K_{оновл.} \cdot x_i + K_{наук.} \cdot x_i + K_{ін.} \cdot x_i,$ <p>де $K_{оновл.}$ – коефіцієнт оновлення технологій; $K_{наук.}$ – коефіцієнт наукомісткості виробництва; $K_{ін.}$ – коефіцієнт інноваційності продукції, яка експортується; x_i – ваговий коефіцієнт значущості кожного показника ІІП</p>
5	Організаційно-управлінський потенціал (ОУП)	$ОУП = I_{пп.} \cdot x_i + P_{р.екс.} \cdot x_i,$ <p>де $I_{пп.}$ – індекс продуктивності праці персоналу у виробництві експортної продукції; $P_{р.екс.}$ – рівень рентабельності експорту продукції підприємства; x_i – ваговий коефіцієнт значущості кожного показника ОУП</p>

Складено авторами на основі [43, с. 38]

Кожен зі структурних елементів експортного потенціалу може піддаватися впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і, як наслідок – приводити до позитивних чи негативних змін експортного потенціалу та, відповідно, розвитку експортної діяльності підприємства.

Для оцінки експортної діяльності підприємства важливим є дослідження диференційованих складових прояву експортного потенціалу підприємства. За

об'єктами експортного потенціалу підприємства ідентифікуємо експортний потенціал продукції та управлінський експортний потенціал.

Експортний потенціал продукції – це сукупність наявних можливостей виготовленої продукції підприємством, які створюють порівняльні переваги щодо аналогічної продукції та задовольняють потреби споживачів на зовнішніх ринках. Для оцінки експортного потенціалу i продукції на j ринку ($ЕП_{ij}$) використовуємо формулу (1.1):

$$ЕП_{ij} = \frac{A_i * S_i * D_i * P_i}{K_i}, \quad (1.1)$$

де A_i – рівень конкурентоспроможності продукції i на ринку j ;

D_i – ємність ринку j для i продукції (дол. США);

P_i – ризики, які пов'язані із ймовірністю невикористання можливостей, експортуючи продукцію i на ринок j ;

K_i – рівень конкуренції на ринку j ;

S_i – рівень стимулювання в країні експортера.

Організаційно-управлінський експортний потенціал – це здатність керівного персоналу оптимально використовувати кваліфікаційний, творчий потенціали та організаційну спроможність з метою здійснення підприємством ефективної експортної діяльності. Організаційно-управлінський експортний потенціал ($ЕП_{\text{у}}$) пропонуємо оцінити як суму продуктивності та результативності персоналу підприємства при організації його експортної діяльності (1.2):

$$ЕП_{\text{оу}} = \frac{B_p}{K_n} + \frac{P_e}{K_n}, \quad (1.2)$$

де B_p – виручка від реалізації експортованої продукції;

K_n – кількість штатних працівників керівного складу;

P_e – рентабельність експортної діяльності.

За періодом охоплення можливостей (ступенем використання) виділяємо стратегічний та поточний експортний потенціал. Стратегічний експортний потенціал – це упорядкована, відповідно до

зовнішньоекономічних напрямів розвитку підприємства, сукупність ресурсів і резервів, яка при їх комплексному використанні, забезпечує реалізацію потенційних можливостей підприємства на зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі. Це експортні можливості, які можуть бути використані для досягнення стратегічних цілей протягом визначеного проміжку часу. Поточний експортний потенціал – враховує можливості підприємства, які можуть бути реалізовані в поточний момент.

Узагальнюючи теоретичні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, зазначимо, що їхні думки розходяться з приводу того, які саме фактори та в якій мірі впливають на процеси формування та реалізації експортного потенціалу підприємства. Проте, спільним залишається той факт, що дедалі більше зростає роль якісного організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємства, яке полягає у залученні як необхідних обсягів капіталу, так і сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих менеджерів, це зумовлює актуальність подальшого дослідження.

1.2 Складові організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства

Дослідження складових організаційно-економічного забезпечення ЕП ПП є одним із важливих аспектів, від якого залежить можливість до економічного зростання підприємства за рахунок реалізації сценаріїв розвитку його експортного потенціалу.

Організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу промислових підприємств висвітлено в численних працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, проте проблематика ефективного поєднання та взаємозв'язку організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу промислових підприємств є недостатньо обумовленою. Проведемо

узагальнене дослідження сутності поняття організаційно-економічного забезпечення промислових підприємств (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Дослідження сутності поняття «організаційно-економічне забезпечення» промислового підприємства

№ з/п	Автор	Визначення терміну
1	Садеков А.А., Цурик В.В.	Організаційно-економічне забезпечення – це система адаптації суб'єктів підприємництва до умов зовнішнього середовища, орієнтована на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать їх сталий розвиток та функціонування [44].
2	Довгань Л.Є.	Організаційно-економічне забезпечення – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [45].
3	Пономарьова Г.О.	Організаційно-економічне забезпечення ґрунтується на тенденціях розвитку підприємства, враховує досягнутий науково-технічний рівень його розвитку, соціальні, правові та психологічні відносини в колективі підприємства в процесі управління [46, с. 8-9].
4	Кучер С.Ф.	Організаційно-економічне забезпечення підприємства – це сукупність заходів і засобів, створення умов, які сприяють протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів тощо, наголошуючи на взаємозв'язку між організаційно-економічним забезпеченням та реалізацією поставленої мети підприємством [47, с. 6].
5	Шилова О.Ю.	Організаційно-економічне забезпечення підприємства – це процес управління для досягнення мети розвитку шляхом реалізації системи цілей підприємства як результату використання його ресурсів [48, с. 4].
6	Грицишин В.О.	Організаційно-економічне забезпечення підприємства складається з сукупності підсистем та елементів ринкового середовища, до яких можна віднести фінансову, організаційну, кадрову, інформаційну та правову підсистеми [49, с. 8].

Складено автором на основі [44-49]

Як загальне забезпечення (організаційно-економічне), так і його окремі складові, є багатоаспектними за своїм змістовним значенням та практичним застосуванням. На думку Довгань Л. Є., організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства – це система формування цілей і стимулів діяльності суб'єкта [45]. Із визначення Грицишина В. О. виходить, що організаційно-економічне забезпечення спрямоване на розвиток підприємства,

відзначено взаємозв'язок підприємства з ринковим середовищем. Науковець наголошує на важливій властивості організаційно-економічного забезпечення – взаємозв'язках, відзначає системність цього процесу, але визначення обмежене переліком складових без охоплення їх взаємодії [49, с. 8].

Наукові підходи до визначення категорії «організаційне забезпечення» промислового підприємства представлено на рис. 1.6.



Рисунок 1.6 – Наукові підходи до визначення категорії «організаційне забезпечення» промислового підприємства

(складено автором на основі [50-53])

Поняття «організаційного забезпечення» не є усталеним у науковій літературі, його використовують у поєднанні з методичним або економічним забезпеченням діяльності підприємства. Кожен із вищезазначених підходів має свої недоліки та переваги, разом з тим, вони доповнюють один одного.

Структурний і нормативний підходи є втіленням набутого підприємством досвіду, їх цінність з цієї точки зору полягає у здатності запобігати повторенню помилок, але їх застосування у сучасному мінливому середовищі ускладнено саме цим ретроспективним характером. В умовах сьогодення, коли підприємство перебуває у процесі постійного освоєння нових ринків, товарів, технологій, видів сервісу, з метою збереження завойованих позицій, можна спиратися лише на схожий досвід інших підприємств, які функціонували в інших умовах та за іншої системи обмежень. Процесний підхід має досить загальний характер і слабкість його полягає у неможливості передбачувати деталі: у кожній конкретній ситуації рішення залежить від відповідальної особи, яка знаходиться у певних для цього підприємства умовах.

Організаційне забезпечення промислового підприємства розглядається із різних позицій, а саме як [54]:

- сукупність документів (положень, інструкцій, наказів, вимог тощо), які регламентують організаційну структуру, діяльність персоналу та взаємодію з комплексом засобів системи;
- сукупність засобів і методів, які регламентують взаємодію робітників між собою та з технічними засобами щодо реалізації прийнятого управлінського рішення;
- створення умов для нормального функціонування шляхом забезпечення відповідними ресурсами;
- структура управління, яка охоплює як внутрішні функції та завдання, комплекс стійких зв'язків і взаємодії, так і зовнішні зв'язки суб'єкта управління.

Загальною метою організаційного забезпечення є створення умов для стабільного функціонування підприємства через реалізацію управлінських рішень. Проміжним завданням на шляху досягнення зазначеної цілі є створення організаційної структури.

Організаційне забезпечення має три основні складові, які водночас є й етапами аналізу цього явища [54]:

– організаційна структура управління, що визначається як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції управління промисловим підприємством; згідно з цим визначенням основними елементами організаційної структури управління є:

- 1) склад та структура функцій управління;
- 2) кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- 3) професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- 4) склад самостійних структурних підрозділів;
- 5) кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- 6) інформаційні зв'язки;

– нормативна складова, яка забезпечує функціонування підприємства в повторюваних або передбачуваних умовах; як правило, ця складова регламентує процес виконання елементом своєї функції;

– неформальна складова, яка підвищує ефективність операційної діяльності та забезпечує нормальне функціонування підприємства за нових або невизначених умов.

Оскільки процес управління є базовим поняттям при дослідженні організаційного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства, то доцільним постає детальний розгляд категорії «управління» у системі сучасних наукових праць. Управління визначено як цілеспрямовану дію на об'єкт з метою зміни його поведінки у зв'язку зі зміною певних обставин, вона охоплює управління соціально-економічними процесами на макрорівні (суспільства, національної економіки) і мікрорівнях (окремого суб'єкта господарювання: організації, підприємства, товариства, закладу тощо) [55]. На основі проведеного аналізу дослідження сутності терміну «управління» (Дод. Б, Табл. Б.1), зроблено висновок, що у загальному

розумінні – це сукупність пов'язаних між собою впливів на діяльність когочого-небудь для досягнення зазначеної мети. Трактуючи термін «управління» у класичному розумінні як впливу суб'єкта управління на об'єкт задля досягнення визначеної мети, принциповим моментом є взаємозв'язок та узгодження процесів управління та самоорганізації. Основні підходи щодо визначення терміну «управління» представлено на рис. 1.7.



Рисунок 1.7 – Підходи щодо визначення терміну «управління»

(узагальнено автором на основі [56-66])

Зазначимо, що зазвичай в одному визначенні терміну «управління» поєднуються декілька підходів, що свідчить про його багатомірність та багатоаспектність. Узагальнюючи розуміння сутності поняття «управління» у наукових джерелах, сформовано його наступне визначення – це діяльність, що здійснюється шляхом цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт (керовану систему) задля досягнення поставленої мети за певний проміжок часу (підтримання функціонування системи, забезпечення її розвитку та ін.).

Під економічним забезпеченням розуміють систему економічних відносин, які виникають у процесі виробництва й реалізації благ між

окремими суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку і державою, між структурою підприємства та її трудовим колективом, між власниками капіталу і найманими працівниками, щодо порівняння витрат із доходами, виявлення, розподілу та використання прибутку [67]. На основі визначеної мети, економічне забезпечення промислового підприємства має відповідати наступним принципам:

- пріоритету споживача над виробником;
- пріоритетності витрат на впровадження змін;
- економічної та / або соціальної доцільності впровадження змін;
- комплексності планування діяльності промислового підприємства;
- відповідності рівня матеріально-технічної бази вимогам, що ставляться до якості й конкурентоспроможності продукції промислового підприємства [67].

У забезпеченні ефективної діяльності промислового підприємства важливу роль відіграє його економічна складова, яка здійснює вплив на формування і функціонування організаційної складової. Водночас, у практичній діяльності вони є невід'ємними складовими один одної, оскільки саме взаємодія економічних та організаційних елементів формує організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства, що є важливою передумовою його ефективного розвитку та реалізації [67].

Формування дієвого механізму організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства є однією з головних умов подолання кризових явищ у реальному секторі економіки і необхідною передумовою успішної діяльності вітчизняних експортоорієнтованих промислових підприємств в сучасних економічних умовах. Тому організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства пропонуємо розглядати з різних сторін. Так, у широкому розумінні, – це забезпечення організації взаємодії підприємства як з

іншими суб'єктами господарювання, так і зі структурними підрозділами промислового підприємства, а також сукупність економічних методів забезпечення такої взаємодії. У вузькому розумінні організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу підприємства – це сукупність інструментів і методів, які дозволяють побудувати систему експортної діяльності найбільш ефективним способом [68, с. 9].

До організаційних інструментів, які може використовувати промислове підприємство у процесі реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу, відносять [68, с. 9]:

- внутрішньокорпоративні механізми управління підприємством;
- механізми управління технологічною та технічною базою підприємства;
- механізми управління персоналом;
- механізми управління попитом на продукцію підприємства методами маркетингу;
- розробка цінової стратегії для мінімізації собівартості продукції;
- впровадження інноваційних концепцій управління підприємством.

У загальному вигляді система організаційних інструментів може бути представлена як сукупність двох рівнозначних елементів [68, с. 9]:

- 1) вплив на структуру управління (регламентація діяльності і нормування в системі управління);
- 2) вплив на процес управління (підготовка, прийняття, організація виконання і контроль за управлінськими рішеннями).

Сутність економічних інструментів полягає у тому, щоб через вплив на економічні інтереси персоналу підприємства та інших осіб, які беруть участь у його економічній діяльності за допомогою економічних важелів (заробітної плати, премій, прибутку, податків, пільгових цін тощо) організувати ефективне управління виробництвом. В основі даних інструментів лежить матеріальне стимулювання, спрямоване на підвищення відповідальності та

зацікавленості менеджерів у прийнятті ефективних управлінських рішень, а також стимулювання співробітників проявляти ініціативу при вирішенні поставлених завдань без спеціального розпорядчого впливу [69].

Економічні методи забезпечення спираються на всі важелі господарювання: прибуток, фінанси, кредити, рентабельність, фондівіддачу, заробітну плату тощо. Базуючись на здійснених дослідженнях, поняття фінансово-інвестиційного забезпечення визначено як сукупність ресурсів, економічних механізмів, важелів і заходів, впровадження яких забезпечує інвестиційний процес на підприємстві для досягнення мети його діяльності (отримання прибутку, соціального чи екологічного ефекту) [69].

При виборі джерел залучення фінансово-інвестиційних ресурсів промисловим підприємствам потрібно звернути увагу на наступні чинники [40, с. 41-42]:

- галузеві особливості діяльності;
- розмір підприємства;
- вартість капіталу, що залучається з різних джерел;
- свобода вибору джерел фінансування;
- кон'юнктура ринку капіталу;
- рівень оподаткування прибутку;
- міра ризику, що приймається при формуванні інвестиційних ресурсів;
- рівень концентрації власного капіталу для забезпечення необхідного рівня фінансового контролю.

До механізмів (методів) залучення фінансово-інвестиційних ресурсів відносять [40, с. 41-42]:

1. Самофінансування – найбільш надійний метод фінансування, що здійснюється за рахунок коштів прибутку, амортизації, страхових відшкодувань тощо. Проте цей метод важко прогнозується в довгостроковому плані та обмежений в розмірах.

2. Фінансування через механізми ринку капіталу – мобілізація ресурсів через пайове (отримання коштів від випуску власних акцій) та боргове фінансування (випуск облігацій, які дають право на довгострокове отримання поточного доходу та повернення наданого капіталу згідно певних умов). Згідно з критерієм такого поділу фінансових засобів, отриманих в результаті емісії цінних паперів, виступають як залучені (акції) та запозичені (облігації).

3. Залучення капіталу через кредитний ринок. Інвестиційний кредит виступає як різновид банківського кредиту (зазвичай довгострокового), спрямованого на інвестиційні цілі. В порівнянні з випуском облігацій, кредит має такі переваги, як більш гнучку схему фінансування; можливість виграшу на різниці відсоткових ставок; відсутність додаткових витрат, пов'язаних з емісією цінних паперів. Різновидами банківського кредитування є кредитні лінії, векселі, лізинг, форфейтинг тощо.

4. Бюджетне фінансування інвестицій – виділення з державного бюджету коштів юридичним особам на інвестиційні цілі. Пряма бюджетна підтримка може здійснюватися в таких формах, як бюджетне асигнування (має обмежені масштаби та застосовується в основному для підприємств, що мають стратегічне значення); бюджетні інвестиції (участь держави в капіталі організації); бюджетні кредити, інвестиційний податковий кредит тощо.

5. Венчурне фінансування – перспективний механізм залучення коштів для розвитку підприємництва. Здійснюється без застави, надання певної суми капіталу окремим підприємствам для реалізації інноваційних проектів підвищеного ризику в обмін на певну частку у статутному фонді (пакет акцій).

При виборі методу залучення фінансово-інвестиційних ресурсів підприємство повинно враховувати як свої можливості, так і переваги і недоліки кожного з джерел отримання коштів. Реалізація процесу фінансування відбувається за умови організаційно-економічного забезпечення та з включенням таких основних його стадій, як управління фінансово-інвестиційним забезпеченням та формування ресурсів. Визначення

пріоритетних напрямів вкладення капіталу та реалізація проектів ґрунтуються на обраній моделі діяльності суб'єктів господарювання та передують отриманню результатів вкладення ресурсів (рис.1.8).



Рисунок 1.8 – Концептуальна схема оцінки результативності реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу суб'єктів господарювання
(побудовано автором)

Управління фінансово-інвестиційним забезпеченням – це цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт, що полягає у прийнятті сукупності рішень щодо обсягів, джерел і термінів фінансування, є цілісним процесом щодо якісного забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, з метою їх нагромадження і використання для розв'язання поставлених завдань суб'єкта господарювання.

Оцінка результативності реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу промислового підприємства суб'єктів господарювання потребує

проведення комплексного аналізу залучення ресурсів, ефективності використання капіталу та обґрунтування перспективних напрямів діяльності.

Фінансово-інвестиційне забезпечення експортного потенціалу – це сукупність ресурсів, економічних механізмів, важелів і заходів, впровадження яких забезпечує фінансовий процес на підприємстві з метою формування та ефективного застосування ресурсів і здатностей суб'єкта ЗЕД при виробництві і реалізації продукції на експорт.

На основі здійсненого дослідження сформовано наступне визначення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу промислового підприємства – це сукупність інструментів та методів (взаємозв'язки між підрозділами та посадами, регламенти у формі документів), які, у процесі якісного управління ресурсами підприємства, дозволяють побудувати ефективну систему експортної діяльності та, базуючись на ідентифікованих сценаріях розвитку експортного потенціалу, реалізувати його для досягнення кінцевої мети діяльності.

Таким чином, організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу промислового підприємства варто розглядати як систему скоординованих економічних елементів (правил, методів, інструментів та закономірностей), які відображають особливості діяльності підприємства, його взаємозв'язки і, відповідно, управління цими елементами з метою забезпечення високої ефективності діяльності підприємства в існуючому середовищі задля виконання поставленої мети. Взаємодію економічної та організаційної складової забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства зображено на рис. 1.9. За системним підходом, механізм забезпечення експортного потенціалу потрібно представити у формі структури, яка визначає стійкі зв'язки і відносини всередині підприємства та основні напрями управлінських впливів, що забезпечує цілісність механізму і самототожність [70].



Рисунок 1.9 – Взаємодія організаційних та економічних складових забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства

Джерело: [70]

Організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу промислових підприємств повинно здійснюватися за наступними принципами [71, с. 26]:

- визначення функціональних підсистем, які необхідні для ефективної реалізації процесів експортної діяльності (функціональної підсистеми, підсистеми забезпечення, підсистеми взаємодії з ринком (або комерціалізації і безпеки);
- визначення задач і функцій кожної підсистеми (елементів мотивації і впливу: комерційні інтереси, інвестиції тощо);
- об'єднання всіх функціональних підсистем в єдине ціле.

Функціональна підсистема об'єднує організацію, планування, мотивацію, контроль та регулювання розвитку експортної діяльності підприємства.

Підсистема забезпечення об'єднує нормативно-правове, ресурсне, виробниче, наукове, технічне, технологічне, а також інформаційне забезпечення управління експортною діяльністю підприємства.

Підсистема взаємодії з ринком об'єднує відносини з постачальниками сировини і споживачами продукції, відносини з інвесторами і конкурентами тощо [71, с. 26].

Таким чином, механізм організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства – це лінійно-функціональна взаємодія і взаємовідносини підсистем, компонентів та елементів функціонування суб'єкта ЗЕД (рис. 1.10).

Основою забезпечення ефективного функціонування підприємства на зовнішньому ринку є підтримка (ринкова, інституціональна, державна) його стабільного функціонування на національному ринку та накопичення достатнього потенціалу для виходу на зовнішній ринок. Тому забезпечення стійкого функціонування організаційно-економічного механізму підприємства та взаємодії всіх його структурних елементів повинно сприяти ефективній експортній діяльності підприємства.

У сукупності структурні елементи організаційно-економічного забезпечення забезпечують його внутрішнє та зовнішнє середовище, яке в умовах динамічних змін кон'юнктури зовнішніх та внутрішніх ринків є не стабільним. Практичний досвід українських підприємств-експортерів свідчить про те, що ефективна діяльність на зовнішніх ринках залежить від правильних дій щодо адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища [72, с. 98].

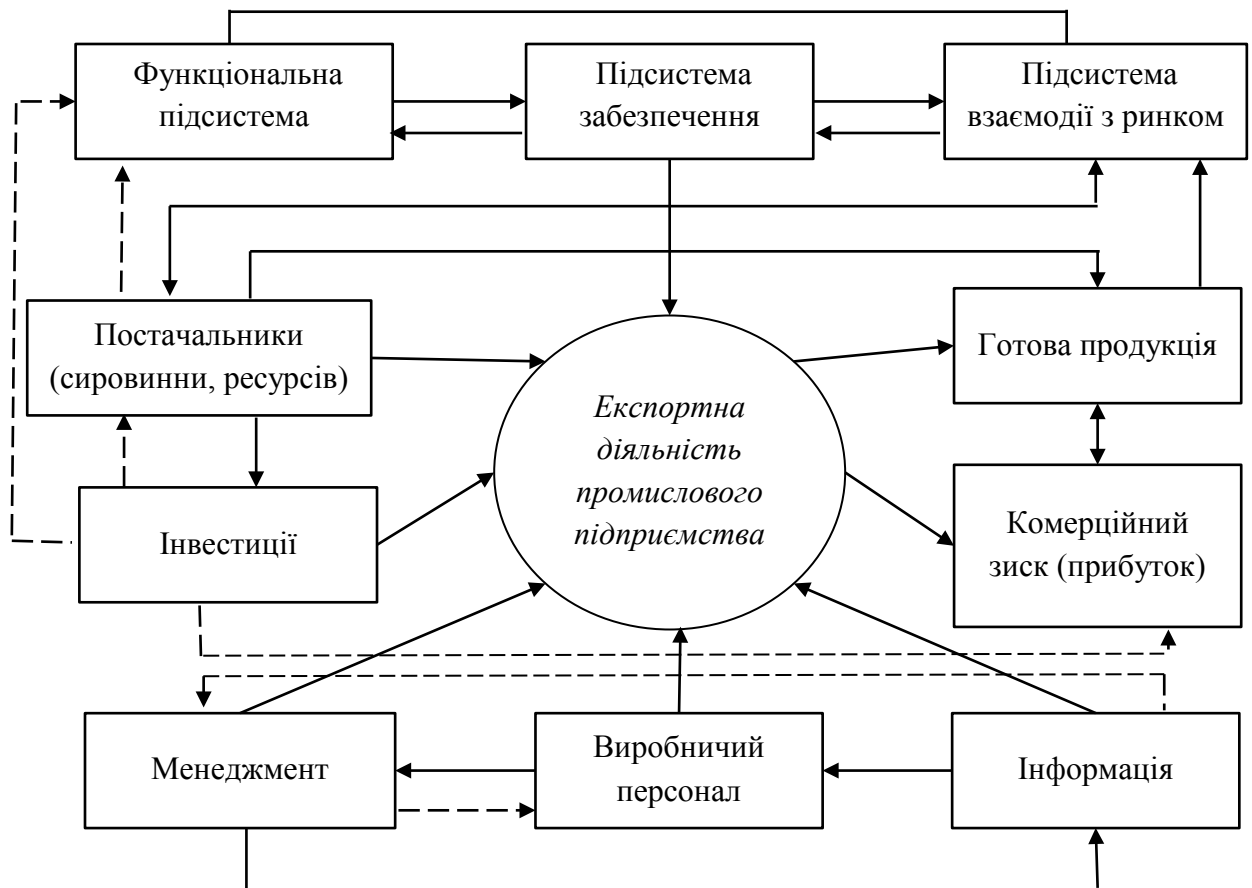


Рисунок 1.10 – Складові механізму організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства

(доповнено та побудовано автором на основі [71, с. 26])

Разом з тим, без забезпечення стійкого внутрішнього мікроклімату суб'єкта ЗЕД та адаптації до змін у зовнішньому середовищі неможливо досягти довгострокового успіху на зовнішніх ринках. Це свідчить про наявність тісного взаємозв'язку та впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність реалізації ЗЕД. Вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства-суб'єкта ЗЕД на формування його організаційно-економічного забезпечення сприяють адаптації підприємства до зовнішніх ринків і визначають місію підприємства на довгостроковий період [71, с. 29].

Структура організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства наведена на рис. 1.11



Рисунок 1.11 – Структура організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства

(доповнено автором на основі [71, с. 28])

Експортний потенціал промислових підприємств є комплексною категорією, що формується під впливом цілої низки факторів, які створюють можливості та загрози для їхньої діяльності. Головною метою організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу промислових підприємств є формування конкурентоспроможних підприємств на зовнішніх ринках шляхом розробки сценаріїв розвитку експортного потенціалу та їхньої реалізації. Організаційно-економічне забезпечення

експортного потенціалу промислових підприємств характеризується впливом двох основних умов: внутрішнього і зовнішнього середовища, які діють у взаємозв'язку і взаємозалежності. За ступенем контролю фактори впливу поділяються на внутрішні (елементи внутрішнього середовища підприємства) та зовнішні (елементи зовнішнього середовища підприємства). Основні елементи внутрішнього середовища промислового підприємства, які впливають на формування сценаріїв розвитку та реалізації його експортного потенціалу представлено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7 – Елементи внутрішнього середовища промислового підприємства, які впливають на реалізацію сценаріїв розвитку його експортного потенціалу

Елементи внутрішнього середовища підприємства	Характеристика	Ризики
1	2	3
<i>Організаційна структура підприємства</i>	Розмір підприємства та його організаційна структура, що впливають на здатність швидкої передачі управлінського рішення до виконавця і можливості контролю за виконавцем.	Прийняття невірних управлінських рішень; зміна керівництва.
<i>Місце розташування</i>	Наявність розвиненої інфраструктури; відстань до постачальників і споживачів	Зміна місця знаходження постачальників сировини.
<i>Інформаційні ресурси</i>	Забезпеченість інформаційними ресурсами: наявність баз даних; можливість доступу до онлайн тендерів.	Відхилення, несправності в інформаційних системах.
<i>Виробничі потужності</i>	Виробничий потенціал – співвідношення оптимальної чисельності ресурсів (основні фонди, сировина, технологія виробництва); характеризуються можливістю до сприйняття змін; відповідність якості продукції нормам та стандартам зовнішніх ринків збуту.	Аварійність, зношення та численні простой обладнання; порушення технологічних процесів виробництва.
<i>Фінансові можливості</i>	Вільні ресурси підприємства і співвідношення між власними і запозиченими коштами; доступ до значних (за розміром) фінансових ресурсів.	Зниження платоспроможності підприємства; затримка виплати кредитів; інвестиційні ризики підприємства.

Продовження таблиці 1.7

1	2	3
<i>Система обліку</i>	Облікова політика на підприємстві: облік запасів, сировини, матеріалів, готової продукції тощо.	Некваліфіковане ведення звітності, некоректний перехід на міжнародні стандарти обліку.
<i>Система закупок та постачання сировини</i>	Терміновість і надійність поставок; можливість швидкої переорієнтації на інші види деревинної сировини.	Порушення зобов'язань контрагентами; скорочення запасів аую відсутність необхідної сировини.
<i>Логістика і збут</i>	Дослідження та вибір ринків збуту та каналів розповсюдження; наявність власних каналів розподілу, рівень збутових витрат, втрати при транспортуванні.	Підвищення збутових витрат; підвищення рівня втрат при транспортуванні електроенергії; втрата каналів розподілу.
<i>Трудові ресурси</i>	Відповідність кваліфікаційного рівня персоналу технологічним вимогам підприємства; наявність системи мотивації та стимулів результативності роботи працівників.	Некваліфікованість персоналу, як наслідок, погіршення якості та швидкості виконання замовлень.

Узагальнено та доповнено автором на основі [40, с. 62; 73; 74, с. 36]

Зауважимо, що фактори внутрішнього середовища пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною стратегією, характеристиками менеджменту, вони контролюються підприємством. Оцінка характеру та рівня впливу ендогенних факторів на формування організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємства здійснюється його структурними підрозділами відповідно до їх функціонального призначення.

Зовнішні фактори формує зовнішнє середовище по відношенню до промислового підприємства, вони чинять опосередкований вплив на нього ззовні і, відповідно, мають бути враховані в процесі формування стратегії розвитку бізнесу та виходу на зовнішні ринки. Мінливість та непрогнозованість зовнішнього середовища викликають труднощі, які обумовлюють зміни міжнародного середовища, елементи зовнішнього середовища підприємства, які впливають на формування сценаріїв розвитку та реалізацію його експортного потенціалу досліджено у табл. 1.8.

Таблиця 1.8 – Елементи зовнішнього середовища промислового підприємства, які впливають на реалізацію сценаріїв розвитку його експортного потенціалу

Елементи зовнішнього середовища підприємства	Характеристика	Ризики
1	2	3
<i>Зовнішня та внутрішня державна політика</i>	Ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах; напрями зовнішньої політики, стан реформ; пріоритети розвитку країни та стабільність обраного курсу; державне регулювання ЗЕД.	Вступ до інтеграційних угруповань, міжнародних організацій; зміна курсу розвитку країни; постійні зміни в органах влади; бюрократизація.
<i>Соціальні (демографічні) умови</i>	Вікова та кваліфікаційна структура робочої сили, їх рівень підготовки; співвідношення між категоріями працівників; вартість робочої сили; рівень зайнятості, безробіття.	Міграційні процеси, переміщення інтелекту та робочої сили; зниження кваліфікації персоналу; зростання безробіття через руйнування підприємств.
<i>Економічні умови</i>	Середній рівень зарплати в промисловості та економіці в цілому; податки і пільги; інвестиційний клімат та потенціал країни; рівень розвитку промисловості; рівень цін на сировину.	Інфляційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий ризики; зменшення інвестування через пандемію Covid-19 та російсько-українську війну; доля наукоємної продукції в експорті.
<i>Природно-ресурсний потенціал</i>	Географічне положення та сприятливі кліматичні умови; рівень забезпечення власними ресурсами; параметри екосистеми країни та рівень екологічного навантаження.	Підвищення екологічних стандартів у країні; скорочення сировинних ресурсів.
<i>Правове середовище</i>	Нормативно-правова база регулювання зовнішньоекономічної та фінансово-інвестиційної діяльності; наявність міжнародних договорів про співробітництво; митно-тарифне регулювання.	Непрозоре законодавство; бездіяльність нормативних актів; високий рівень корупції; невідповідність законодавчої бази міжнародним стандартам.
<i>Ринкова інфраструктура</i>	Структура галузевих ринків; емність та можливість розширення ринку; рівень технічного забезпечення; розгалуженість і насиченість транспорту.	Вихід з ринку багатьох гравців; скорочення сировинних ресурсів; низький технічний рівень оснащення промислових підприємств.
<i>Політичне середовище</i>	Єдиний напрям стратегічного курсу України на набуття членства в Європейському Союзі.	Міждержавні конфлікти; повномасштабне російське вторгнення в Україну, нестабільна політична ситуація.

Узагальнено та доповнено автором на основі [40, с. 64; 74, с. 36]

На основі проведеного аналізу, визначено, що основними чинниками стрімкого падіння промисловості за останні роки стали зовнішні та внутрішні виклики, а саме: анексія Криму, військове протистояння на Сході України разом з втратою контролю над частиною території Донбасу; пандемія COVID-2019 (як наслідок світова економічна криза); повномасштабне російське вторгнення в Україну 24.02.2022 р.; несприятлива кон'юнктура цін на основні товари українського експорту; технічні бар'єри та низький рівень кооперації української промисловості з промисловістю Євросоюзу; неоднозначна політика Національного банку, яка зосереджена виключно на досягненні цілей інфляційного таргетування (виражено у утриманні необґрунтовано високої облікової ставки, непередбачуваності валютно-курсової політики та у стримуванні банківського кредитування промислового сектору економіки); недостатня ефективність діяльності державних інституцій, що регулюють економічний розвиток України та адміністративна неспроможність; скорочення внутрішнього попиту та відкритість економіки України для імпорту промислової продукції; структура формування і використання ВВП країни, яка набувала «консервативного» характеру (засвідчує спрямованість економічного середовища лише на виживання і відсутність стимулів до прискореного зростання) [75, с. 10].

Аналіз та вивчення зовнішнього середовища надає можливість промисловому підприємству оперативно реагувати на ризики та загрози, розробляючи заходи, що здатні врахувати їх, отримуючи при цьому певні можливості для свого розвитку. Дослідження основних показників макросередовища України за останнє десятиліття представлено у табл. 1.9.

Таблиця 1.9 – Дослідження основних показників макросередовища України за 2010-2020 рр.

№	Показник	Характеристика	Графічне представлення
1	2	3	4
1	Номінальний ВВП (млрд. дол. США)	ВВП України в 2010 р. становив 141,2 млрд. дол. США до 2013 р. відбувся ріст показника на 34,9% (до 190,5 млрд. дол. США). Проте початок воєнних дій на сході України з 2014 р. по 2016 р. спровокував спад економіки країни та ВВП на 51,0%. Економічне відновлення розпочалося із 2017 р. і триває донині. За досліджуваний період ВВП України зріс на 10,1% (на 14,3 млрд. дол. США) та у 2020 р. становив 155,5 млрд. дол. США.	
2	Номінальний ВВП на душу населення (дол. США)	У 2020 р. Україна посіла 119 позицію із розміром 3726,9 дол. США (показник зріс на 25,7%).	
3	Дефіцит державного бюджету (% від ВВП)	Дефіцит державного бюджету в Україні не опускався нижче 1% ВВП протягом останніх десяти років, середній рівень становив 3,6% від ВВП, є одним з найвищих показників серед країн Сх. Європи (у Туреччині – до 3%, а в Білорусі становив 1,3%). У 2015-2019 рр.. дефіцит тримався на рівні 1-3% від ВВП, що відповідає Маастрихтському критерію	

Продовження таблиці 1.9

1	2	3	4
4	Державний та гарантований державою борг (млрд. дол. США); відношення боргу до ВВП (%)	Реструктуризація боргу у 2015 р. та зважена фіскальна політика знизити відношення боргу до ВВП з 79,4% у 2015 р. до 50,3% (відповідність Маастрихтському критерію за державними фінансами). Проте, високий рівень державного дефіциту протягом 2020 р. збільшило боргове навантаження країни та підвищило вартість нових державних запозичень, як наслідок державний борг зріс до 61% від ВВП.	
5	Міжнародні резерви (млрд. дол. США)	Міжнародні резерви скоротились на 16,2% (на 5,6 млрд. дол. США). З 2010 р. до 2014 р. значну частину було витрачено на підтримку режиму фіксованого курсу гривні. З 2015 р. (після переходу до режиму інфляційного таргетування та плаваючого валютного курсу) курс валюти був приведений до ринкового значення, що робить українську економіку більш гнучкою та сприяє нарощуванню золотовалютних резервів.	
6	Індекс інфляції (ІСЦ) (річна зміна, %)	Ріст споживчих цін у 2020 р. скоротився до 2,7% порівняно з 7,9% в 2019 р. Було зафіксовано позитивне значення показника у 2012-2013 рр. -0,6% та -0,2%. Для порівняння, ІСЦ Бельгії у 2018 р. – 1,5 %, Угорщини – 3,2%, Литви – 2,2%, Польщі – 2,9%, Румунії – 3,5%.	

Розраховано та складено автором на основі [76-79]

Вітчизняна економіка за показником номінального ВВП на душу населення займала 119 позицію, для порівняння, станом на 2020 р. Показник Німеччини – 3846,0 млрд. дол., Туреччини – 720,0 млрд. дол. США, Польщі – 596,6 млрд. дол. США, Литви – 56,5 млрд. дол. США. Ріст номінального

показника ВВП (річна зміна) України у 2020 р. був від'ємним -4,0%. Починаючи з 2016 р. до 2019 р., спостерігається щорічний ріст ВВП України, який було зумовлено грошовими надходженнями з-за кордону [76].

На дефіцит державного бюджету впливає багато факторів, основний з яких – це ефективність фіскальної політики. Значною частиною державних видатків є витрати на обслуговування державного боргу. Однією з причин дефіциту державного бюджету є значні видатки на соціальну сферу: 6,0% ВВП на освіту, 4,5% ВВП на охорону здоров'я. З точки зору видаткової частини бюджету, більшу частку займають поточні видатки, капітальні – коливаються у діапазоні 5-15%. Зростання дефіциту державного бюджету у 2020 р. викликано впливом пандемії Covid-19.

ВВП України зростає значно нижчими темпами порівняно з країнами центральної Європи, що пов'язано із недовикористанням трудових ресурсів, відносно нижчою продуктивністю праці та низькими інвестиціями. У країнах центральної Європи середній темп приросту ВВП становив 6,0%, в Україні він досяг 3,6%. Разом з тим, українська економіка є більш вразливою до «економічних шоків», що впливає на загальний добробут населення, адже різниця у добробуті громадян країн центральної Європи та України лише поглибилась, оскільки в середньому ВВП на одну особу у країнах ЄС вищий у 5,2 рази ніж в Україні. Негативний вплив на показник ВВП України має наукове відставання країни від передових країн світу, екстенсивний шлях розвитку та корупція. Через це є характерним розвиток лише окремих секторів виробництва, які є ресурсо затратними та виробництво, в основному, сировинної продукції.

Зовнішній сектор економіки характеризується структурними проблемами: позитивне сальдо платіжного балансу досягається, в основному, за фінансовий рахунок, в той час як у поточному рахунку спостерігається дефіцит, що пов'язано із від'ємним сальдо у торгівлі товарами. У державному секторі економіки, з одного боку, спостерігався відносно прийнятний рівень

дефіциту та зниження боргового навантаження на ВВП з 2016 р., з іншого – незначна частина видатків спрямовується на інвестиційні цілі. Окреслені макроекономічні показники свідчать, що вітчизняні суб'єкти реального сектору економіки мають труднощі та потребують ресурсно-економічної підтримки для власного поступу й експансії на ринки країн ЄС.

Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкрила нові можливості для українських промислових підприємств, такі як: вихід на нові сегменти зовнішнього ринку збуту; спрощення доступу товарів українських виробників на ринок ЄС; укладання нових контрактів.

Відповідно до реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС у найближчій стратегічній перспективі ринки ЄС мають стати об'єктом інтересів вітчизняних промислових підприємств, які створюють додану вартість, мають наміри долучитися до розвитку й формування конкурентоспроможної національної економіки. Унаслідок формування зони вільної торгівлі з ЄС фактично відбувається розширення меж внутрішнього ринку України й на території держав ЄС.

Окрім вищезазначеного, сприятливі можливості для розвитку експортної діяльності посилюються наявністю додаткових переваг: дешева робоча сила та природно-ресурсний потенціал, які є передумовами ефективного розвитку експортного потенціалу вітчизняної промисловості [80, с. 98]. 30.08.2022 р. ВРУ ратифіковано дві Конвенції: «Про процедуру спільного транзиту» (NCTS) [81] та «Про спрощення формальностей у торгівлі товарами» [82]. «Митний безвіз» з країнами ЄС має запрацювати з 01.10.2022 р., він спростить для вітчизняних підприємств наступні аспекти діяльності [81, 82]:

- одна транзитна декларація (T1) гарантія для переміщення товарів між 36 країнами (з країнами ЄС та Великобританією, Туреччиною, Сербією, Північною Македонією, Ісландією, Норвегією, Ліхтенштейном тощо);
- авторизовані підприємства можуть відправляти та отримувати товари без заїзду на митні термінали;

– фінансові гарантії українських підприємств будуть діяти у 35 країнах.

Таким чином, митний безвіз сприятиме швидкому переміщенню товарів між країнами Європейського регіону, зменшенню бюрократії на митниці, оперативному обміну даними з сусідніми митницями в режимі реального часу.

Зазначимо, що по-перше, експортний потенціал, який формується під впливом вищеописаних груп факторів зовнішнього та внутрішнього середовища промислових підприємств, є плинним та мінливим, тому ці фактори у перспективі мають тенденцію до зміни, по-друге, організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу, за зміни ринкових умов або позицій підприємства на ринку, також зазнає змін, адже саме фактор часу відображає плинність експортного потенціалу. Ефективне організаційно-економічне забезпечення реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів, шляхом задоволення потреб зовнішніх споживачів у якісній продукції.

Таким чином, набуло подальшого розвитку поняття організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу промислового підприємства – це сукупність інструментів та методів щодо залучення та якісного забезпечення промислового підприємства ресурсами: інвестиційно-фінансовими, сировинними, кадровими, з метою їх нагромадження і раціонального використання для розвитку експортної діяльності, оцінювання рівня ефективності яких здійснюється через реалізацію підприємством експортного потенціалу. Оскільки на реалізацію експортної діяльності промислових підприємств впливає велика кількість факторів, більш детального розгляду та вивчення, потребують методичні підходи до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства.

1.3 Методичні підходи до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства

Експортний потенціал підприємства являє собою здатність підприємства в умовах забезпеченості ресурсами виробництва, керуючись адекватною економічною стратегією розвитку, виокремити і використати необхідні можливості для виробництва і реалізації оптимального об'єму конкурентоздатних на міжнародних цільових ринках товарів з недопущення шкоди національному господарству та економічній безпеці країни [83, с. 10-11]. Методи – це впорядкована система, в якій визначається їх місце відповідно до конкретного етапу дослідження, використання технічних прийомів і проведення операцій з теоретичним і практичним матеріалом у визначеній послідовності [84, с. 66]. Методи дослідження експортного потенціалу поділяють на загальнонаукові (тобто вони можуть бути методами й емпіричного, і теоретичного дослідження) і спеціальні, що застосовуються лише в галузі дослідження експортного потенціалу. Загальнонаукові методи дослідження представлені на рис. 1.12

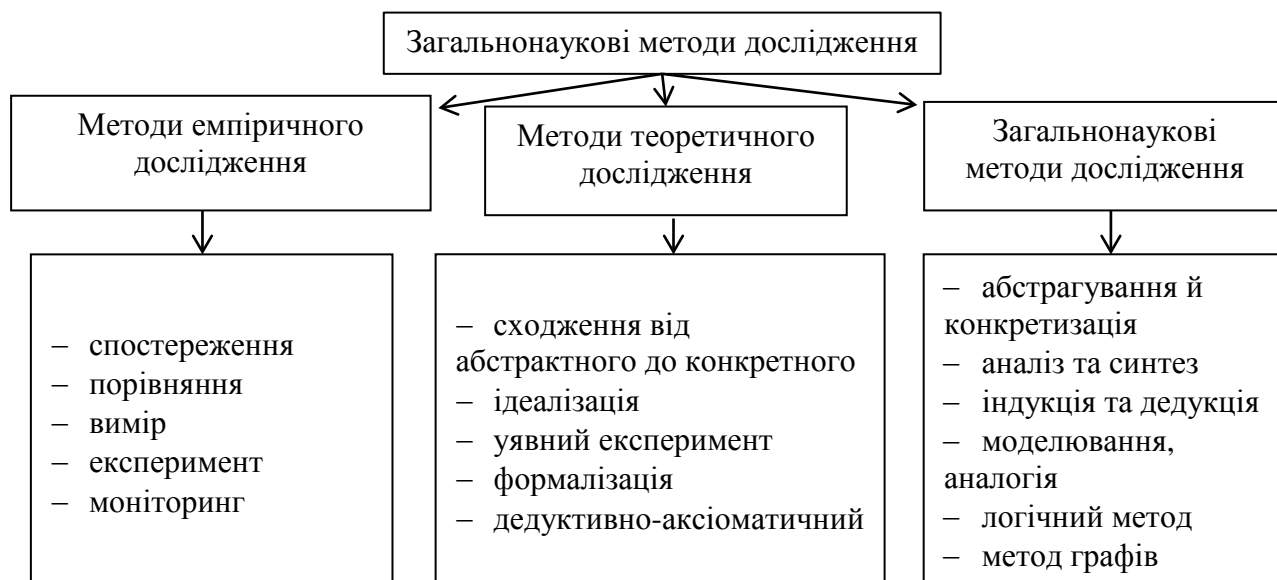


Рисунок 1.12 – Загальнонаукові методи дослідження
зовнішньоекономічних показників

Джерело: [85, с. 15]

Експортний потенціал суб'єкта економічної діяльності розглядається у якості головної передумови фактичного здійснення експортної діяльності підприємством, а його наявність – як існування можливості до здійснення експортної діяльності на підприємстві [86, с. 10-11]. Деякі дослідники ставлять під сумнів можливість кількісної оцінки експортного потенціалу через велику кількість факторів, що на нього впливають та суб'єктивність категорії експортного потенціалу, а також відбору показників, за якими здійснюється його оцінка. Методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства представлені в табл. 1.10.

Таблиця 1.10 – Методичні підходи оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства

№ з/п	Автор	Сутність підходу
1	2	3
1	І. Волкова	Використовується методика інтегральної оцінки експортного потенціалу підприємства, спрямована на визначення ступеню готовності підприємства до здійснення експортної діяльності. Показники стану ЕП підприємства об'єднано в 7 груп: 1) ретроспективний та оперативний аналіз експорту компанії; 2) оцінка виробничих можливостей підприємства; 3) якість продукції; 4) ресурсне забезпечення підприємства; 5) цінова політика підприємства; 6) система збуту підприємства; 7) організаційні чинники [87, с. 11-12].
2	Л. Серова	Застосовується інструментарій лінійного програмування для аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємств, зміст якого полягає у знаходженні для кожного фіксованого відрізка часу певного поєднання керованих параметрів, що на виході системи забезпечує найкращі економічні показники з дотриманням у заданих межах технічних умов виробництва продукції. Оцінка експортного потенціалу підприємства здійснюється у трьох напрямках: 1) визначення структури виробництва у межах планових показників; 2) визначення структури виробництва і реалізації продукції з врахуванням резерву незавантажених виробничих потужностей.

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
		3) визначення структури виробництва і реалізації продукції з врахуванням резерву незавантажених потужностей та за умови впровадження заходів щодо модернізації, реорганізації, реконструкції [86, с. 10-11].
3	С.Лук'янець, Н. Сабліна, В. Теличко та Т.Бондарева, А.Осадчук	Застосування методу порівняльного багатовимірного аналізу (<i>метод таксономії</i>) для розрахунку таксономічного показника рівня експортної діяльності підприємства. Побудова показника проводиться за допомогою матриці вихідних даних та значень вибраних для аналізу показників підприємств, що відбивають стан ефективності експортних операцій. У ході аналізу відбувається формування відповідного вектора, що містить нормативні значення для кожного показника. Для формування еталонного вектора автори використовують підхід, заснований на нормуванні за середньою величиною, якою виступає найкращий з наявних у вибірці показник. Відстані між окремими об'єктами й середнім значенням за всією розрахунковою системою приймаються рівними евклідовій відстані. Це дозволяє здійснювати порівняльну оцінку ефективності експортної діяльності та проводити рейтингове ранжування підприємств [86; 88, с. 184; 90, с. 101].
4	С. Козьменко, С. Колосюк	Показник оцінки експортного потенціалу підприємства дорівнює добутку показників експортного потенціалу країни, інтегральної оцінки експортної конкурентоспроможності підприємства (зважена середня кількість працівників підприємства, зважені основні засоби підприємства, зважений власний капітал) та поправочного коефіцієнта [83].
5	О. Попов	ЕП підприємства обраховується як добуток виробничого потенціалу (сума ресурсного потенціалу, коефіцієнта технології виробництва потенціалу переробних виробництв, потенціалу виробничої інфраструктури), коефіцієнту конкурентоздатності продукції, коефіцієнту попиту на світовому ринку та коефіцієнту пропозиції на світовому ринку [91, с. 5-6].
6	П. Стичішин	Експортний потенціал системи визначається: виробничо-технологічним потенціалом системи як здатності її до випуску продукту у кількості, якості та ціні відповідно до вимог цільового ринку; маркетинговим потенціалом системи як сукупності її засобів та можливостей у міжнародній маркетинговій діяльності щодо просування конкретного продукту на конкретний ринок [92, с. 7-8].
7	Т. Мельник	До складових експортного потенціалу належать: 1) потенціал внутрішніх ресурсів (функція від техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів); 2) потенціал цільового зарубіжного ринку; 3) умови виходу на ринок, які охоплюють національні (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні умови (режим країни експортування) [93, с. 231].

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
8	С. Дубков, С. Дадалко	Експортний потенціал оцінюється на основі системи показників, що характеризують експортну діяльність підприємства. Початковим етапом є оцінка факторів, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище, на їх основі формується система показників, які використовуються для проведення економіко-математичних розрахунків узагальненого показника оцінки експортного потенціалу підприємства. Враховуючи те, що не всі показники мають однакову вагу, дослідники пропонують вводити вагові коефіцієнти показників, визначені експертним шляхом. Запропонований методичний підхід ґрунтується на поєднанні математичних розрахунків з методом експертних оцінок [35, с. 32].
9	М. Швецова	Використання економічних, та додатково стимулюючих методів та відповідних форм стимулювання і важелів впливу, передбачає залежність форм і методів стимулювання експорту від складових експортного потенціалу підприємств. Оцінювання ЕП запропоновано здійснювати з виділенням таких етапів: 1) визначення мети оцінювання; 2) виявлення найбільш вагомих складових експортного потенціалу; 3) збір інформації щодо експортованої підприємством продукції на зарубіжних ринках; 4) оцінювання ЕПП за його основними складовими; 5) формування інтегральної моделі шляхом об'єднання складових ЕП враховуючи їх рівновагомість [30, с. 12].
10	А.Фатенок-Ткачук	Використання методу експертних оцінок із застосуванням оцінювання для виявлення факторів, що мають суттєвий вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Основна ідея полягає у виявленні індивідуальних точок зору і формулюванні на їх основі загального рішення [94, с. 2].
11	К. Селезньова	Використання методу експертного опитування з метою визначення групи факторів, що впливають на ефективність використання експортного потенціалу. Метод анкетного опитування полягає в тому, що експерту пропонується для заповнення анкета з переліком тез, що потребують оцінки та кожне з яких логічно пов'язане з центральним завданням дослідження. Для об'єктивної та достовірної оцінки впливу обраних експертами факторів та для можливості зробити відповідні висновки дослідниця пропонує провести факторний аналіз. Основою якого є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках з досліджуваним показником [95, с. 107-109].

Узагальнено автором на основі [30; 35; 83; 86-95]

Слід зазначити, що в підходах С. Лук'янець, Т. Бондарєвої, А. Осадчук, Н. Сабліна, В. Теличко до оцінки експортної діяльності підприємств недостатньо уваги приділено врахуванню факторів зовнішнього середовища, але, разом з тим, за допомогою таксономічного показника можна визначити

«синтетичну» величину рівномірно діючих усіх ознак, що характеризують наявний потенціал підприємств, та упорядкувати ці показники, виявити зміни в їх динаміці та «вузькі місця», які мають найбільший вплив на зміну даного показника рівня. У більшості розглянутих підходів, основними факторами успішного функціонування підприємства на зовнішньому ринку є ефективність експортної діяльності. Ця категорія характеризується як ефективність експорту та вимірюється такими елементами, як продуктивність, рентабельність та результативність. Серед розглянутих методик можна виділити методики кількісні та експертні. Найпростішими є кількісні методики оцінки експорту, що ґрунтуються на розрахунку й аналізі комплексу показників, котрі характеризують експортну діяльність підприємства. Основою експертних методик є залучення експертів та спеціалістів, вони базуються на системі експертних оцінок. Порівняльну характеристику методичних підходів до оцінювання експортної діяльності та експортного потенціалу підприємства представлено в табл. 1.11.

Таблиця 1.11 – Характеристика методичних підходів до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу

Автори	Оцінка		Методи оцінки		Врахування факторів		Врахування ефективності у оцінці
	Експортного потенціалу	Експортної діяльності	Кількісні	Якісні	Внутрішнього середовища	Зовнішнього середовища	
І. Волкова	+		+	+	+		
Л. Серова	+		+		+		+
С. Лук'янець	+		+		+		+
Н. Сабліна, В. Теличко	+	+	+		+		+
Т. Бондарєва, А. Осадчук		+	+		+		+
С. Козьменко, С. Колосюк	+		+		+	+	
О. Попов.	+	+	+		+	+	
П. Стичішин	+		+		+	+	
Т. Мельник	+		+	+	+	+	
С. Дубков, С. Дадалко	+		+	+	+	+	
М. Швецова	+		+		+	+	
А. Фатенко-Ткачук		+	+	+	+	+	
К. Селезньова	+		+	+	+		+

Складено та доповнено на основі даних табл. 1.10

У таблиці 1.12 представлено методи розрахунку методичних підходів оцінки експортного потенціалу промислового підприємства.

Таблиця 1.12 – Методи розрахунку оцінки експортного потенціалу промислових підприємств

Автор	Метод розрахунку	Пояснення
1	2	3
С. Дубков, С. Дадалко	$a = \sqrt{k_1(1 - a)^2 + k_2(1 - a_2)^2 + k_n(1 - a_n)^2}$	a_n – значення показника; n – к-сть показників; k – коефіцієнт значимості показника [35, с. 32].
М. Швецова	$E_{nij} = \frac{A_i * S_i * D_i * P_i}{K_i}$	A_i – рівень конкурентоспроможності продукції і на ринку j; D_i – ємність ринку j для і-ї продукції (млн дол. США); P_i – ризики, з якими мають справу підприємства, експортуючи продукцію і на ринок j; K_i – рівень конкуренції на ринку j; S_i – рівень стимулювання в країні експортера; і – продукція [30, с. 12].
А. Фатенок-Ткачук	$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_px_p + e$	x_1, x_2, \dots, x_p – фактори, що впливають на експорт; $a_0, a_1, a_2, \dots, a_p$ – оцінка сили факторів, що обумовлюють експорт; e – випадкова величина (похибка) [96, с. 2].
К. Селезньова	$f_i = \sum_{j=2}^n U_{ij} x_j$	x_1, x_2, \dots, x_m – досліджувані показники; U_{ij} – коефіцієнт ортогональної матриці власних векторів [97, с. 107-109].
С. Козьменко, С. Колосок	$E_{пп} = E_{пкр} \times I_{п} \times b$ $I_{п} = КП \times ОЗ \times ВК$ $E_{пп} = E_{пкр} \times КП \times ОЗ \times ВК \times b$	$E_{пкр}$ – експортний потенціал країни-виробника; $E_{пп}$ – експортний потенціал підприємств; $I_{п}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності;

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
		<i>b</i> – поправочний коефіцієнт. КП – зважена середня кількість працівників підприємства; ОЗ – зважені основні засоби підприємства; ВК – зважений власний капітал [92].
Н. Сабліна, В. Теличко	$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o} = 1 - d_i^*$	<i>c_{io}</i> – розрахунок відстаней між кожною одиницею дослідження і вектором еталоном; <i>c_i</i> – розрахунок максимальної відстані до еталону; <i>d_i[*]</i> – проміжне значення показника ефективності реалізації ЕПП [90].

Сформовано автором на основі [30; 35; 83; 89; 94; 95]

При оцінці експортного потенціалу підприємства, необхідним є врахування дії [90] специфічних факторів, вплив яких відрізняє експортну діяльність підприємства від господарської діяльності на внутрішньому ринку, показники, які зазвичай використовуються для оцінки експортної діяльності підприємства представлені у додатку у Дод. В (Табл. В.1). Слід зазначити, що зміст показників, що залучаються для оцінки, у кожному конкретному випадку повинен визначатися залежно від розмірів, галузевої приналежності промислового підприємства, територіального розташування та інших параметрів.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінки експортного потенціалу промислового підприємства із врахуванням його організаційно-економічного забезпечення дозволив зробити висновок про існування двох основних підходів до оцінки. Перший ґрунтується на використанні економіко-математичних методів, другий – на визначенні впливу факторів методом експертних оцінок. Зазначені підходи, в залежності від доступності інформації та низки інших причин, доцільно використовувати в поєднанні або поодиночі.

На основі розгляду наявних методик оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств, можемо констатувати, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства не існує. У більшості за основу проведення обчислень виступають можливості підприємства з виробництва продукції за певної забезпеченості ресурсами, що відповідає потребам зовнішніх ринків. Вагомою умовою є враховування не лише обсягу виробленої продукції, але й її конкурентоспроможності на ринку збуту.

Висновки до розділу 1

Розглянуто теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. Відповідно до цього, після проведення дослідження та систематизації інформації було сформульовано такі висновки:

1. Аналіз науково-методичних положень (ресурсного, виробничо-реалізаційного, відтворювального, системного та потенційного підходів) показав, що шляхи вирішення проблем розуміння суті, і пов'язаного з цим питань, слід шукати у чіткому визначенні об'єкта, та, на концептуальній основі, розмежовуванні поняття категорія і показник. Для цього було запропоновано трактування терміну експортний потенціал промислового підприємства, яке включає дві ознаки потенціалу: 1) категорія, що відображає сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції, тощо), джерел ресурсів, які формують і використовують можливості розвитку підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством для досягнення його визначеної мети; 2) як економічний показник або комплекс показників, які надають кількісну оцінку експортному потенціалу, необхідну для здійснення управлінської діяльності підприємства. Це дозволяє вирішити проблему

альтернативності теоретичних підходів до змістовного визначення категорії з подальшим формуванням оціночних показників експортного потенціалу, які відповідають видам і формам його представлення.

2. Дослідження взаємозв'язку між формуванням експортного потенціалу підприємства та його ресурсами показало, що експортний потенціал формується на основі поєднання групи потенціалів – виробничого, фінансово-інвестиційного, трудового, інноваційно-інформаційного, організаційно-управлінського. Це дозволяє встановити взаємозв'язок між факторами формування експортного потенціалу підприємства, його ресурсами та результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку, що надає можливість спостерігати як саме впливає (позитивно – створює можливості, або негативно – загрози) той чи інший фактор на формування та забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємства.

3. Базуючись на проведеному дослідженні науково-методичних положень щодо реалізації експортного потенціалу підприємства, було виявлено, що досліджувана категорія є складноорганізованою системою, яка складається із внутрішнього потенціалу підприємства (пропозиції), потенціалу зовнішніх ринків (попиту) та інституційного механізму взаємодії (національного та міжнародного регулювання), проте систему було доповнено базовою системно-функціональною моделлю факторів реалізації експортного потенціалу підприємства, яка, на відміну від існуючих, представлена поєднанням внутрішніх і зовнішніх факторів (охарактеризованих і кількісно представлених безліччю параметрів), що дозволяє здійснити оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища та поточних зв'язків між ними, залежних від минулих та майбутніх потенціальних подій.

4. Аналіз теоретичних положень та складових організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємства показав обмежений перелік складових та відсутність охоплення їх взаємодії. Це дозволило доповнити складові механізму та структуру організаційно-

економічного забезпечення експортного потенціалу промислового підприємства та визначити особливості формування середовища промислових підприємств, які втіленні у виокремлення основних елементів внутрішнього середовища (організаційна структура; місце розташування; інформаційні ресурси; виробничі потужності; фінансові можливості; система обліку, закупок та постачання сировини; логістика та збут; трудові ресурси) та зовнішнього середовища (зовнішня та внутрішня державна політика; соціальні та економічні умови; природо-ресурсний потенціал, політико-правове середовище, ринкова інфраструктура).

5. Аналіз методичних підходів до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства показав, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує, зокрема, у більшості розглянутих методів основою проведення обчислень встановлено можливості підприємства з виробництва продукції за певного ступеня забезпеченості ресурсами. Це зумовлює актуальність та своєчасність проведення дослідження щодо організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

Таким чином, дослідивши теоретичну сутність експортного потенціалу та організаційно-економічне забезпечення його реалізації, необхідним постає проведення діагностики організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, як однієї із вагомих ланок промисловості України, що буде здійснено у другому розділі.

Основні результати першого розділу опубліковано в наукових працях: [25, 39, 50, 73, 76, 79], використано як матеріали для навчально-методичного забезпечення викладання економічних дисциплін у НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського» (додаток Д).

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

2.1 Економічна діагностика тенденцій розвитку підприємств деревообробної промисловості України

Експортний потенціал промислового підприємства, який формується, розвивається та реалізується під впливом, описаних у п. 1.2., груп факторів зовнішнього та внутрішнього середовища деревообробних підприємств, є плинним та мінливим, тому ці фактори у перспективі мають тенденцію до зміни; по-друге, організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу, за зміни ринкових умов або позицій підприємства на ринку, також зазнає змін, адже саме фактор часу відображає плинність експортного потенціалу.

Оскільки експортний потенціал промислового підприємства формується під впливом та в результаті ефективного використання виробничого, фінансового, трудового, інформаційно-інноваційного та організаційно-управлінського потенціалів підприємства, а також завдяки здатності оперативно й адекватно реагувати на мінливість ринку, то для його оцінювання доцільно враховувати як внутрішній потенціал підприємства, так і можливості та загрози, які породжує ринкове середовище.

Проведемо статистичне дослідження обсягів реалізованої промислової продукції та продукції підприємств переробної промисловості. За останнє десятиліття обсяги реалізованої промислової продукції в Україні зросли у 3,1 рази (із 1043,1 млрд. грн. до 3201,9 млрд. грн – на 2158,8 млрд. грн.) [96]. Переробна промисловість є домінуючим сектором промисловості України,

вона становить левову частку вітчизняної реалізованої промислової продукції, котра варіює від 67,4 % у 2010 р. до 57,9 % у 2020 р. (рис.2.1).

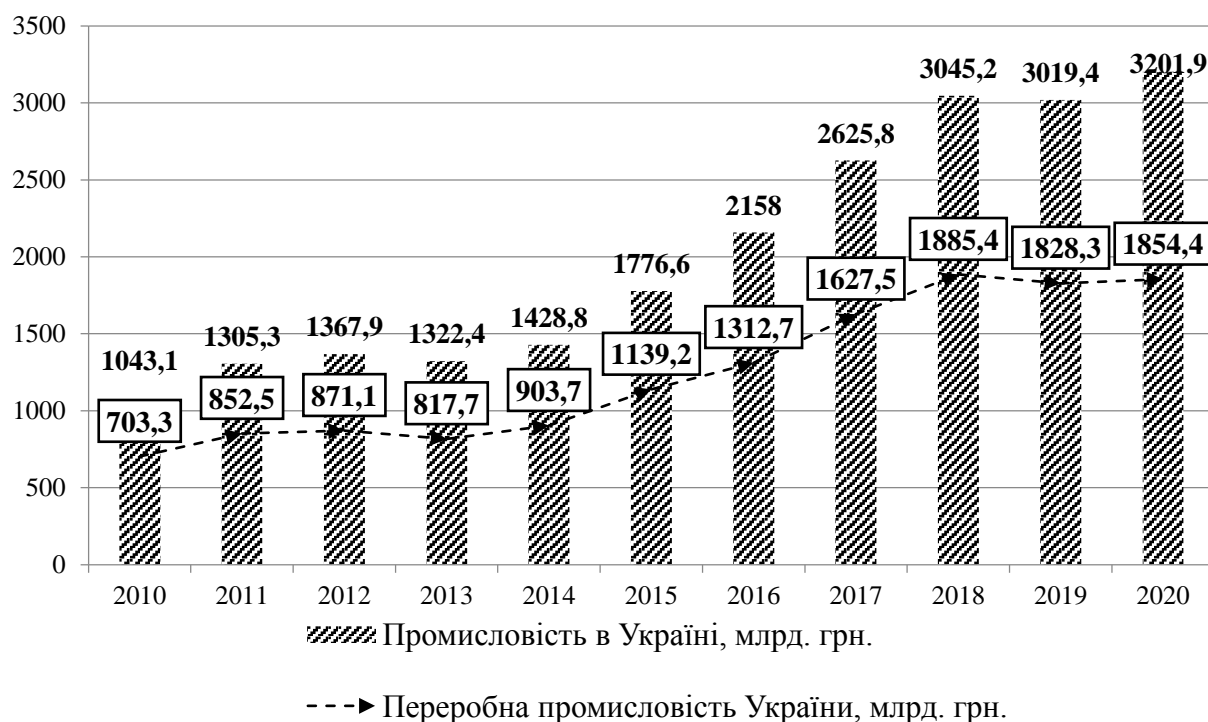


Рисунок 2.1 – Динаміка сукупного обсягу реалізованої промислової продукції та продукції підприємств переробної промисловості за 2010-2020 рр., млрд. грн.

(побудовано на основі даних [96])

Протягом досліджуваного періоду спостерігається ріст реалізованої продукції переробних галузей промисловості у 2,6 рази (на 1151,1 млрд. грн.). У 2016 р. у переробній промисловості почалося зростання відновлюваного характеру, передумовами якого стали:

- покращення світової кон'юнктури на ринку металів;
- імпортозаміщення у зв'язку з падінням курсу національної валюти;
- збільшенням доступу на ринки країн ЄС (передусім, продукції із низькою доданою вартістю).

У 2019 р. темпи зростання переробної промисловості зменшились до 0,9 %, що було викликано штучною ревальвацією національної валюти через приплив спекулятивного капіталу на ринок облігацій внутрішньої державної

позики, це знизило конкурентоспроможність українського товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, разом з тим, ще одним фактором стало погіршення кон'юнктури на ринку чорних металів [39]. Спад у переробній промисловості значно прискорився на тлі пандемії COVID-19, карантинних обмежень та світової економічної кризи, а з 24 лютого 2022 р., внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну та початком війни, діяльність більшості підприємств переробної промисловості у Північних, Східних та Південних регіонах було зупинено через часткове або ж повне руйнування. Проведемо дослідження стану та основних аспектів діяльності промислових підприємств у період воєнного стану в Україні [98]:

1) Безперервна релокація підприємств, адже відновлення української економіки залежить від активізації роботи українського бізнесу. Найчастіше підприємці мігрують із регіонів активних бойових дій до Львівської (29 %), Закарпатської (18 %), Чернівецької (13 %), Тернопільської (8 %) та Хмельницької (7,6 %) областей. Найбільшою серед релокованих підприємств (які відновили свою діяльність) є частка компаній оптової та роздрібної торгівлі – понад 40 % від загальної кількості, 30 % – підприємств переробної промисловості, 7 % – інформації й телекомунікацій, 6 % – професійної, наукової й технічної діяльності, 4 % – будівництва.

2) Галузева підтримка бізнесу. Уряд запускає програму підтримки машинобудівної промисловості [97] шляхом гарантування участі виробників вітчизняної продукції в електронних торгах. Програму реалізовуватимуть за допомогою інструмента локалізації, що передбачає вимоги до походження продукції, яку продають через систему «Prozorro». Це має стимулювати попит на продукцію машинобудівної промисловості, сформувати нові робочі місця, збільшити податкові надходження до бюджету, вплинути на зростання ВВП і сприяти швидшому відновленню української економіки.

3) Підтримка зовнішньоекономічної діяльності. Президент України підписав схвалений Верховною Радою законопроект № 7420 від 31 травня

2022 р. «Проект Закону про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань виконання Глави 5 Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» («митний безвіз») (розглянуто у п.1.2 роботи)

4) Фінансова підтримка підприємств. З початку року виробники сільгосппродукції отримали в межах програми «Доступні кредити 5-7-9 %» 55,1 млрд грн. Попри підвищення облікової ставки НБУ до 25 %, банківська система надає кредити аграріям на вигідних пільгових умовах.

5) Створення сприятливих умов для інвестування. Уряд схвалив законопроект про спрощення дозвільних процедур для набуття права на землю та для початку будівництва під час реалізації проєктів відновлення економіки вартістю від 500 тис. Євро, спрямований на будь-яку сферу промисловості (за винятком діяльності з поводження з відходами та будівництва житла). Під час дії воєнного стану та в період відбудови підприємці, які реалізують проєкти з Переліку проєктів відновлення економіки, отримують максимально сприятливі умови для інвестування. Уряд схвалив законопроект «Закон про швидкі інвестиції», що передбачає такі зміни в законодавстві, щоб в Україні можна було максимально швидко будувати промислові підприємства з метою розвитку переробної промисловості. Механізм «інвестнянь» має дуже важливе значення для відновлення України, оскільки інвестори можуть на вигідних умовах профінансувати такі інфраструктурні проєкти, як: будівництво заводів, терміналів, нових освітніх об'єктів, рекреаційних зон. Держава звільняє від сплати певних податків та зборів, оподаткування нового обладнання ввізним митом [98].

Основу переробної галузі України формують підприємства металургійного, харчового, машинобудівного та нафтопереробного секторів економіки (71,6 % станом на 2020 р.) [99], місце та частку деревообробного сектору у переробній промисловості розглянуто у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка обсягів реалізованої продукції переробної промисловості України за 2010-2020 рр.

Показник, млрд. грн	Рік											2020/2010, рази
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Промисловість	1043.1	1305.3	1367.9	1322.4	1428.8	1776.6	2158.0	2625.8	3045.2	2019.4	3201.9	3.1
Переробна промисловість	703.3	852.5	871.1	817.7	903.7	1139.2	1312.7	1627.5	1885.4	1828.3	1854.5	2.6
у % до загального	67.4	65.3	63.7	61.8	63.3	64.1	60.8	62.0	61.9	60.6	57.9	-
металургійне виробництво	200.0	241.9	223.3	207.3	237.4	278.5	318.2	411.4	492.7	423.5	395.6	2.0
у % до підсумку переробної промисловості	28.4	28.4	25.6	25.4	26.3	24.4	24.2	25.3	26.1	23.2	21.3	-
виробництво харчових продуктів	187.5	216.5	245.9	253.4	302.4	398.0	462.4	548.4	589.9	616.2	668.1	3.6
у % до підсумку переробної промисловості	26.7	25.4	28.2	31.0	33.5	34.9	35.2	33.7	31.3	33.7	36.0	-
машинобудування	97.1	130.8	140.5	113.9	101.9	115.3	131.4	168.3	208.7	212.0	194.6	2.0
у % до підсумку переробної промисловості	13.8	15.3	16.1	13.9	11.3	10.1	10.0	10.3	11.1	11.6	10.5	-
виробництво коксу та нафтоперероблення	75.1	77.9	63.1	48.9	47.1	60.0	69.9	103.2	117.3	85.4	70.7	0.9
у % до підсумку переробної промисловості	10.7	9.1	7.2	6.0	5.2	5.3	5.3	6.3	6.2	4.7	3.8	-
виробництво гумових і пластмасових виробів	45.8	55.6	58.7	58.4	64.2	86.0	107.6	134.1	161.1	163.9	194.8	4.3
у % до підсумку переробної промисловості	6.5	6.5	6.7	7.1	7.1	7.5	8.2	8.2	8.5	9.0	10.5	-
виробництво хімічних речовин і продукції	32.4	52.7	56.0	48.5	49.8	68.0	60.5	65.8	78.3	79.8	80.8	2.5

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
у % до підсумку переробної промисловості	4.6	6.2	6.4	5.9	5.5	6.0	4.6	4.0	4.2	4.4	4.4	-
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (КВЕД 16-18)	27.0	31.6	34.1	35.9	43.8	60.1	72.7	84.2	104.1	99.5	100.0	3.7
у % до підсумку переробної промисловості	3.8	3.7	3.9	4.4	4.8	5.3	5.5	5.2	5.5	5.4	5.4	-
оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів (КВЕД 16)	7.4	9.5	10.8	10.97	12.5	18.5	22.2	27.4	34.0	34.6	36.3	4.9
у % до підсумку переробної промисловості	1.05	1.11	1.24	1.34	1.38	1.62	1.69	1.68	1.80	1.89	1.96	-
виробництво меблів	22.7	27.1	29.4	29.6	31.0	35.6	43.7	56.3	67.7	79.4	76.9	3.4
у % до підсумку переробної промисловості	3.2	3.2	3.4	3.6	3.4	3.1	3.3	3.5	3.6	4.3	4.1	-
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри	8.3	9.7	9.8	9.6	11.5	17.4	20.3	25.7	31.1	31.3	30.6	3.7
у % до підсумку переробної промисловості	1.2	1.1	1.1	1.2	1.3	1.5	1.5	1.6	1.7	1.7	1.7	-
виробництво основних фармацевтичних продуктів препаратів	7.4	8.9	10.5	12.2	14.6	20.3	26.1	30.2	34.6	37.4	42.4	5.7
у % до підсумку переробної промисловості	1.1	1.0	1.2	1.5	1.6	1.8	2.0	1.9	1.8	2.0	2.3	-

Розраховано автором на основі [96]

Зазначимо, що за досліджуваний період скорочення частки реалізації у загальній переробці спостерігається у наступних категоріях промисловості:

- металургійне виробництво (з 28,4 % до 21,3 %);
- машинобудування (з 13,8 % до 10,5 %);
- виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (з 10,7 % до 3,8 %);
- виробництво хімічної продукції (з 4,6 % до 4,4 %).

Натомість, наростили обсяги виробництва та реалізації, а разом з тим, і відбулось збільшення їх частки у переробній промисловості:

- виробництво харчових продуктів (з 26,7 % до 36 %);
- виробництво гумових та пластмасових виробів (з 6,5 % до 10,5 %);
- виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (з 3,8 % до 5,4 %);
- виробництво меблів (з 3,2 % до 4,1 %);
- текстильне виробництво (з 1,2 % до 1,7 %);
- фармацевтика (з 1,1 % до 2,3 %).

Внаслідок скорочення споживання товарів всередині країни та їх експорту, українські підприємства заморозили інвестиції та виробничі ланцюги. Однією із можливостей для промисловості України є поштовх до розвитку більш технологічно оснащеного внутрішнього ринку (що посилюється прискоренням технологічних трансформацій у рамках революції 4.0 у світі). Наразі відновлення промисловості відбувається повільно та нерівномірно.

Деревообробна промисловість України – це перспективна експортоорієнтована галузь національної економіки. За площею лісового покриття Україна посідає 9 місце в Європі (лісовий фонд становить 10,4 млн. га), за запасами деревини – 6 місце (лісистість території – 15,9 %). Резерв Державного агентства лісових ресурсів України на 1 га становить 240 м³ (7 місце в Європі, для порівняння, у Польщі – 219 м³, в Білорусі – 183 м³, Швеції – 119 м³) [99].

Активний розвиток деревообробної промисловості в умовах стагнації промислового сектору економіки України зумовлений, певною мірою, заходами державної політики, а саме запровадженням мораторію на експорт лісу-кругляку (закон № 3246 «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» щодо заборони до 2025 р. експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді, деревних порід вступив в дію 01.11.2015 р.) [100]. Він спричинив неоднозначну реакцію країн-імпортерів деревини ЄС: з одного боку, мораторій є обмеженням вільної торгівлі та суперечить міжнародним зобов'язанням України в рамках СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС (Ст. 35) [101], проте, з іншого боку, зазначені заходи обмежили експорт сировини за кордон та надали змогу вітчизняним виробникам активізувати переробку всередині країни.

Деревообробна промисловість залишається одним з небагатьох секторів вітчизняної переробної промисловості, яка за останнє десятиліття змогла пройти крізь усі кризи та рецесії, наростивши обсяги виробництва (КВЕД 16) у 4,9 рази (із 7,4 млрд. грн. у 2010 р. до 36,3 млрд. грн. у 2020 р.), частка реалізації досліджуваної категорії у загальній переробній промисловості України у 2020 р. становила 1,96% (у порівнянні із 2010 р. 1,05%). Позитивна тенденція зумовлена зростаючим попитом на продукцію з деревини на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цьому сприяли цільові показники всередині України (курс Уряду на «капітальний ремонт країни», модернізація інфраструктури, ріст будівництва) та глобальні тренди у сфері використання відновлювальної енергії, розвитку сектору жилого будівництва з екологічних матеріалів та зростаючі зовнішні потреби.

За Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД) деревообробна промисловість – це сектор переробної промисловості, яка здійснює оброблення деревини та виробництво дерев'яних виробів, таких як пиломатеріали (будівельний ліс), панелі, фанера, дерев'яна тара, дерев'яні

покриття для підлоги, будівельні конструкції (ферми тощо) та збірні споруди. Процес оброблення деревини включає процеси: розпилювання, стругання, профілювання, вальцювання, збирання дерев'яних виробів, починаючи від колод, що розпилюють на колоди для подальшого розпилювання, або будівельного лісу, що може бути розпиляний уздовж, формований на токарському верстаті чи за допомогою інших інструментів. Піломатеріали (будівельний ліс) та інша оброблена деревина можуть у подальшому бути стругані, шліфовані або зібрані для виробництва готової продукції, наприклад дерев'яної тари.

До КВЕД Групи 16 входять два класи:

1. *Клас 16.10* включає лісопильне та стругальне виробництво, розпилювання, стругання та інші види механічного оброблення деревини, а саме: розщеплення, очищення та рубання колод виробництво дерев'яних шпал для залізничних чи трамвайних колій виробництво дерев'яних паркету та покриттів для підлоги, незібраних виробництво деревних вовни і борошна, тріски та стружки деревних.

2. *Клас 16.2* включає виробництво виробів з деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння, у т.ч. виробництво будівельних конструкцій, таких як збірні споруди:

- 16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону;
- 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів;
- 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння;
- 16.22 Виробництво щитового паркету;
- 16.24 Виробництво дерев'яної тари.

Відповідно до представленого групування видів виробництв, які ідентифікують у складі деревообробного виробництва, і буде здійснювати в

подальшому аналіз тенденцій їх розвитку та реалізації потенційних можливостей експортної діяльності.

Кількість діючих підприємств у деревообробному секторі (за КВЕД 16 – оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка) з розподілом на великі, середні, малі згруповано та представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Кількість діючих підприємств у деревообробному секторі з розподілом на великі, середні, малі за 2010–2020 рр..

Роки	Усього, одиниць	У тому числі					
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства	
		одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
2010	3206	3	0,1	143	4,5	3060	95,4
2011	3126	4	0,1	140	4,5	2982	95,4
2012	2816	4	0,1	124	4,4	2688	95,5
2013	3224	4	0,1	123	3,8	3097	96,1
2014	2949	5	0,2	115	3,9	2829	95,9
2015	3039	3	0,1	131	4,3	2905	95,6
2016	2588	3	0,1	145	5,6	2440	94,3
2017	2994	4	0,1	157	5,3	2833	94,6
2018	3271	4	0,1	166	5,1	3101	94,8
2019	3587	4	0,1	167	4,7	3416	95,2
2020	3579	5	0,1	164	4,6	3410	95,3

Сформовано автором на основі [102]

Зазначимо, що у сфері оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів у 2020 р. було зосереджено 5 од. великих підприємств (0,1 %), 164 од. середніх (4,6 %) та 3410 од. малих підприємств (95,3 %) [103, с. 134]. Протягом досліджуваного періоду збільшилася кількість великих підприємств на 2 од., середніх – на 21 од. та малих – на 350 од., що свідчить про позитивний розвиток підприємств деревообробної промисловості.

Більш точно оцінити ефективність роботи сектору та промисловості в цілому можна за допомогою індексів обсягу промислової продукції (рис. 2.2). Динаміка індексу обсягу продукції переробної промисловості в цілому

повторює тенденцію індексу промисловості України протягом аналізованого періоду. Протягом 2010-2015 рр. динаміка індексу обсягу мала чітку тенденцію до скорочення, проте у 2016-2018 рр. спостерігається зростання індексу промисловості загалом та переробної промисловості – 104,0 %-103,0 %, 105,6 %-102,9 % відповідно.

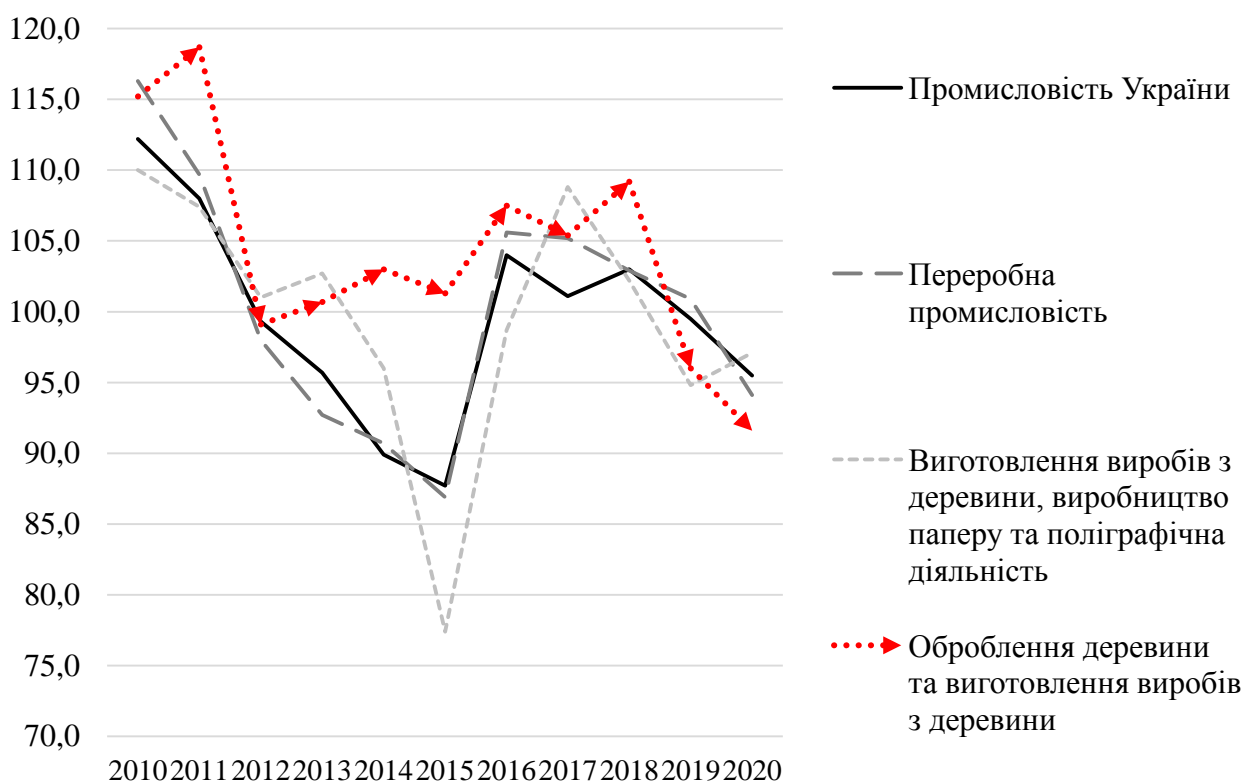


Рисунок 2.2 – Динаміка індексів обсягів промислової продукції, %
(розраховано та побудовано автором на основі даних [96])

Індекс обсягів оброблення деревини та виробництва виробів з деревини має дещо іншу тенденцію: фактично щороку позитивна динаміка нарощування обсягів виробництва до 2018 р., починаючи з 2019 до 2020 рр. відносний спад, котрий спричинений низкою зовнішніх вищезазначених факторів. Найбільший розрив між показником щодо промисловості в цілому та показником аналізованого виду діяльності (з переважанням другого) спостерігався у 2014-2015 рр.. на рівні 13,1- 13,6%.

Таким чином, ринок деревообробної промисловості в Україні був достатньо конкурентоспроможним, адже до початку 2022 р. працювало понад

3,4 тис. підприємств з близько 36 тис. працюючих, що виробляли понад 300 найменувань товарної продукції, яка постачалася як на внутрішній, так і на зовнішні ринки. У 2020 р. обсяг реалізованої продукції підприємствами промисловості склав 100 млрд. грн, з них за межі країни – 38,1 млрд. грн.

Деревообробна промисловість України відноситься до тих сфер діяльності, які демонструють стрімкі темпи свого розвитку, формують та реалізують експортний потенціал країни. Так, за даними Держкомстату [104], за 2014-2020 рр. обсяги виробництва продукції деревообробними підприємствами України мали стрімку тенденцію до зростання. Темп зростання промисловості за період, що досліджується складає 311 %, що обумовлено як зростанням зовнішнього попиту на продукцію промисловості, так і технічним переоснащенням більшості підприємств, що виробляють експортно-орієнтовану продукцію (рис. 2.3).

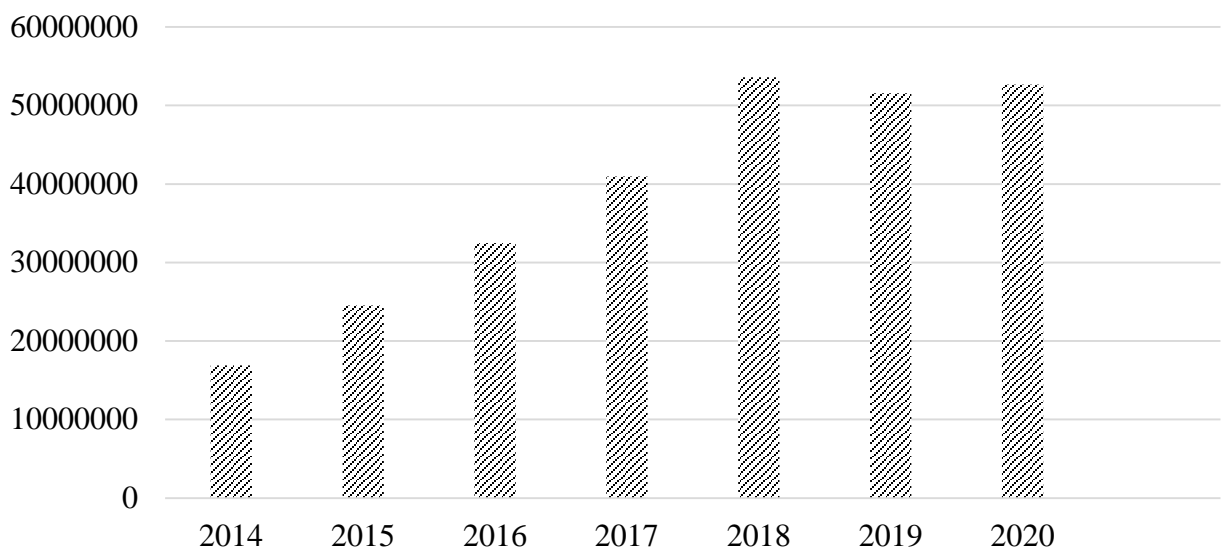


Рисунок 2.3 – Обсяги виробництва продукції, пов'язаної із обробленням

деревини та виготовленням виробів з деревини та корка (тис. грн)
(побудовано автором на основі даних [104])

Найбільші темпи зростання виробництва деревообробної продукції спостерігалися у 2015 р. (на 45 % порівняно з 2014 р.), 2016 р. (на 32 %) та 2018 р. (на 30 %). Отже, за даними динаміки зростання обсягів виробництва

продукції деревообробної промисловості, представленої на рис. 2.3 зроблено висновок про наявну тенденцію зростання попиту на результати діяльності підприємств деревообробної промисловості та наявність потенційної здатності їх до ще більшого зростання.

Щодо динаміки структурних зрушень у деревообробній промисловості, то варто відзначити зростання частки виробництв, що здійснюють первинну обробку деревини (лісопильного та стругального сектору) та зменшення частки виробів з дерева (рис. 2.4). Так, частка лісопильного та стругального виробництва зростає з 24 % у 2012 р. до 39 % у 2020 р., а частка виготовлення виробів з дерева зменшилася з 76 % (2012 р.) до 61 % (2020 р.).

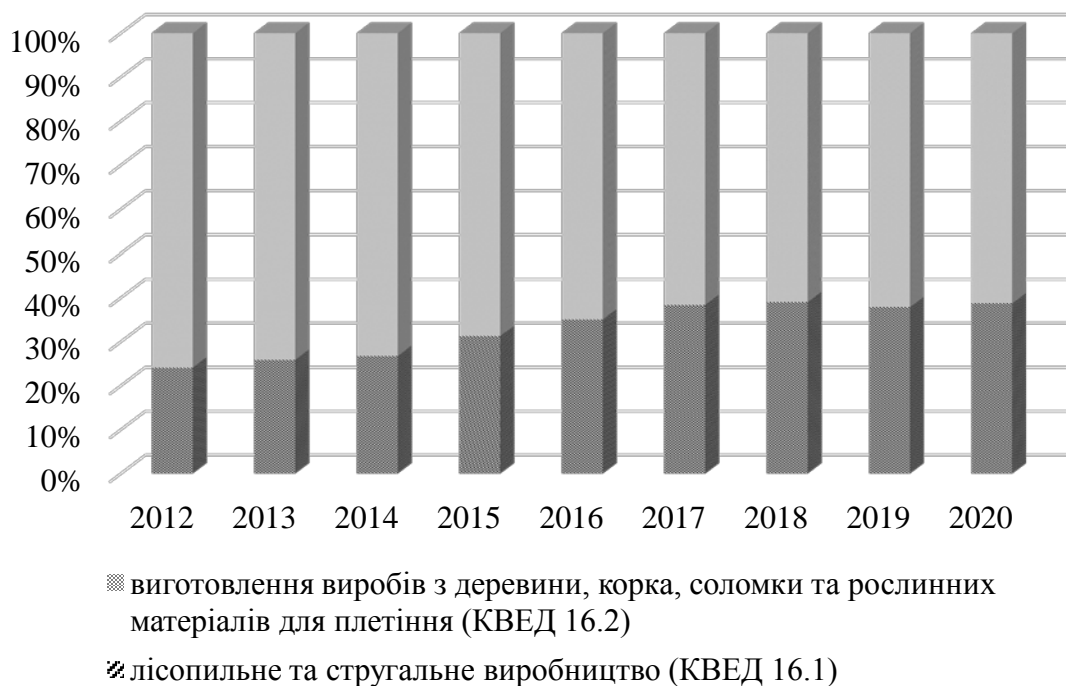


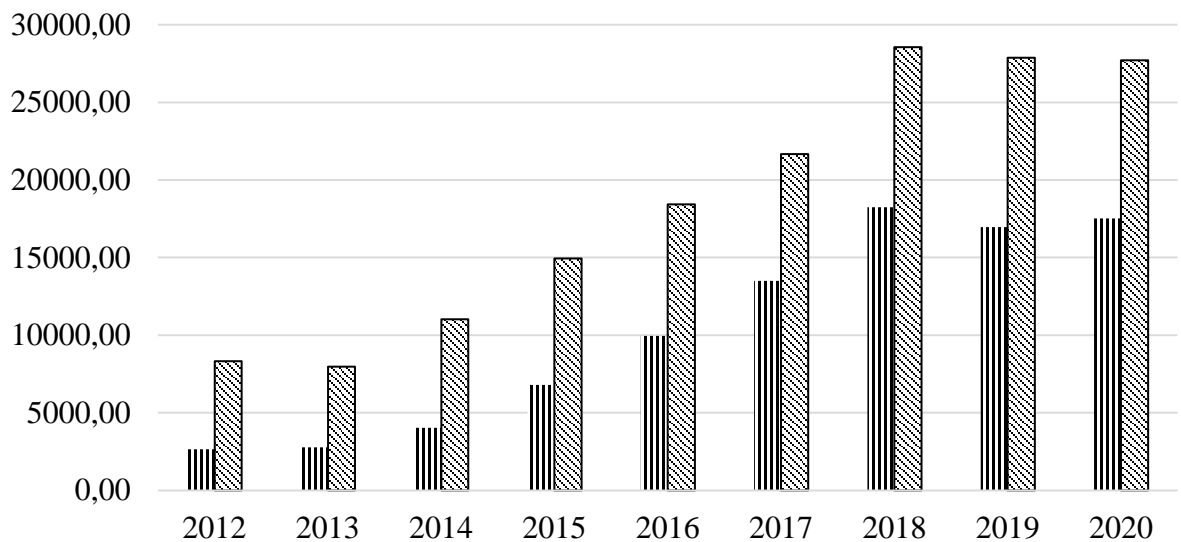
Рисунок 2.4 – Структурні зміни обсягів виробництва продукції оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, %
(побудовано автором на основі даних [104])

Виявлена динаміка структурних змін є негативною ознакою розвитку деревообробної промисловості і обумовлена зростанням зовнішнього попиту на продукцію первинної обробки деревини, що негативно відображається на

обсягах створеної доданої вартості, а, відповідно, і доходах підприємств, регіонів та в цілому держави.

Виходячи із представленої динаміки, можна зробити попередні висновки про необхідність нагальних змін у державній стратегії розвитку деревообробних підприємств в напрямку прийняття комплексу невідкладних заходів з метою зміни вектору їх розвитку, спрямованого на зростання виробництв, пов'язаних із вторинною обробкою деревини, та виробництвом продукції зі значною часткою доданої вартості.

На фоні структурних зрушень у деревообробній промисловості спостерігається зростання абсолютних обсягів виробництва продукції досліджуваних класів. Так, за даними Держкомстату [104], обсяги виробництва продукції стругального та лісопильного виробництва за 2012-2020 рр. зросли в 6,6 рази, а виробів з дерева – у 3,3 рази (рис. 2.5).



III лісопильне та стругальне виробництво (КВЕД 16.1)

▨ виготовлення виробів з деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння (КВЕД 16.2)

Рисунок 2.5 – Обсяги виробництва продукції оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів, млн. грн

(побудовано автором на основі даних [104])

Структура продукції лісопильного та стругального виробництва представлена лісоматеріалами для виробництва пиломатеріалів, струганого шпону, обрізними та необрізними пиломатеріалами. Як зазначалося вище, структура продукції, виготовленої з деревини, включає: виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону, виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів, виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння, виробництво щитового паркету, виробництво дерев'яної тари. Структуру виготовлення виробів з деревини (за КВЕД 16.2) побудовано на рис. 2.6.

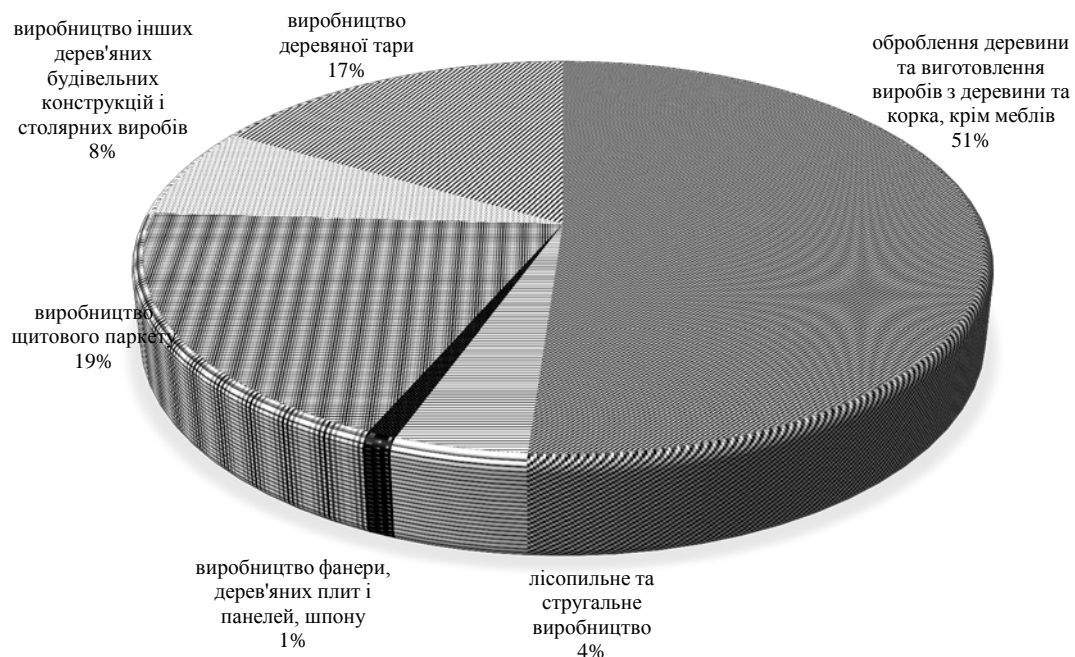


Рисунок 2.6 – Структура виготовлення виробів з деревини (КВЕД 16.2), 2020 р.

(побудовано автором на основі даних [104])

У 2020 р. в структурі продукції з деревини переважало виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону (60 %) та виробництво дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів (16 %), меншу частку становили категорії: виробництво інших виробів з деревини (13 %), виробництво дерев'яної тари (10 %) та виробництво щитового паркету (1 %).

Динаміку обсягів виробництва продукції з деревини за 2013-2020 рр. представлено на рис. 2.7.

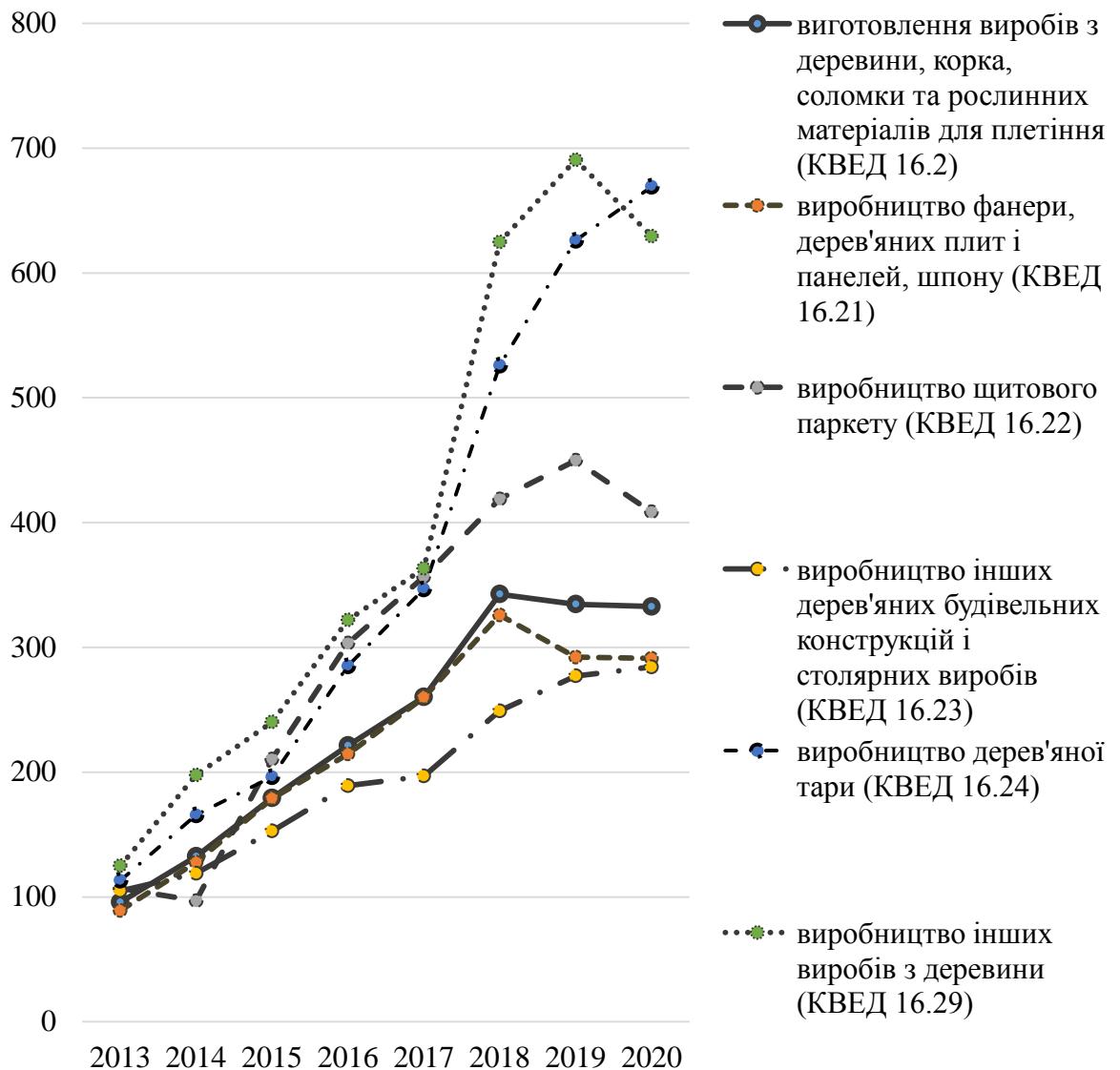


Рисунок 2.7 – Динаміка обсягів виробництва продукції з деревини, %
(побудовано автором на основі даних [104])

У видовій структурі виробів з деревини за останні роки спостерігаються значні кількісні зміни. Найбільшими темпами зростало виробництво дерев'яної тари (+ 670 % в 2020 р. порівняно з 2012 р.) та щитового паркету (+408 %). Майже за всіма групами продукції деревообробної промисловості спостерігається тенденція зростання обсягів їх виробництва.

Особливістю концентрації підприємств деревообробного виробництва є їх регіональна нерівномірність виробництва продукції з оброблення деревини

та виготовлення виробів з деревини та корка. На основі статистики питомої ваги (за критерієм частки виробництва деревообробної продукції підприємствами регіону) було виокремлено 5 груп регіонів, графічне зображення яких представлено на рис. 2.8.

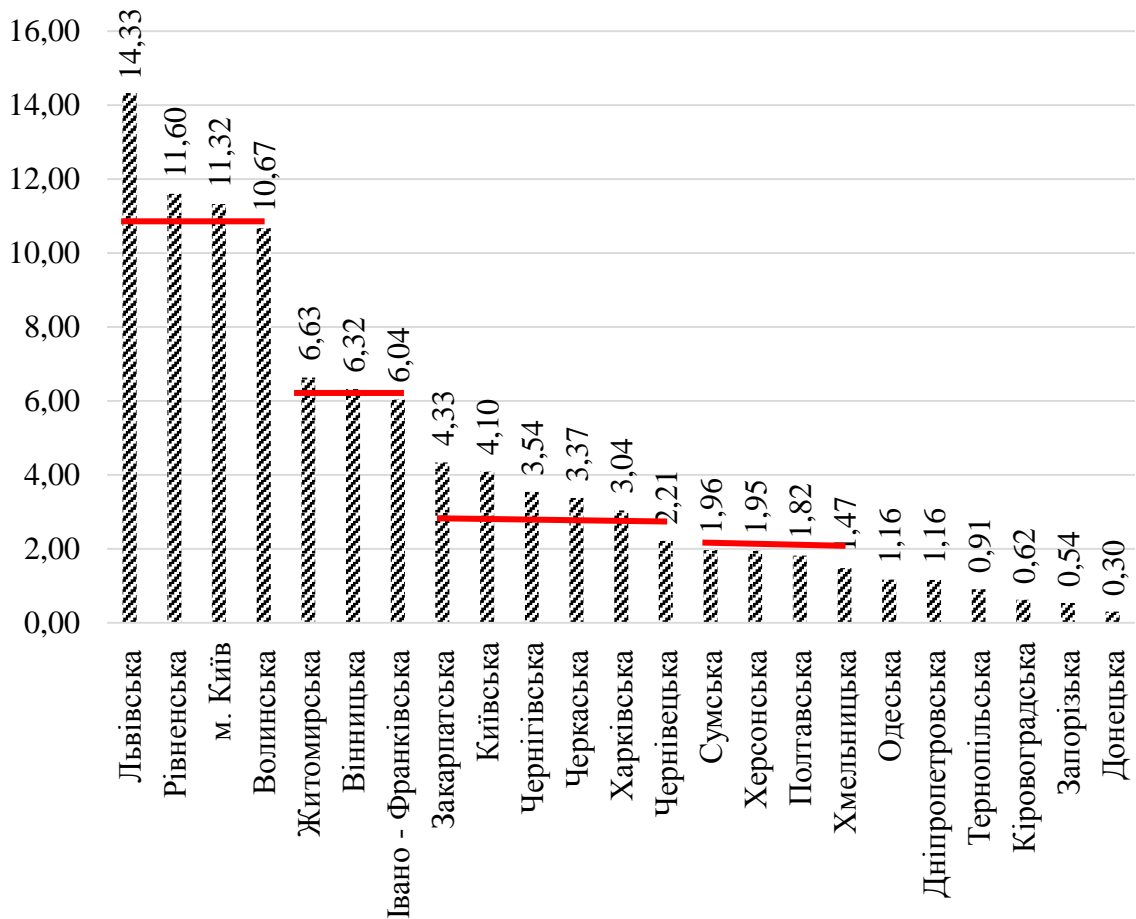


Рисунок 2.8 – Динаміка регіонів за їх часткою у сумарних обсягах виробництва деревообробної продукції України у 2020 р., %

(побудовано автором на основі даних [105])

Групу регіонів з найбільшою питомою вагою виробництва складають підприємства Львівської, Рівненської, Волинської областей та м. Києва. До групи регіонів з помірно високою часткою виробництва деревообробної продукції увійшли Житомирська, Вінницька, Івано-Франківська області. Групу регіонів з найменшими обсягами виробництва продукції деревообробки сформовано Одеською, Дніпропетровською, Тернопільською, Кіровоградською, Запорізькою та Донецькою областями (питома вага даних

регіонів дорівнює або менше 1,16 %). Низька питома вага виробництва продукції деревообробки даних регіонів обумовлена здебільшого природно-кліматичними умовами місцевості.

Залежність від природно-кліматичних умов є основною умовою асиметричності як в кількісному вимірі суб'єктів господарювання в регіональному розрізі, так і обсягів виробництва продукції. Окрім того, деревообробка, яка спрямована на виробництво продукції для забезпечення потреб внутрішнього ринку, має пряму залежність від структури регіонального попиту, який формується під впливом потреб будівельної промисловості, меблевого виробництва та загального розвитку промисловості.

Окрім того, частка регіонів у структурі загальних обсягів виробництва продукції деревообробки є сталою (табл. 2.3), що є підставою для подальшого вибору регіонів з потенційною здатністю до зростання обсягів експорту продукції та підвищення їх регіональної ефективності.

Таблиця 2.3 – Питома вага виробленої продукції деревообробними підприємствами у розрізі регіонів за 2012-2020 роках, %

Регіон	Роки						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Україна</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>
Вінницька область	7,10	8,11	7,67	6,34	6,26	6,29	6,32
Волинська область	10,36	10,47	10,59	9,85	9,79	9,84	10,67
Дніпропетровська область	0,95	1,26	0,80	1,19	1,13	1,24	1,16
Донецька область	0,45	0,22	0,29	0,29	0,35	0,34	0,30
Житомирська область	4,65	4,83	4,59	5,47	5,63	6,29	6,63
Закарпатська область	5,93	5,63	5,95	5,43	4,93	4,59	4,33
Запорізька область	0,31	0,59	0,53	0,37	0,59	0,54	0,54
Івано-Франківська область	5,54	7,28	7,56	7,55	6,88	6,22	6,04
Київська область	3,32	2,40	3,09	3,43	3,98	4,47	4,10
Кіровоградська область	0,97	1,28	1,10	1,22	0,78	0,68	0,62
Львівська область	18,29	17,99	17,61	16,97	16,38	15,72	14,33
Одеська область	0,91	1,15	1,45	1,56	1,51	1,09	1,16
Полтавська область	0,95	0,93	0,92	1,00	1,33	1,72	1,82
Рівненська область	11,69	11,34	10,32	10,85	11,60	11,22	11,60
Сумська область	1,06	1,14	1,25	1,43	1,27	1,54	1,96
Тернопільська область	0,88	0,85	0,84	0,81	0,70	0,79	0,91

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Харківська область	3,14	2,73	3,09	3,05	3,21	3,57	3,04
Херсонська область	3,71	3,36	2,38	2,41	2,22	2,45	1,95
Хмельницька область	0,80	0,74	0,94	1,03	1,35	1,46	1,47
Черкаська область	2,60	2,06	2,32	2,55	2,44	2,80	3,37
Чернівецька область	2,13	1,71	2,06	2,03	1,88	1,94	2,21
Чернігівська область	2,41	2,43	2,88	2,45	3,21	3,70	3,54
м. Київ	10,95	10,07	10,65	10,90	11,16	10,61	11,32

Узагальнено на основі даних [105]

Як зазначалося вище, виробництво продукції із деревини у 2020 р. здійснювали 95,3 % малих підприємств, 4,6 % середніх і 0,1 % - великих. Такий розподіл підприємств за їх розмірами накладає певні особливості при виборі напрямів підвищення ефективності реалізації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

Малий бізнес у деревообробній промисловості здійснюється суб'єктами господарської діяльності, зареєстрованими у формі ФОП (19 % від загальних обсягів виробництва продукції із деревини) та ТОВ (забезпечує виробництво продукції на суму 9,2 млрд. грн).

Виходячи із такої структури суб'єктів господарювання, можна зробити висновки про існування певних фінансово-інвестиційних обмежень, внутрішніх кадрових обмежень стратегічного розвитку, відсутності власних логістичних можливостей щодо експорту продукції. Все вище визначене обумовлює особливості розробки стратегій та сценаріїв розвитку експорту та реалізації експортного потенціалу для підприємств деревообробної промисловості.

У загальній кількості підприємств із оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, найбільшу питому вагу мають підприємства з оброблення деревини та виготовлення виробів із деревини (51 %) та підприємства з виробництва щитового паркету (19 %) (рис. 2.9).

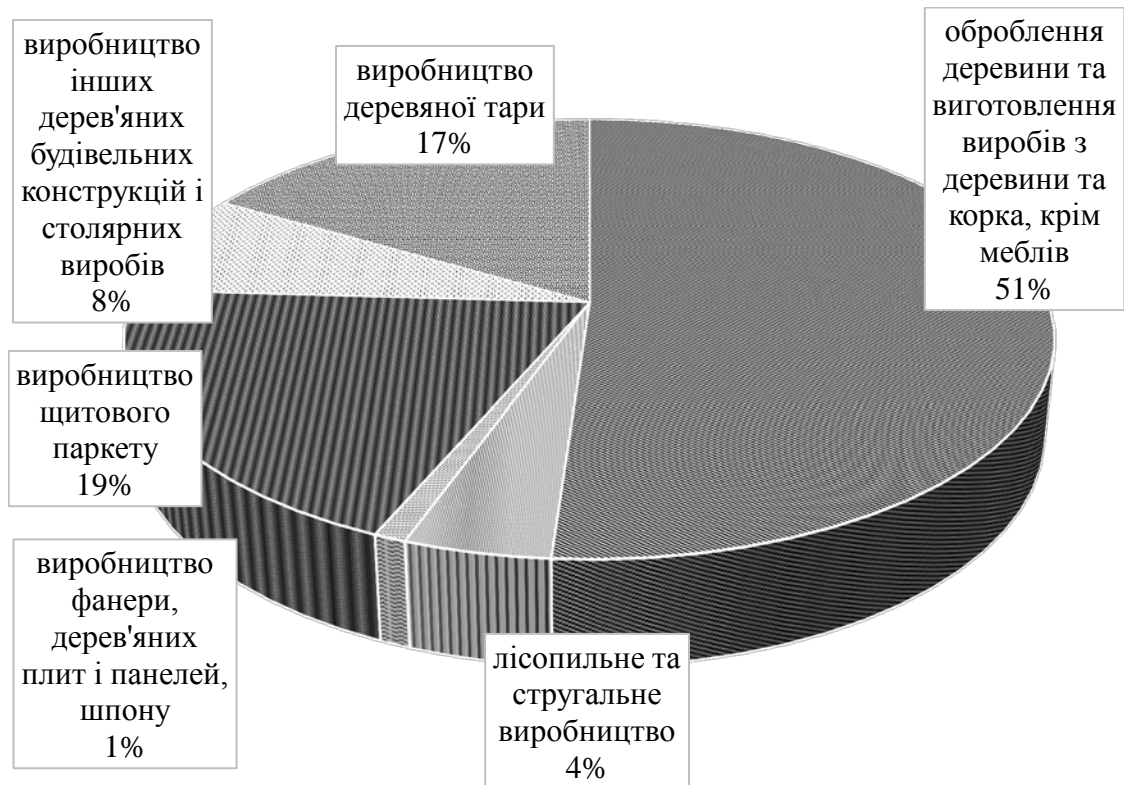


Рисунок 2.9 – Структура виробників деревообробної промисловості за видами їх діяльності у 2020 р., %

(побудовано автором на основі даних [106])

Метою діяльності підприємств будь-якої сфери є прибуток, відносним виразом якого є рентабельність діяльності. Прибуток є віддзеркаленням результативності всіх процесів управління суб'єктом діяльності:

- раціональності організації технологічних процесів;
- відповідності ринкового попиту і обсягів запланованого виробництва;
- запровадженої системи контролю за використанням всіх видів ресурсів;
- стимулюючої системи активізації зростання обсягів виробництва.

Виходячи із мети діяльності промислових підприємств, прибуток є результатом багатофакторного впливу на всі існуючі на підприємстві основні, допоміжні та обслуговуючі процеси. Частка важливості кожного фактору у кінцевому результаті діяльності підприємства визначається питомою вагою

витрат, обумовлених впливом даного фактору у загальній сумі всіх витрат підприємства.

Особливістю формування витрат на деревообробних підприємствах є значна залежність результативності їх діяльності від сировинних ресурсів. Галуззю, яка є постачальником сировини для деревообробних підприємств є лісозаготівля, ефективність функціонування якої забезпечує до 70 % ефективності функціонування деревообробних підприємств України [103, с.134].

За офіційними статистичними даними [107], витрати на виробництво продукції з деревини мають стрімку динаміку зростання. Роками найвищого зростання витрат були 2015 р., коли витрати виросли на 51% порівняно з 2014 р. та 2018 р., де зростання становило 35 % (табл. 2.4).

Причинами зростання витрат підприємств з деревооброблення є зростання ціни відпуску сировинних ресурсів підприємствами лісозаготівлі. Основним чинником зростання ціни відпуску сировини лісозаготівельними підприємствами є спосіб продажу деревини. У 2003 р. Держлісгосп України впровадив аукціонний спосіб реалізації деревини для усіх суб'єктів підприємницької діяльності. З часу впровадження аукціонів відзначається стрімке зростання цін реалізації на сировину цінних порід дерев (бук, клен, дуб, ясен). Такий спосіб продажу деревини забезпечив прозору систему продажу і дозволив отримати очікувані фінансові результати підприємствам лісозаготівлі. Усі інші види деревини реалізовувалися на основі прямих договорів з дрібними споживачами, яких, як виявили результати попередніх досліджень, – більшість.

Однак подвійний ринок деревини призвів до низки зловживань, пов'язаних з вибіркоким встановленням ціни, яка не залежала від якості деревини, а залежала від статусу клієнта і його особистих відносин з керівництвом підприємства лісозаготівлі. У 2007 р. Держлісгоспом прийнято наказ «Щодо вдосконалення механізмів продажу необробленої деревини»

(наказ від 19.02.2007 р. № 42 [108]), яким запроваджено біржовий спосіб формування ціни необробленої деревини та продаж усієї необробленої деревини на аукціонах, окрім окремих виключень, які не стосуються придбання деревини деревообробними підприємствами. Місцями продажу необробленої деревини стали універсальні товарно-матеріальні біржі.

У відповідності до методики встановлення ціни реалізації необробленої деревини підприємствами лісозаготівлі, її продаж деревообробним підприємствам відбувався:

- 1) за ціною аукціонного торгу;
- 2) на основі прямих контрактів за ціною останніх аукціонних торгів.

У 2020 р. відбулися суттєві зміни в методиці ціноутворення деревини, а саме 27 червня 2020 р. був прийнятий законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» [109], відповідно до якого, були внесені зміни до Закону України «Про товарні біржі», і деревина набула статусу біржового товару та була допущена до біржових торгів через біржі, ліцензовані Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. На думку лісогосподарств, така зміна способу ціноутворення на необроблену деревину буде мати позитивний вплив на всю економічну систему країни, оскільки формує умови відкритої конкуренції та прозорості ділових відносин [110].

Однак, при оцінюванні впливу біржового способу ціноутворення деревини на економіку України варто враховувати ланцюг формування доданої вартості на кінцеву продукцію, яка виробляється на основі використання деревини. Так, на основі інформації, отриманої із сайту Української універсальної біржі [111], яка здійснює продаж необробленої деревини, ціна на деревину породи «береза повисла» за період 18.01.2022 р. до 19.05.2022 р. коливалася в діапазоні від 420 грн до 1500 грн за м³ (рис. 2.10).

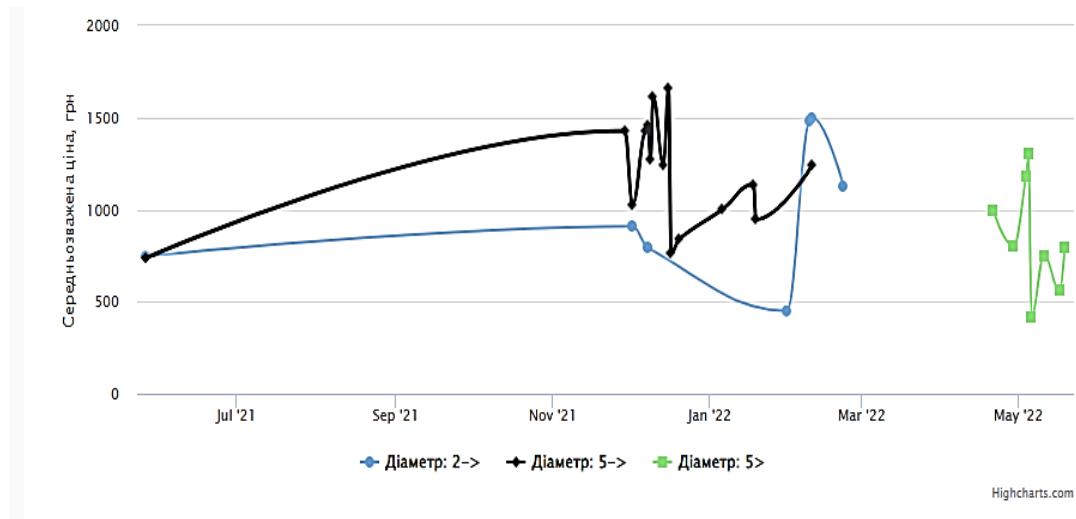


Рисунок 2.10 – Динаміка середньозваженої ціни на необроблену деревину породи «береза повисла» за червень 2021-травень 2022 рр, грн [111]

Окрім того, проблемами закупівлі необробленої деревини є невизначеність часу виставлення лоту цінних порід деревини та біржовий торг, зростання ціни придбання лотів на розмір біржової комісії (максимум 3 % вартості лоту), що є додатковим фінансовим навантаженням до біржової ціни лоту.

Така динаміка біржової ціни на деревину впливає на собівартість виробництва продукції з деревини, а, відповідно, і на вартість вироблених товарів та їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Окремо варто врахувати той факт, що всі учасники ланцюга формування доданої вартості формують резерв покриття волатильності вартості придбання необробленої деревини, підвищуючи ціну реалізації готової продукції. Стан, пов'язаний із забезпеченням сировиною підприємств деревообробної промисловості, є відображенням стану ціноутворення деревини підприємствами лісозаготівлі. У результаті існування системи продажу деревини спостерігається як стрімке зростання витрат на виробництво продукції з деревини, так і значна питома вага сировини у структурі витрат на виробництво. Структуру витрат на оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів представлено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Структура витрат на оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів

Роки	Витрати на виробництво продукції, (тис.грн)	Структура витрат, % до загальних витрат				
		матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	інші витрати
2012	9736012	79,2	6,1	9,7	3,6	1,4
2013	9330390	80,6	5,3	9,9	3,7	0,5
2014	11337692	82,1	5,6	8,5	3,2	0,6
2015	17112485	84,4	4,5	7,9	2,6	0,6
2016	21865095	84,9	4,3	8,5	1,8	0,5
2017	28059594	82,4	5,2	9,8	2,1	0,5
2018	37828395	82,4	4,9	9,8	2,2	0,7
2019	35314440	79,6	5,8	11,3	2,4	0,9
2020	36748265	78,8	6,2	11,8	2,5	0,7

Сформовано автором на основі даних [107]

Протягом 2012-2020 рр. частка витрат на сировину коливалася в межах 79-85 % загальної суми витрат на оброблення деревини і виготовлення продукції з дерева. Частка інших витрат у структурі загальних витрат є незначною. Структура за деталізованими видами виробництв за 16 групою виду економічної діяльності є аналогічною, з незначними відхиленнями від узагальненої структури виробництва в цілому для 16 групи.

Значні витрати на виробництво продукції деревообробної промисловості обумовили і незначні показники рентабельності діяльності її підприємств. У 2020 р. рентабельність операційної діяльності підприємств з виготовлення виробів з деревини становила 7,8 %, а за показниками прибутковості всієї діяльності підприємства отримали збиток на рівні 6,4 % від рівня собівартості виробництва. Така розбіжність між двома показниками рентабельності обумовлена значними витратами на управління підприємствами, на збут готової продукції, збитками фінансової та інвестиційної діяльності підприємств деревообробної промисловості [103, с. 135].

Отримані порівняння показників рентабельності дозволяють зробити висновок про не виправдано високі витрати, які пов'язані з експортом продукції, і відносно низьку експортну ціну продукції з деревини. Адже світові ціни на продукцію деревообробної промисловості є вищими експортних цін України, що дозволило б отримувати більші обсяги експортної виручки та вищу прибутковість діяльності.

Рентабельність діяльності підприємств деревообробної промисловості графічно представлено на рис. 2.11.

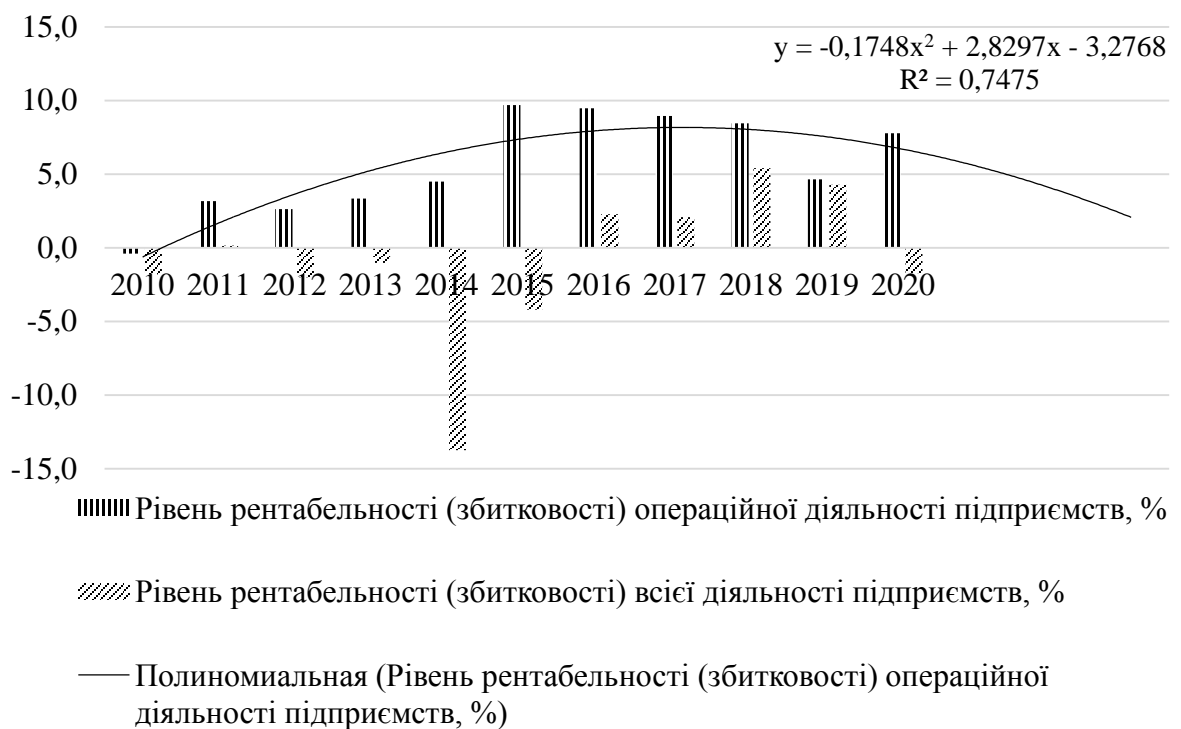


Рисунок 2.11 – Рентабельність діяльності підприємств деревообробної промисловості, %

(розраховано та побудовано автором на основі даних [112])

Виходячи із офіційних статистичних даних [112], можна зробити висновок про те, що при збереженні існуючих умов діяльності, за даними тренду поліноміальної апроксимації показників рентабельності операційної діяльності, до 2025 р. прогнозується зниження рівня прибутковості підприємств деревообробної промисловості (рис. 2.11).

У ситуації прогнозованого падіння рентабельності діяльності виникає необхідність в прийнятті комплексу стратегічних рішень, які спрямовані на попередження наближення кризового стану у підприємств деревообробної промисловості.

Для аналізу рентабельності промисловості з оброблення та перероблення деревини виникає доцільність аналізу рентабельності за товарними групами (класами КВЕД), яке представлено на рис. 2.12.

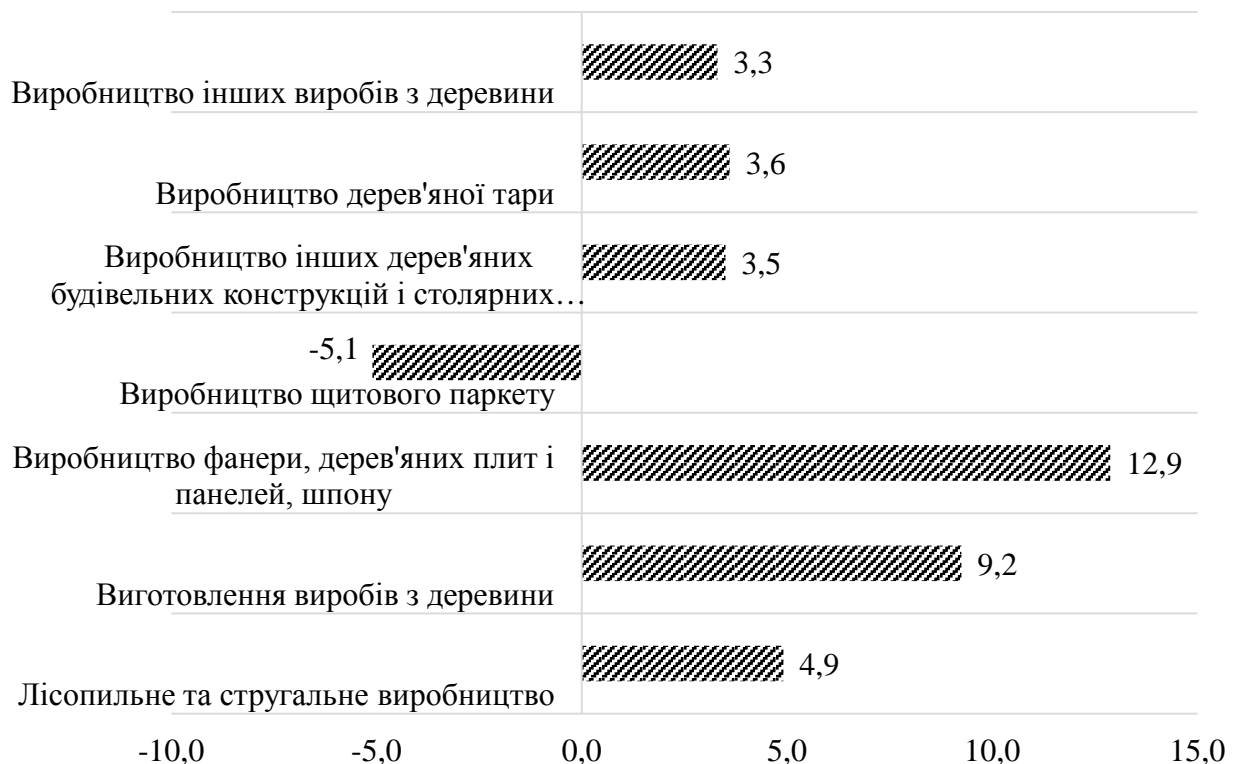


Рисунок 2.12 – Рентабельність окремих видів деревообробного виробництва за 2012-2020 рр. (за КВЕД 16.10, 16.21-16.24, 16.29), %
(розраховано та побудовано автором на основі даних [112])

Дослідження показали, що у 2020 р. найвищу рентабельність мало виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону (12,9 %). Протягом 2012-2020 рр.. середнє значення рентабельності даної групи становило 11,6 %. Разом з тим, щорічний збиток демонструвало виробництво щитового паркету, середнє значення якого становило 8,6 %.

Після 24.02.2022 р. внаслідок повномасштабного вторгнення росії на територію України відбулись зміни у функціонуванні як промислових підприємств загалом, так і підприємств деревообробної промисловості (табл 2.5).

Таблиця 2.5 – Виклики та проблемні аспекти функціонування підприємств деревообробної промисловості, які зумовлені вторгненням росії

№ п/п	Проблема	Характеристика змін
1	2	3
1	Відсутність кадрових ресурсів	Масове переселення мирного населення з зон бойових дій зумовило надлишок кваліфікованої робочої сили для деревообробних підприємств західного регіону України, натомість для виробництв, які не спроможні до швидкої релокації виробничих потужностей – відсутність працівників. Відповідно до специфіки виробництва, у деревообробній промисловості працюють переважно чоловіки призовного віку, це вплинуло на зменшення кількості кваліфікованих кадрів, оскільки, переважна більшість з них, вступили до лав ЗСУ.
2	Руйнування інфраструктури та відсутність логістичного забезпечення	Деревообробні підприємства Київської, Сумської, Чернігівської, Харківської, Миколаївської, Житомирської, Луганської областей частково або повністю призупинили свою діяльність, а в деяких випадках – були знищені чи розграбовані російськими окупантами (втрата майна: верстатів, приміщень, капіталу, ринків збуту, робочої сили тощо). Унеможливлення функціонування суб'єктів господарювання відбулося внаслідок руйнування логістичних та збутових систем (логістична інфраструктура та виробничі зв'язки, що забезпечували надходження сировини та подальший продаж матеріалів; робота фінансової системи тощо). У зв'язку з війною та високим рівнем небезпеки, транспортно-логістичні компанії країн ЄС не спроможні надавати транспортні послуги українським компаніям на території України, що спричинило недостачу українського транспорту для задоволення надмірного попиту на міжнародні перевезення та зростання цін на перевезення.
3	Відсутність доступу до сировини та ринків збуту	Підприємства деревообробної промисловості, які розташовані у зонах бойових зіткнень фізично не можуть забезпечити себе сировиною (заміновані поля, дороги, ліси унеможливають заготівлю та доставку сировини до місць переробки). Деякі суб'єкти господарювання деревообробної галузі зіткнулися з проблемою доступу до ринків збуту. Відповідно, в силу тих чи інших причин компанії фізично не можуть забезпечити виконання контрактних зобов'язань.

Продовження таблиці 2.5

1	2	3
---	---	---

4	Втрата клієнтської бази	Опинилась під загрозою ЗЕД деревообробних підприємств, які перебувають в умовах збройного протистояння, оскільки виконання ними контрактів, є фізично неможливим. Велика кількість деревообробних підприємств ризикує безповоротно втратити клієнтську базу, а з ними – ринки збуту та, відповідно, дохід.
5	Відсутність комплектуючих та допоміжних запчастин	Забезпечення паливно-мастильними матеріалами, запчастинами до техніки та обладнання деревообробних підприємств центральної та західної України зберігається на достатньому рівні через фактор межування з державами ЄС (за рахунок імпорту можна задовольнити вказані критичні потреби в короткі терміни). Проте, це недоступно для підприємств східного та північного регіонів. Додатковою проблемою, з якою зіткнулися підприємства, стало пошкодження критичної інфраструктури, а саме: важливих електричних вузлів та електростанцій, що призвело до віялових відключень від електропостачання. З огляду на специфіку виробництва (роботу сушильних камер, фрезерних, шліфувальних, станків, необхідність забезпечення сталого температурного режиму) деревообробних підприємств – це спричинює порушення термінів виконання контрактів та є однією з передумов отримання значних збитків від діяльності.
6	Фізичні обмеження в діловому обороті	В областях, які не постраждали від прямого вторгнення, зменшено кількість блокпостів, відсутні обмеження пересування, комендантські години запроваджені лише в нічний час, відсутня велика кількість озброєних людей у громадських місцях тощо. У той час, як деревообробні підприємства, які розташовані у фронтових та прифронтових зонах позбавлені елементарних умов та можливостей провадження господарської діяльності.

Узагальнено та доповнено автором на основі [113; 114]

Як зазначено вище, до початку повномасштабної війни в Україні деревообробна промисловість була одним з перспективних секторів економіки, що надавав українцям сотні тисяч робочих місць, а експорт деревини та виробів з неї у 2021 р. становив близько 3 % від загального обсягу експорту України. Російська воєнна агресія в Україні унеможливила стабільну роботу деревообробних підприємств та виконання їх зобов'язань за більшістю міжнародних контрактів. Галузь також наразі позбавлена відшкодування ПДВ, а значна кількість мобілізованих працівників, за якими зберігається середній заробіток, разом з високими цінами на сировину суттєво ускладнюють відновлення працездатності деревообробних підприємств. Проте, бізнес докладає максимальних зусиль для відновлення виробництва,

пошуку логістичних шляхів для відправки готової продукції та постачання сировини. За умови державної підтримки промисловість має потенціал швидкого відновлення виробництва, збереження та створення нових робочих місць для українців, в тому числі й для внутрішньо переміщених осіб [114].

Поряд із проблемними аспектами діяльності підприємств деревообробної промисловості під час повномасштабної війни, є і позитивні зрушення на світовій арені, зокрема, ЄС затвердив п'ятий пакет санкцій проти росії. Ембарго стосується деревини та товарів, виготовлених з неї, під заборону потрапили товари, які були виготовлені з російської деревини у третіх країнах, наприклад, у Китаї. Тому звільнену нішу на європейському ринку товарів з дерева потрібно зайняти вітчизняним виробникам. Кабінетом Міністрів України було зроблено чимало для відновлення економіки та діяльності підприємств, зокрема: підтримка підприємств, які працевлаштовують тимчасово внутрішньо переміщених осіб, у формі додаткових виплат; зниження податків, кредитування для малого та середнього бізнесу; виплати населенню, які надають тимчасовий прихисток; запровадження пільгового періоду подачі податкової [113]. Проте цього не достатньо, оскільки середній та малий бізнес потребує більшої державної підтримки та допомоги.

Проведене дослідження дозволило зробити висновок про існування низки проблем в деревообробній промисловості, обумовлених зовнішніми факторами, технологічними та економічними причинами розвитку національних деревообробних підприємств. Застосування найпростіших функціональних моделей прогнозування поведінки показника рентабельності при незмінності умов діяльності та бізнес-моделей функціонування підприємств промисловості в найближчому часовому горизонті неминуче призведе до падіння рентабельності, та, відповідно, до наближення стану прояву кризових явищ, обумовлених браком власних коштів у підприємств.

2.2 Аналіз факторів забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств

Для комплексного аналізу факторів забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств проведемо якісне та кількісне дослідження їх функціонування у зовнішньому середовищі. Позитивним результатом впливу мораторію на експорт лісу-кругляку стало те, що інвестори почали розглядати сектор як потенційну сферу для запуску бізнесу всередині країни, це вплинуло на покращення фінансування деревообробної промисловості [115].

В умовах глобальної конкуренції зростає роль прямих іноземних інвестицій, яка полягає у залученні не лише необхідних обсягів капіталу, а й сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих менеджерів. Створення відкритої, експортоорієнтованої моделі економіки України залежить від ступеня активності вітчизняних та іноземних інвесторів, інтенсивності міжнародного руху капіталів та поділу праці. Прямі іноземні інвестиції виступають стимулятором економічного розвитку, тому підвищення інвестиційної привабливості України є одним із стратегічних завдань держави, від реалізації якого залежить можливість стабілізації та зростання національної економіки [116]. Проведемо дослідження інвестування зовнішніми та внутрішніми суб'єктами господарювання (табл. 2.5).

За досліджуваний період інвестування промисловості України скоротилося на 20 %, а їх частка зменшилася із 41,2 % у 2010 р. до 39,8 % у 2020 р. (мінімальне значення у 2016 р. – 30,7 %). Разом з тим, у підприємства переробної промисловості інвестовано у 2020 р. 50,8 % (8675,3 млн. дол. США) сукупних інвестицій промислового сектору економіки України, за досліджуваний період інвестування переробної промисловості скоротилося на 32 % (4088,3 млн. дол. США).

Таблиця 2.5 – Динаміка обсягів інвестування промисловості України та секторів виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність за 2010-2020 рр..

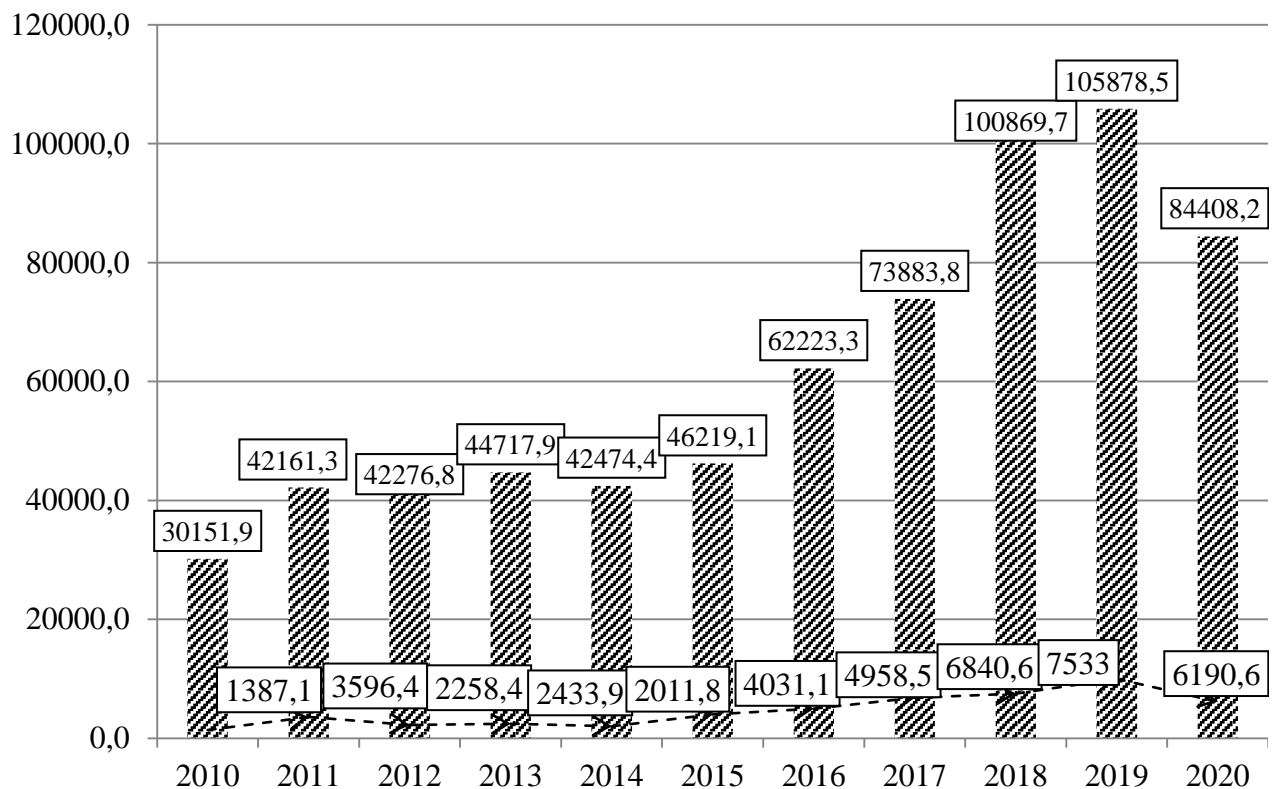
Показник	Рік											Відхилення, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	45370	48198	51705	53704	38357	35562	37054	36310	35391	41662	37600	-17.1
Прямі інвестиції в промисловість України, млн. дол. США	18694	17304	18031	17681	12419	12035	11380	12645	13115	17137	14946	-20.0
Прямі іноземні інвестиції в переробну промисловість України, млн. дол. США	12763.6	12394.2	12899.3	12004.6	8797.6	7366.5	7537.6	8338.2	8493.1	9582.8	8675.3	-32.0
Прямі іноземні інвестиції у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, млн. дол. США	454.2	470.6	485.7	533.5	458.4	400.7	444.4	535.6	560.2	608.4	616.6	35.8
Частка прямих іноземних інвестицій у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфію, %	3.6	3.8	3.8	4.4	5.2	5.4	5.9	6.4	6.6	6.3	7.1	-
Капітальні інвестиції, млн. грн	180575.5	241286.0	273256.0	249873.4	219419.9	273116.4	359216.1	448461.5	578726.4	623978.9	508217.0	181.4
Капітальні інвестиції у промисловість України, млн. грн	55384.4	78725.8	91574.1	97574.1	86242.0	87656.0	117753.6	143300.0	199896.0	254196.2	180537.4	226.0
Капітальні інвестиції у переробну промисловість України, млн. грн	30151.9	42161.3	42276.8	44717.9	42474.4	46219.1	62223.3	73883.8	100869.7	105878.5	84408.2	179.9
Капітальні інвестиції у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, млн. грн.	1387.1	3596.4	2258.4	2433.9	2011.8	4031.1	4958.5	6840.6	7533	9994.4	6190.6	346.3
Частка капітальних інвестицій у виготовлення виробів з деревини, %	4.6	8.5	5.3	5.4	4.7	8.7	8.0	9.3	7.5	9.4	7.3	-

Сформовано автором на основі [117; 118]

Частка сукупних прямих іноземних інвестицій у сектор виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність (КВЕД 16-18) протягом досліджуваного періоду мала висхідну тенденцію із 3,6 % та сягнула показника 7,1 % (616,6 млн. дол. США). Незважаючи на скорочення інвестування промисловості загалом та її переробних галузей, інвестування сектору виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність зросло на 35,8 % (162,4 млн. дол. США). Це вплинуло на стрімке відновлення позицій деревообробних підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках. Наголосимо, що на ЗЕД продукції деревообробної промисловості в Україні встановлено нульові ставки мита, доступ на внутрішній ринок відкритий для іноземних конкурентів та партнерів. А отже, за умови стабільних поставок сировини, вітчизняні деревообробники здатні виробляти якісну й конкурентну продукцію.

Для стимулювання іноземних надходжень необхідно здійснити ряд заходів щодо зміни інвестиційної політики держави: боротьба з корупцією, люстрація судової, правоохоронної і податкової систем, формування національних ринкових інститутів, необхідних для підтримки експорту, дерегуляція і зниження податкового тягаря для малого і середнього бізнесу. Впровадження сформованих рекомендацій у перспективі призведе до поліпшення загального бізнес-середовища та розвитку експортного потенціалу [119].

Одним із вагомих факторів для інвесторів, що здійснює вплив на ефективну діяльність деревообробних підприємств є фінансова привабливість промислового сектора країни. Про позитивний розвиток промисловості свідчить зростання капітальних інвестицій протягом 2010-2020 рр. у 2,3 рази до 180537,4 млн. грн. У переробну промисловість України інвестовано у 2020 р. 16,6 % сукупних капітальних інвестицій промисловості, інвестування сектору зросло у 1,8 разів (рис. 2.13).



▨ Капітальні інвестиції в переробну промисловість України, млн. грн

--> Капітальні інвестиції у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, млн. грн.

Рисунок 2.13 – Динаміка капітальних інвестицій у переробну промисловість та виготовлення виробів з деревини, млн. грн.

(побудовано автором на основі даних [117])

У сектор виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність за підсумками 2020 р. було спрямовано 7,3 % (6190,6 млн. грн) загального фінансування переробної промисловості. Після впровадження мораторію з 2015 р. до 2019 р. капітальні інвестиції в деревообробку зросли у 2,5 рази до 9994,0 млн. грн. У 2020 р. спостерігався спад інвестування переробної промисловості у порівнянні з попереднім роком на 20,3 %, зокрема, це вплинуло і на скорочення їх обсягу в деревообробний сектор на 38,1 %, що спричинено загальною економічною ситуацією в та світі.

Таким чином, перспективами розвитку експортної діяльності як підприємств переробної промисловості, так і деревообробних підприємств, є

проведення реіндустріалізації в рамках реалізації політики прискореного економічного зростання [119]:

1. Перехід від сировинної імпортозалежної до високотехнологічної експортоорієнтованої моделі національної економіки у середньостроковій перспективі вимагає активізації процесів структурної перебудови переробної промисловості та поглиблення диверсифікації товарного експорту.

2. Налагодження переробки власної сировинної бази, а не лише давальницької.

3. Зміцнення організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності підприємств за допомогою:

- підвищення рівня інформування потенційних інвесторів, шляхом розробки та використання оновленого програмного забезпечення;

- розробка державою портфелю проектів та ініціатив, спрямованих на удосконалення системи партнерства держави, бізнесу та залучення інвестиційних потоків у деревообробні підприємства;

- створення онлайн платформи для обміну досвідом зі впровадження інноваційних технологій у зовнішньоекономічну діяльність та обмін результати їх використання.

У межах реалізації та розвитку експортного потенціалу деревообробної промисловості як одного з динамічних та перспективних секторів переробного комплексу України, покладено здійснення підприємствами експортної діяльності, показники експортної діяльності, їх динаміку та поточний стан представлено у табл. 2.6.

Протягом аналізованого сукупний експорт вітчизняних товарів скоротився на 4,3 % (-2213,4 млн. дол. США), проте збільшився експорт товарів до країн ЄС на 42,5 % (+5553 млн. дол. США), зазначені дані свідчать про розвиток зовнішньоекономічного партнерства та торгівлі із країнами ЄС.

Таблиця 2.6 – Показники експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості

Роки	Сукупний експорт товарів, млн. дол. США	Темп росту експорту (% до попереднього року)	Експорт деревини та виробів з неї, млн. дол. США.	Темп росту експорту деревообробної галузі України (% до попереднього року)	Частка експорту деревини у сукупному експорті, %
2010	51405,2	-	828,2	-	1,6
2011	68394,2	133.0	1078,3	130,2	1,6
2012	68830,4	100.6	1060,5	98,3	1,5
2013	63320,7	92.0	1144,4	107,9	1,8
2014	53901,7	85.1	1262,6	119,1	2,3
2015	38127,1	70.7	1107,2	87,7	2,9
2016	36361,7	95.4	1131,6	102,2	3,1
2017	43264,7	119.0	1205,9	106,6	2,8
2018	47339,9	109.4	1494,5	132,1	3,2
2019	50060,3	105.7	1400,7	93,7	3,0
2020	49191,8	98.3	1411,5	100,8	2,9
2020/2010	-4,3	-	70,4	-	-

Розраховано та узагальнено на основі даних [120]

Негативним є скорочення частки високотехнологічного експорту в загальному обсязі обробної промисловості України у 2018 р. до 5,4 %, у 2014 р. показник становив 7,5 %, у 2015 р. – 8,5 %, (у країнах ЄС показник дорівняє 15,6 %, а у світі загалом – 20,8 %).

Україна перебуває на 27 місці серед найбільших експортерів продукції з деревини. Найперспективнішими індустріями промисловості є виготовлення виробів з деревини та оброблення деревини, виробництво меблів. Частка експорту деревообробної промисловості до країн ЄС у 2020 р. становила 70,3 % (992,7 млн. дол. США), це свідчить про зростання ролі підприємств сектору у зовнішньоекономічній діяльності України. Основу товарної структури експорту до країн ЄС становлять: деревина і вироби з неї – 68,0 %, меблі – 23,0 %, папір та картон – 7,0 %, друкована продукція – 1,0 % [39].

Експорт товарів деревообробної промисловості (КВЕД 16) у 2010-2020 рр. зріс з 0,8 до 1,4 млрд. дол. США, на 70,4%, сектор забезпечує 2,9 %

загальної виручки від експорту. Географічний аналіз показав, що 81,7 % експорту було здійснено до наступних країн: Польщі – 28,5 % , Румунії – 12,5 %, Німеччини – 12,0 %, Угорщини – 6,1 %, Італії – 5,8 %, Австрії – 4,0 %, Литви – 3,8 %, Словаччини – 3,1 %, Чехії – 3,0 %, Бельгії – 2,9 % [39]. Динаміку темпів ланцюгового приросту експорту товарів та експорту товарів деревообробної промисловості представлено на рис. 2.14.



Рисунок 2.14 – Темпи ланцюгового приросту сукупного експорту товарів та експорту товарів деревообробної промисловості за 2011-2020 рр..

Джерело: [39]

Від’ємні показники приросту сукупного експорту товарів та експорту товарів деревообробних підприємств спостерігалися у 2015 р. -29,3 % та -12,3 %, максимальні значення досліджуваних категорій зафіксовано у 2011 р. – 33,0 % та 30,2 %, у 2020 р. приріст експорту товарів мав від’ємне значення – 1,7 %, а темп приросту експорту деревини та виробів з неї мав позитивну тенденцію після спаду – 0,8 %.

Підприємства деревообробної промисловості України починаючи з 2010 р. виявили суттєві конкурентні переваги на світовому ринку продукції з деревини (їх створюють природноресурсний потенціал та, відносно, не дорога кваліфікована робоча сила). Разом з тим, деревообробна промисловість

забезпечує екологічно-збалансований розвиток країни та відіграє значну роль в інтеграції експортоорієнтованих підприємств до глобальних ланцюгів доданої вартості. У ході дослідження, було розраховано та графічно представлено на рис. 2.15 індекси фізичного обсягу (Ласпейреса), середніх цін (Пааше) та умов торгівлі (кількісний та ціновий) з експорту деревини.

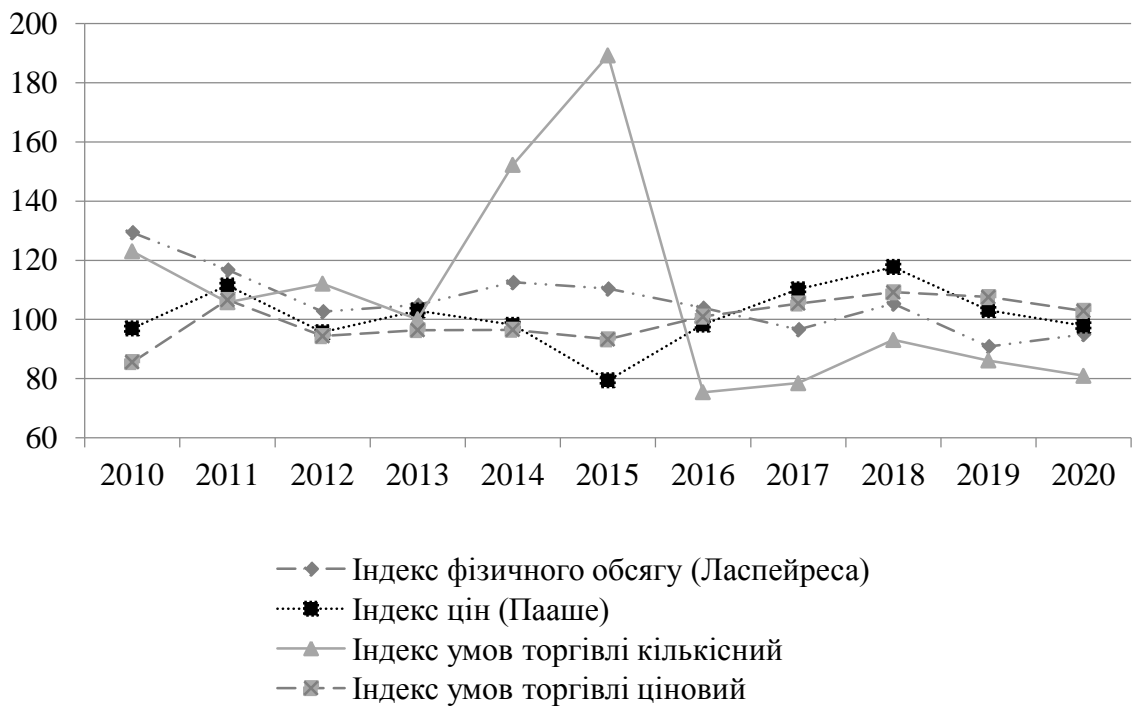


Рисунок 2.15 – Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі з експорту деревини та виробів із неї за період 2010-2020 рр.

Джерело: [39]

Протягом досліджуваного періоду вартість експорту деревини й виробів із неї формувалася за рахунок збільшення їх кількості, за винятком 2017, 2019, 2020 рр., коли обсяг зменшився на 3,4 %, 9,1 %, 5,0 % відповідно. Негативним фактором є і зростання цін, відповідно до Індексу Пааше, у 2011, 2013, 2017-2019 рр. Так, у 2018 р. у порівнянні з попереднім роком, зростання вартості експорту деревини і виробів із неї на 23,9 % відбувалося за рахунок зростання цін на 17,7 %. Динаміка кількісного індексу за 2010–2015 рр. свідчить про перевищення фізичного обсягу експорту деревини й виробів із неї над імпортом, проте, з 2016 р. ситуація змінилась в протилежну сторону. Значення

цінового індексу умов торгівлі у 2010, 2012–2015 рр. було меншим за 100 %, тобто ціни експортованої деревини та виробів із неї були менші за імпортні, із 2016 р. відбулося збільшення цінового індексу умови торгівлі із 1,0 % до 7,6 % у 2019 р., що свідчить про покращення умов торгівлі [39].

Показники експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами (КВЕД 16) структуровано у таблиці 2.7. У товарному експорті деревини й виробів із неї найбільшу частку у 2010–2020 рр. займали наступні категорії (рис. 2.16): 1) 4407 лісоматеріали, розпиляні або розколоті вздовж – від 27,9 % до 37,3 %; 2) 4403 лісоматеріали необроблені – від 22,1 % до 0 % (наслідок дії мораторію); 3) 4408 листи для облицювання, листи для клеєної фанери – від 7,1 % до 14,9 %; 4) 4418 вироби столярні та теслярські, будівельні деталі – від 10,2 % до 13,8 %; 5) 4401 деревина паливна, деревна тріска або стружка, тирса – від 8 % до 7,3%.

Суттєві зміни в обсягах експорту окремих товарних груп відбулися за двома позиціями – зменшення до 0 % у 2017-2020 рр. продажі лісоматеріалів необроблених (4403) і збільшення до 37,3 % у 2020 р. реалізації лісоматеріалів розпиляних або розколотих уздовж (4407). Ці дві позиції домінують в експорті, а суттєва сумарна частка паливної деревини, деревного вугілля дає підставу стверджувати, що в структурі експорту продовжує переважати сировина, тобто структура експорту неефективна.

Впровадження мораторію на експорт лісу-кругляку змінило структуру товарних поставок деревини та виробів з неї з України, але не спричинило зменшення обсягів надходжень по товарній групі 44 УКТЗЕД.

Таблиця 2.7 – Експорт деревообробної промисловості за товарними групами протягом 2010–2020 рр..

Роки	Експорт деревини та виробів з неї, млн. дол. США.	4401*	4402*	4403*	4404*	4406*	4407*	4408*	4409*	4410*	4411*	4412*	4415*	4418*	4421*
2010	828,2	65.8	30.5	181.7	0.7	2.5	229.4	58.2	12.3	81.5	8.9	37.7	12.3	83.8	15.6
2011	1078,3	86.4	37.4	234.6	0.7	4.5	285.5	66.7	17.4	114.5	28.7	44.0	18.3	108.6	21.4
2012	1060,5	88.0	34.8	212.7	0.5	6.4	256.4	73.2	17.3	132.6	40.8	44.9	15.6	105.9	21.6
2013	1144,4	107.1	41.1	237.5	0.4	2.4	273.0	82.5	19.8	102.9	49.9	51.6	18.6	125.0	22.4
2014	1262,6	112.3	38.5	254.2	0.6	2.4	355.7	94.2	22.2	98.6	37.1	59.1	23.7	132.2	20.1
2015	1107,2	100.2	37.4	172.5	0.4	1.4	361.2	99.1	16.7	85.0	16.3	37.0	26.4	124.2	16.1
2016	1131,6	101.7	47.8	106.1	0.8	1.1	394.3	135.1	17.7	86.9	13.8	35.3	33.6	122.7	19.5
2017	1205,9	114.4	59.3	0.9	1.4	1.0	460.1	175.0	20.0	89.5	18.5	40.4	40.2	139.0	26.7
2018	1494,5	146,7	70,8	0.2	1.2	1.0	586.1	198.2	23.6	89.3	25.6	55.5	64.1	174.3	58.9
2019	1400,7	111.8	66.3	0.0	2.4	1.5	515.2	197.4	21.7	63.4	37.1	60.3	67.9	189.2	42.8
2020	1411,5	101.3	69.1	0.0	3.7	1.1	515.0	205.8	21.1	54.6	40.5	55.5	68.8	191.0	54.3
Відхилення, (%)	70.4	53.9	126.6	-100.0	467.8	-57.0	124.5	253.6	71.7	-33.0	355.4	47.3	457.9	127.9	248.0

**Примітка.* 4401 – Деревина паливна; деревна тріска або стружка; 4402 – Вугілля деревне; 4403 – Лісоматеріали необроблені; 4404 – Деревина бондарна; колоди колоті; 4406 – Шпали дерев'яні для колій; 4407 – Лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж; 4408 – Листи для облицювання, листи для клеєної фанери; 4409 – Пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу; 4410 – Плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB); 4411 – Плити дерево волокнисті; 4412 – Фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали; 4415 – Ящики, коробки, пакувальні корзини, піддони; 4418 – Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі; 4421 – Інші вироби.

Сформовано на основі [120]

Протягом аналізованого періоду спостерігалось збільшення надходжень від експорту деревини та виробів із деревини (КВЕД 16) на 70,4%, яке було забезпечено зростанням валютних обсягів експорту більшості товарних позицій групи 44. Унаслідок дії мораторію зріс експорт товарів первинної обробки деревини та спостерігалось зростання експорту інших товарів, які використовуються як сировина для більш глибокої обробки закордоном [103].



Рисунок 2.16 – Структура вартості експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2010–2020 рр., %

(розраховано та побудовано автором на основі даних [120])

Аналізуючи лише вартісні показники експортної діяльності, не можливо достовірно оцінити реалізацію експортного потенціалу продукції деревообробної промисловості. Тому виникає необхідність дослідження тенденцій експорту деревини та виробів із неї за показниками середньої вартості 1 т продукції основних товарних груп, що представлено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка середньої вартості 1 т експортової деревини і виробів із неї за товарними групами за 2010-2020 рр., дол. США.

Роки	4401*	4402*	4403*	4404*	4406*	4407*	4408*	4409*	4410*	4411*	4412*	4415*	4418*	4421*
2010	58	378	77	169	278	236	1738	1178	322	342	559	219	1922	1325
2011	74	438	98	213	301	256	1824	1307	399	432	612	262	2000	1398
2012	72	423	89	136	292	254	1817	1375	404	384	569	241	2043	1377
2013	70	462	85	141	279	259	1946	1322	417	431	640	257	2129	1452
2014	64	398	88	181	274	257	1655	995	314	419	642	247	2044	1417
2015	49	309	69	173	182	207	1138	705	237	303	412	174	1536	1062
2016	50	315	61	141	191	208	1153	689	228	218	379	163	1393	824
2017	58	340	0	117	196	222	1290	694	260	219	462	166	1350	771
2019	98	426	0	225	199	252	1684	747	292	343	618	215	1709	692
2020	94	404	0	227	204	245	1696	771	263	353	580	227	1802	845

*Примітка. 4401 – Деревина паливна; деревна тріска або стружка; 4402 – Вугілля деревне; 4403 – Лісоматеріали необроблені; 4404 – Деревина бондарна; колоди колоті; 4406 – Шпали дерев'яні для колій; 4407 – Лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж; 4408 – Листи для облицювання, листи для клеєної фанери; 4409 – Пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу; 4410 – Плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB); 4411 – Плити дерево волокнисті; 4412 – Фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали; 4415 – Ящики, коробки, пакувальні корзини, піддони; 4418 – Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі; 4421 – Інші вироби.

Сформовано на основі [120]

На основі отриманих результатів дослідження виокремлено та графічно представлено на рис. 2.17 п'ять категорій товарів, які мають найбільшу середню вартість однієї тонни.

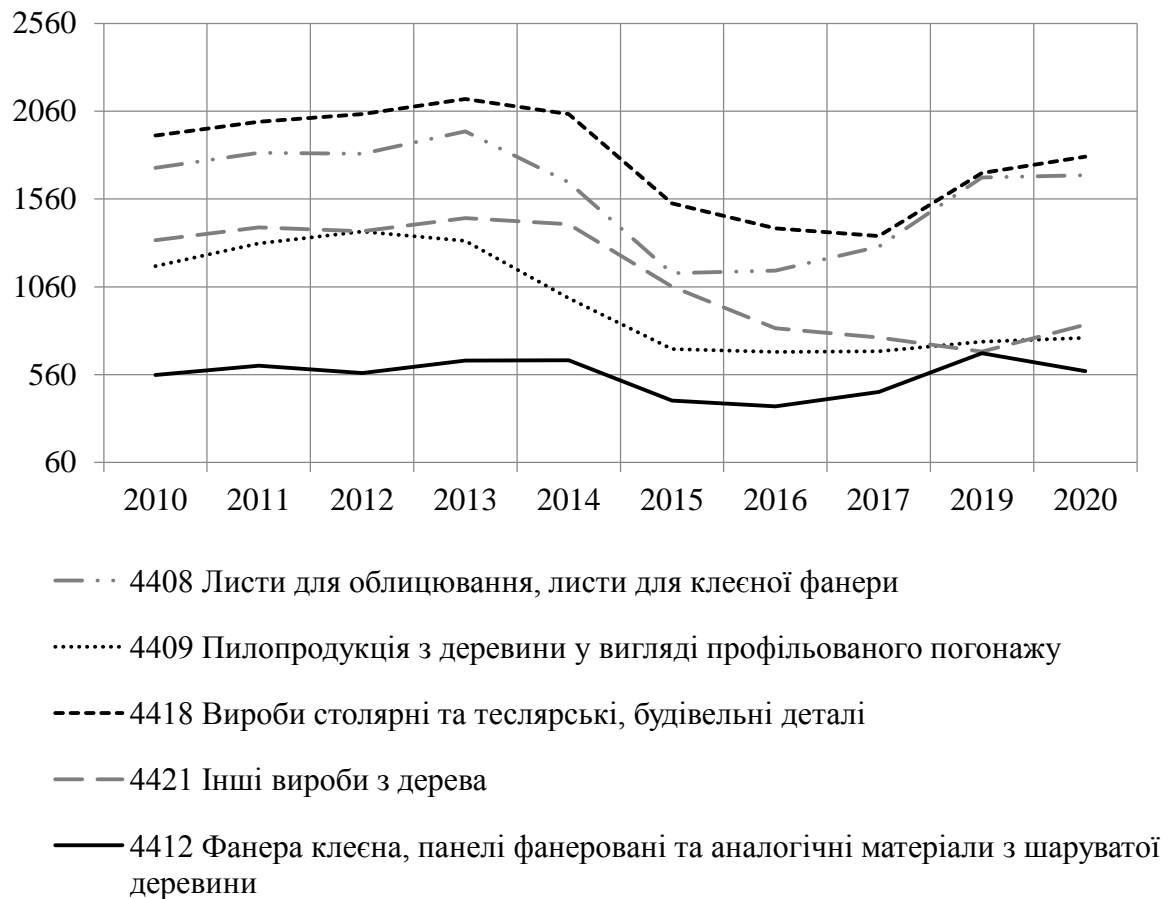


Рисунок 2.17 – Максимальна середня вартість 1 т експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2010–2020 рр., дол. США
 (побудовано автором на основі даних табл 2.8)

Вибірку товарних груп із найвищою вартістю однієї тони експорту деревини формують наступні категорії:

- 1) 4418 – вироби столярні та теслярські, будівельні деталі – від 1350 дол. США до 2129 дол. США;
- 2) 4408 – листи для облицювання, листи для клеєної фанери – від 1138 дол. США до 1946 дол. США;
- 3) 4421 – інші вироби з дерева – від 692 дол. США до 1452 дол. США;
- 4) 4409 – пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу – від 689 дол. США до 1375 дол. США;

5) 4412 – фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали з шаруватої деревини – від 379 дол. США до 642 дол. США.

Разом з тим, зауважимо, що відбулось скорочення середньої вартості однієї тони експорту деревини і виробів із неї практично за усіма товарними групами. Найнижчу середню вартість 1 тонни експорту мали товари групи 4401 – деревина паливна, деревна тріска або стружка – від 49 дол. США до 98 дол. США. Порівняно невисоку вартість мали товари, що займають суттєву частку експорту такі як:

- 4407 лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж – від 207 дол. США до 259 дол. США;
- 4403 лісоматеріали необроблені – від 61 дол. США у 2016 р. до 98 дол. США у 2011 р.;
- 4410 плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB) – від 228 дол. США у 2016 р. до 417 дол. США у 2013 р.

Вартісні показники експорту підприємств деревообробної промисловості протягом 2015-2017 рр.. майже за всіма позиціями були одними з найнижчих. Проведений аналіз експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості підтверджує неефективну структуру експорту деревини й виробів із неї за дослідженими товарними групами у КВЕД 16.

2.3 Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств

Розглянемо детальніше діяльність деревообробних підприємств, вибірку яких класифіковано за наступними ознаками (Дод. Г, Табл. Г.1) [121]:

- юридичні особи організаційно-правової форми: (ТОВ);
- підприємства, які не перебувають у процесі припинення діяльності;
- основний КВЕД: лісопилне та стругальне виробництво (16.10);

– підприємства, які здійснюють експортну діяльність (дохід від експорту у діапазоні від 1000 млн.грн до 50 млн.грн).

До ТОП-10 деревообробних підприємств досліджуваної вибірки за основним КВЕД діяльності 16.10 (лісопильне та стругальне виробництво) увійшли: ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Вівад 09», ТОВ «Укршпон», ТОВ «Успіх», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Август-Будпроект», ТОВ «Даніком Груп», ТОВ «Українські Лісопильні», ТОВ «Ванеса». Серед інших КВЕД, які використовують досліджувані підприємства найпоширенішими є: 16.21 (виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону); 16.22 (виробництво щитового паркету); 16.23 (виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів).

Розглянемо місце досліджуваних підприємств у секторі, тобто їх порядковий номер серед інших у розрізі їх основної діяльності, проранжованих за виручкою. Зазначимо, що показник залежить не тільки від ринкової потужності, але й від загальної кількості підприємств у секторі.

Таблиця 2.9 – Місце деревообробних підприємств у секторі (за виручкою) за період 2016-2020 рр..

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	119	128	106	99	97
2	ТОВ «Цунамі»	392	388	331	362	375
3	ТОВ «Вівад 09»	935	910	948	963	677
4	ТОВ «Укршпон»	635	639	696	685	743
5	ТОВ «Успіх»	4884	2582	1833	1184	1192
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	4057	2679	2206	2775	1631
7	ТОВ «Август-Будпроект»	13621	2633	1641	1156	1366
8	ТОВ «Даніком Груп»	-	1013	827	1098	1226
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	29790	-	1080	1268	631
10	ТОВ «Промбудспортіндустрія»	4136	3260	2732	2726	2264

Сформовано автором на основі [122]

Ринкова частка досліджуваних підприємств деревообробної промисловості у межах сукупної виручки сектору їх основної діяльності (частка у секторі) варіюється в діапазоні від 0,13 (ТОВ «Барлінек Інвест») до 0,01 (інші суб'єкти вибірки). Таким чином, ТОВ «Барлінек Інвест» станом на

2020 р. займало 97 місце у секторі (частка 0,13%), ТОВ «Цунамі» – 375 місце у секторі (частка 0,04%), ТОВ «Вівад 09» – 375 місце у секторі (частка 0,02%).

Показник частки ринку характеризує відносну частку підприємств у межах сукупної виручки на ринку з т. з. основної діяльності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Частка та місце деревообробних підприємств на ринку (за виручкою) за 2016-2020 рр..

№	Назва підприємства	Од. вим.	2016	2017	2018	2019	2020
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	%	16,52	13,41	13,18	14,01	13,5
		місце	1	1	1	1	1
2	ТОВ «Цунамі»	%	5,26	4,93	4,80	4,38	4,33
		місце	2	2	3	2	2
3	ТОВ «Вівад 09»	%	2,04	1,88	1,52	1,57	2,32
		місце	7	6	8	6	6
4	ТОВ «Укршпон»	%	3,12	2,87	2,14	2,29	2,10
		місце	4	5	5	5	7
5	ТОВ «Успіх»	%	0,18	0,48	0,69	1,24	1,20
		місце	88	34	23	10	10
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	%	0,25	0,45	0,54	0,41	0,83
		місце	69	39	31	35	18
7	ТОВ «Август-Будпроект»	%	0,02	0,46	0,78	1,27	1,03
		місце	438	36	19	8	15
8	ТОВ «Даніком Груп»	%	-	1,69	1,79	1,33	1,17
		місце	-	7	6	7	12
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	%	0,00	-	1,3	1,13	2,5
		місце	1230	-	11	11	5
10	ТОВ «Ванеса»	%	2,13	1,57	1,43	1,02	0,56
		місце	6	9	9	14	26

Сформовано автором на основі [122]

Частка досліджуваних підприємств у деревообробному секторі становила у 2020 р. 29,54 %. Частка ринку ТОВ «Барлінек Інвест» у 2020 р. – 13,5 % р. (перше місце на ринку України), за досліджуваний період частка скоротилась на 3,02 %. Частка ринку ТОВ «Цунамі» займала 4,33 % (друге місце на ринку України), показник скоротився на 0,93 %, ТОВ «Українські Лісопильні» займали у 2020 р. п'яте місце на ринку із часткою 2,5 %, інші досліджувані підприємства мали частку на ринку менше 2,5 %.

Дослідження динаміки збільшення (зменшення) чистого доходу деревообронних підприємств протягом 2016-2020 рр.. (у абсолютних та відносних) здійснено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Абсолютний та відносний приріст виручки деревообробних підприємств протягом 2016-2020 рр.

№	Назва підприємства	Од. вим.	2016	2017	2018	2019	2020
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	млн.грн	372,7	132,7	568,3	93,6	-5,7
		%	33,2	8,9	34,9	4,3	-0,2
2	ТОВ «Цунамі»	млн.грн	92,0	122,9	201,6	-85,4	18,1
		%	24,0	25,8	33,7	-10,7	2,5
3	ТОВ «Вівад 09»	млн.грн	34,0	44,0	24,0	3,7	135,7
		%	22,6	23,8	10,5	1,4	53,0
4	ТОВ «Укршпон»	млн.грн	100,1	66,7	8,0	16,3	-18,6
		%	54,9	23,6	2,3	4,6	-5,0
5	ТОВ «Успіх»	млн.грн	14,7	41,2	56,7	87,7	0,7
		%	709,4	246,0	97,9	76,4	0,3
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	млн.грн	4,5	32,3	34,9	-22,4	72,7
		%	24,9	144,1	63,8	-25,0	108,49
7	ТОВ «Август-Будпроект»	млн.грн	0,6	54,0	73,1	77,0	-33,1
		%	39,4	2685,8	130,5	60,0	-16,0
8	ТОВ «Даніком Груп»	млн.грн	-	80,1	93,3	-80,5	-19,6
		%	-	64,3	45,6	-27,0	-9,0
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	млн.грн	-0,2	-	211,9	-32,4	239,0
		%	-100	-	4813,9	-15,0	130,0
10	ТОВ «Ванеса»	млн.грн	47,4	-2,3	48,3	-71,5	-72,2
		%	32,7	-1,2	25,4	-30,0	-43,2

Сформовано автором на основі [122]

Обсяги приросту виручки ТОВ «Барлінек Інвест» у 2020 р. зменшилися на 5,7 млн. грн. (-0,2 %). Серед інших досліджуваних підприємств негативну динаміку мали підприємства:

- ТОВ «Укршпон» (-18,6 млн. грн., -5,0%);
- ТОВ «Август-Будпроект» (-33,1 млн. грн., -16,0%);
- ТОВ «Даніком Груп» (-19,6 млн. грн., -9,0%);
- ТОВ «Ванеса» (-72,2 млн. грн., - 43,2%).

Разом з тим, найбільші обсяги абсолютного та відносного приросту виручки у 2020 р. було у ТОВ «Українські Лісопильні» (+239,0 млн. грн., +130%) та ТОВ «Вівад 09» (+135,7 млн. грн., +53,0%) (рис. 2.18).

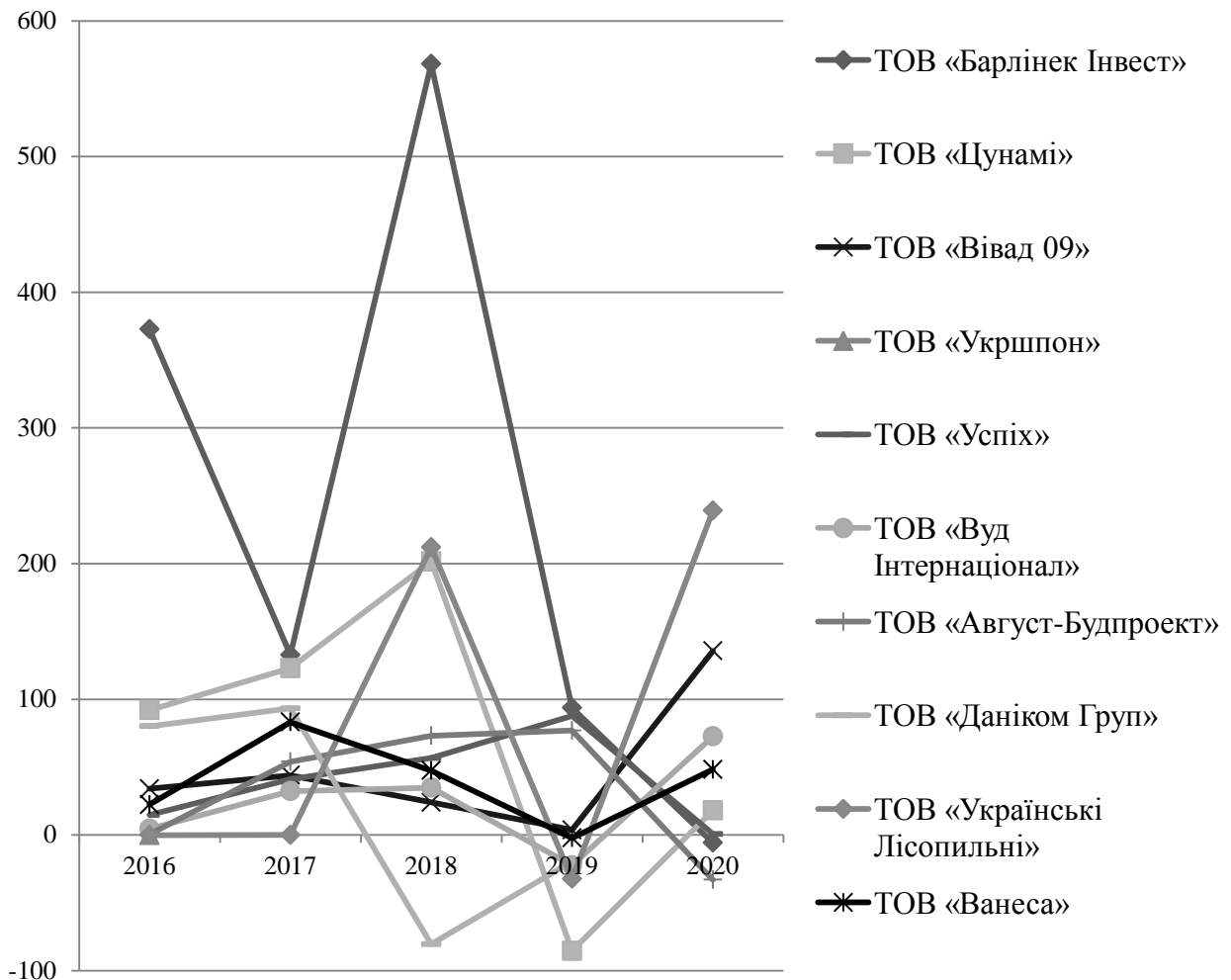


Рисунок 2.18 – Абсолютний приріст виручки підприємств досліджуваної вибірки 2016-2020 рр., млн. грн.

(побудовано автором на основі даних табл 2.11)

Досліджено динаміку та стабільність зростання деревообробних підприємств в середньостроковому трьохрічному періоді за допомогою показників абсолютного середньорічного приросту та сукупного середньорічного темпу зростання виручки (характеризує сталість розвитку підприємства за 3 попередні роки) у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Абсолютний середньорічний приріст виручки та темп зростання виручки деревообробних підприємств за 3 роки

№	Назва підприємства	Од. вим.	2016	2017	2018	2019	2020
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	млн.грн	358,6	324,5	357,9	264,8	218,7
		%	52,8	35,5	25,1	15,3	12,0
2	ТОВ «Цунамі»	млн.грн	111,0	126,2	138,8	79,7	44,8
		%	49,3	39,6	27,8	14,5	7,0
3	ТОВ «Вівад 09»	млн.грн	44,2	44,4	34,0	23,9	54,4
		%	52,5	33,8	18,8	11,6	19,7
4	ТОВ «Укршпон»	млн.грн	76,1	85,1	58,3	30,3	1,9
		%	73,7	54,9	25,1	9,8	0,5
5	ТОВ «Успіх»	млн.грн	5,3	19,0	37,5	61,9	48,4
		%	156,5	315,0	281,3	129,5	51,9
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	млн.грн	4,5	18,4	23,9	14,9	28,4
		%	24,9	74,6	70,9	44,2	36,8
7	ТОВ «Август-Будпроект»	млн.грн	1,0	18,7	42,6	68,2	39,2
		%	39,4	523,2	347,4	368,4	45,5
8	ТОВ «Даніком Груп»	млн.грн	-	80,1	86,7	31,0	-2,3
		%	-	64,3	54,7	20,4	-1,1
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	млн.грн	-0,2	-	72,0	61,3	139,5
		%	-100,0	-	966,4	546,4	358,0
10	ТОВ «Ванеса»	млн.грн	51,0	42,8	31,2	-8,5	-31,8
		%	69,8	45,5	18,0	-4,6	-20,7

Сформовано автором на основі [122]

Аналізуючи табл. 2.12, зазначимо, що максимальне значення абсолютного середньорічного приросту виручки (+139,5 млн. грн) та темп зростання виручки (+358 %) були у ТОВ «Українські Лісопильні», усі інші досліджувані деревообробні підприємства (за винятком ТОВ «Ванеса» та ТОВ «Даніком Груп») мали позитивні значення зростання темпу їхньої виручки за три роки у діапазоні 51,9 % до 0,5 %.

Економічні показники господарської діяльності деревообробних підприємств досліджуваної вибірки за 2016-2020 рр.. згруповано та представлено у Дод. Г, Табл. Г.2. Протягом аналізованого періоду позитивна динаміка чистого доходу від реалізації продукції була у ТОВ «Барлінек Інвест» 52 % (на 783 млн. грн.), зазначимо, що підприємство посідає перше місце на ринку та 96 – у секторі. Обсяги чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Цунамі» зросли на 53 % (на 253 млн. грн.) до 733,0 млн. грн.

Зростання показника спостерігається у всіх підприємств досліджуваної вибірки, за винятком ТОВ «Ванеса» – скорочення на 53 % (на 105,3 млн. грн.). Дохід від експорту є одним із основним індикаторів ефективності реалізації експортного потенціалу підприємствами, графічне зображення якого подано на рис. 2.19.

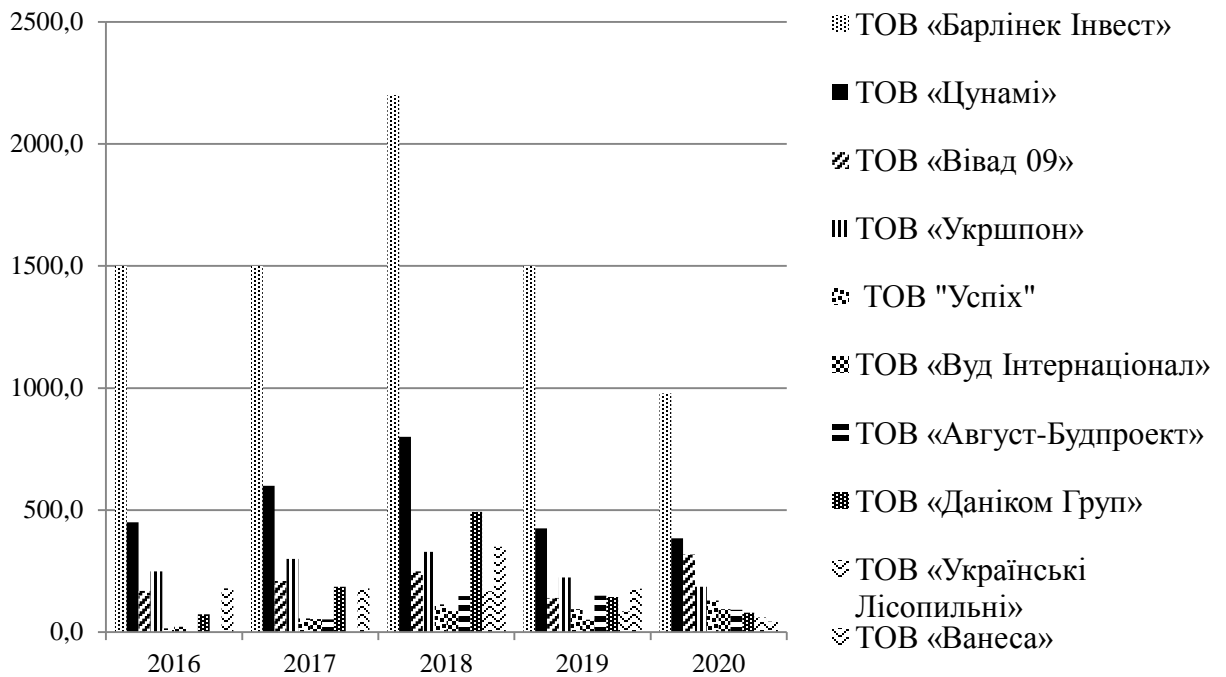


Рисунок 2.19 – Динаміка доходу від експорту деревообробних підприємств досліджуваної вибірки за 2016-2020 рр., млн. грн.

(побудовано автором на основі даних табл. Г.2)

Більшість підприємств досліджуваної вибірки мали дохід від експорту в межах від 500 до 100 млн. грн. Винятком є ТОВ «Барлінек Інвест», дохід від експортної діяльності якого значно вищий та варіює в межах від 1000 до 2200 млн. грн. Проте, протягом 2016-2020 рр.. чистий прибуток ТОВ «Барлінек Інвест» скоротився на 67 % та становив 32,4 млн. грн. Діяльність ТОВ «Цунамі була прибутковою, що свідчить про певну фінансову стабільність, проте скоротився показник чистого прибутку зроста на 45 % до 65,5 млн. грн. У ТОВ «Укршпон» максимальне значення чистого прибутку мав у 2026 р. – 35 млн. грн., проте, з 2018 р. фінансове становище підприємства дещо погіршилось, а чистий прибуток у 2020 р. зменшився на 6 % до 33 млн. грн.

Обсяги чистого прибутку ТОВ «Вівад 09» протягом аналізованого періоду зросли на 95 % (до 15 млн. грн.), найвищий показник зафіксовано саме у 2020 р. Зауважимо, що не усі підприємства вибірки мали позитивний результат діяльності, адже діяльність ТОВ «Українські Лісопильні», ТОВ «Успіх» була збитковою.

Проведено порівняння динаміки фінансових складових та скорингового індексу фінансової стійкості (FinScore) деревообробних підприємств досліджуваної вибірки. Скоринговий індекс фінансової стійкості компанії, розрахований аналітичним відділом YouControl [122] базується на 10 фінансових індикаторах: Current Ratio (Поточна ліквідність), Cash Ratio (Абсолютна ліквідність), Equity-to-Assets (Коефіцієнт автономії), Return on Assets (Рентабельність активів), Return on Current Assets (Рентабельність оборотних активів), Net Profit Margin (Чиста маржа), Return on Total Assets (Рентабельність загальних активів), Total Assets Turnover (Оборотність загальних активів), Working Capital Turnover (Оборотність робочого капіталу), Receivables Turnover (Оборотність дебіторської заборгованості). Зазначені показники комплексно відображають стан ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємства у порівнянні з конкурентами на ринку. Компоненти індексу відібрані в результаті емпіричного дослідження як такі, що мають максимальну прогностну здатність для передбачення ймовірності банкрутства підприємства. Діапазон значень індексу FinScore може варіюватись від 1 (мінімальна фінансова стійкість) до 4 (максимальна фінансова стійкість), у залежності від значень фінансових індикаторів компанії. Значення кожного з індикаторів, що входять до складу індексу FinScore, автоматично переводяться у бали від 1 до 4 у залежності від розташування відносно емпіричних кватилів розподілу значень відповідного індикатора для решти компаній ринку.

Середні по галузі та по досліджуваних підприємствах показники ліквідності (поточна та абсолютна ліквідність, коефіцієнт швидкої ліквідності,

відношення грошових коштів до активів, проміжний коефіцієнт покриття, коефіцієнт «кислотний тест») проаналізовано у Дод. Г, Табл. Г.2.

Поточна ліквідність (Current Ratio) – характеризує здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання строком до 1 року за рахунок оборотних активів. Індикатор дозволяє зрозуміти чи є у фірми ресурси, які можна використати для погашення короткострокових вимог кредиторів. Рекомендоване значення $> 100\%$ (рис. 2.20).

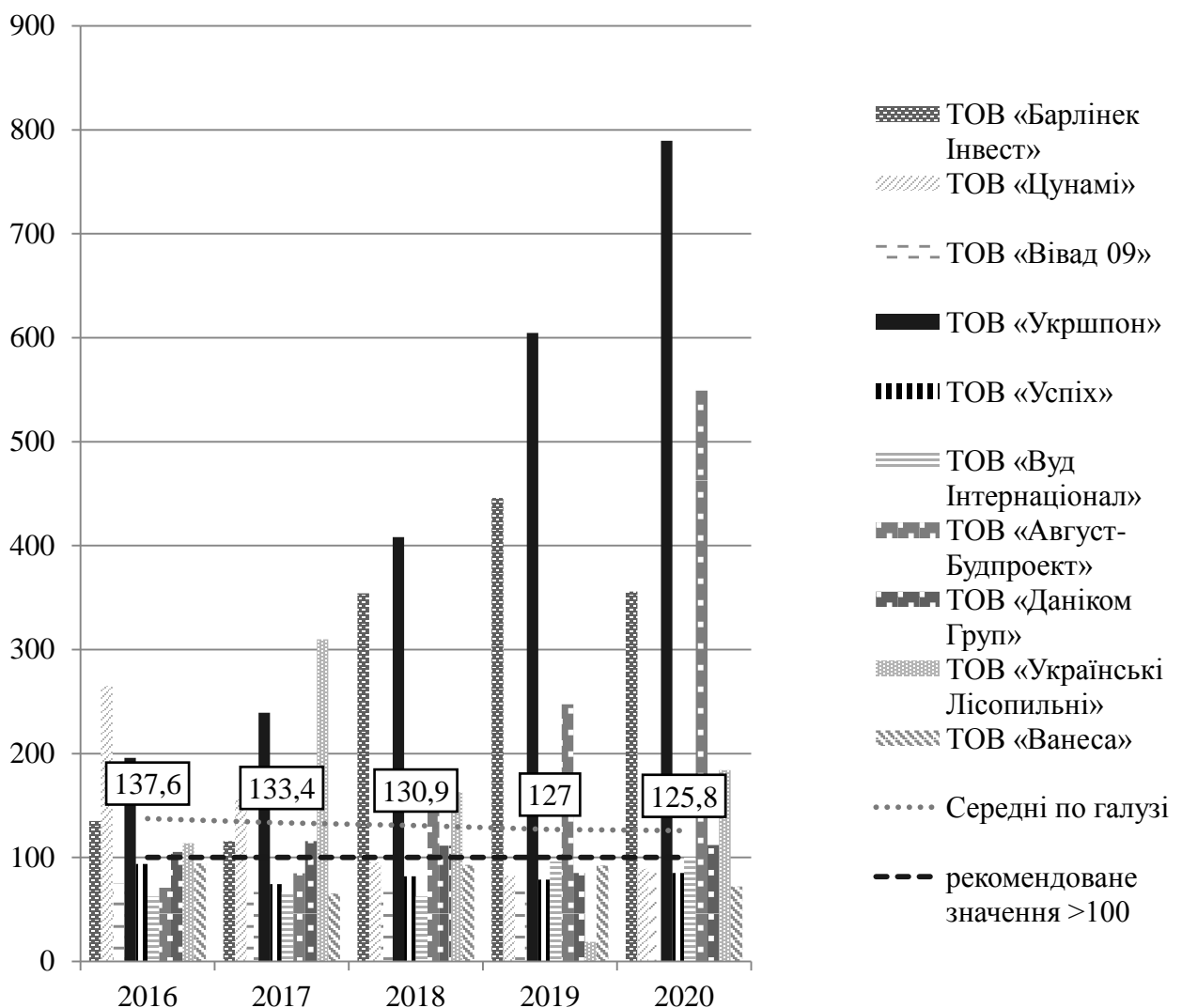


Рисунок 2.20 – Поточна ліквідність середня по галузі та деревообробних підприємств досліджуваної вибірки 2016-2020 рр., %
(побудовано автором на основі даних табл. Г.3).

Середнє значення поточної ліквідності по деревообробному сектору було вищим за рекомендоване у діапазоні від 137,6 % до 125,8 %, зазначимо

що спостерігається його низхідна тенденція. Що стосується підприємств досліджуваної вибірки, то їм притамана наступна тенденція: ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Укршпон», ТОВ «Август-Будпроект», ТОВ «Даніком Груп», ТОВ «Українські Лісопильні» мали позитивну динаміку та у 2020 р. їх показник був більше за рекомендоване значення (100%), що свідчить про наявність достатньої кількості ресурсів для погашення короткострокових вимог кредиторів. Динаміку скорочення поточної ліквідності та показник менше за рекомендоване значення мають ТОВ «Цунамі», ТОВ «Вівад 09», ТОВ «Успіх», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Ванеса». Це призводить до зниження довіри до підприємства з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів. Таким чином, у 2020 р. із досліджуваної вибірки підприємств, 40 % з них не відповідають рекомендованому значенню.

Абсолютна ліквідність (Cash Ratio) – найбільш жорсткий індикатор ліквідності, що відображає здатність компанії погашати поточні зобов'язання лише за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Індикатор показує чи є у підприємства кошти для задоволення вимог кредиторів на поточну дату, рекомендоване значення $> 20\%$ (рис. 2.21).

Динаміка середніх показників абсолютної ліквідності деревообробної галузі має тенденцію до скорочення та варіює від 4,4 % до 2,7 %, що нижче рекомендованого значення. Абсолютна ліквідність ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Укршпон», ТОВ «Август-Будпроект» у 2020 р. відповідає рекомендованим значенням. Динаміка решти аналізованих підприємств не відповідає рекомендованому значенню, це вказує на низьку спроможність підприємств вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.

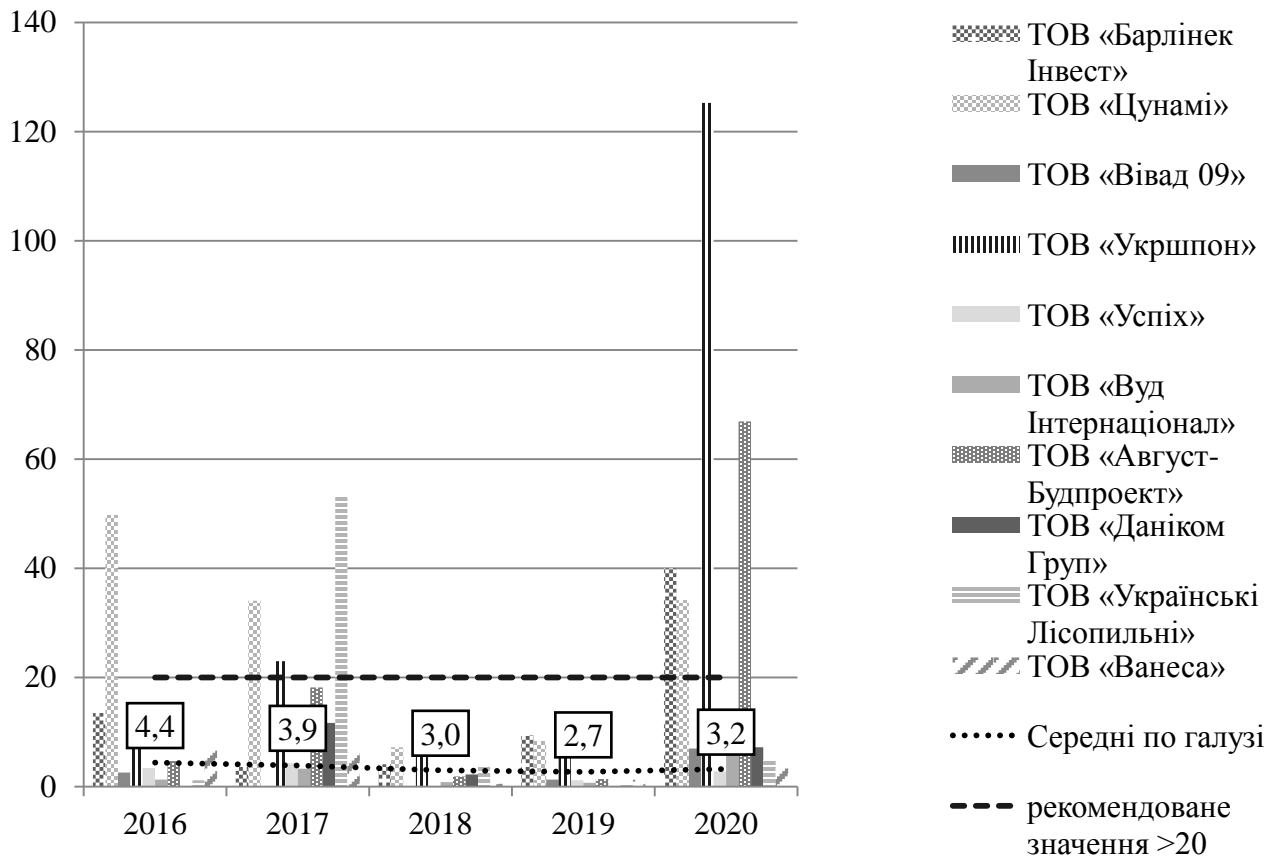


Рисунок 2.21 – Абсолютна ліквідність деревообробних підприємств середня по галузі досліджуваної вибірки 2014-2020 рр., %
(побудовано автором на основі даних табл. Г.3).

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio) – індикатор ліквідності, що описує короткострокову ліквідну позицію підприємства, тобто здатність покривати короткострокові зобов'язання найбільш ліквідними активами. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Середнє значення по галузі має тенденцію до скорочення з 72,1 % у 2016 р. до 66,4 % у 2020 р. (у більшості підприємств досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями). У 6-ти із 10-ти досліджуваних підприємств значення було нижчим за 50 % у той чи інший період їхньої діяльності, тобто не завжди достатня кількість ліквідних коштів в обороті для своєчасного покриття короткострокових зобов'язань.

Показники платоспроможності такі як: коефіцієнт автономії, відношення чистого боргу до EBITDA, коефіцієнт покриття необоротних активів власним

капіталом середні по деревообробній галузі та підприємств досліджуваної вибірки за 2016-2020 рр. представлено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники платоспроможності підприємств деревообробної промисловості за 2016-2020 рр.

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії (Equity-to-Assets), %						
	Середні по галузі	40,5	39,7	38,2	40,7	38,8
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	-23,6	-3,6	40,3	51,2	50,1
2	ТОВ «Цунамі»	76,7	71,7	66,6	68,4	66,3
3	ТОВ «Вівад 09»	11,5	15,1	16,7	19,9	25,5
4	ТОВ «Укршпон»	58,6	63,8	67,2	73,7	80,0
5	ТОВ «Успіх»	46,9	33,8	32,7	27,7	28,9
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	-1,2	7,7	30,8	39,0	36,7
7	ТОВ «Август-Будпроект»	33,9	-0,4	43,1	62,9	83,7
8	ТОВ «Даніком Груп»	21,0	19,6	20,9	25,9	37,4
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	76,6	30,5	7,2	6,8	85,5
10	ТОВ «Ванеса»	6,2	6,3	37,4	44,2	65,4
Відношення чистого боргу до EBITDA (Net Debt / EBITDA),						
	Середні по галузі	2,2	2,5	3,0	2,7	2,3
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	5,7	18,1	6,9	4,2	2,4
2	ТОВ «Цунамі»	0,4	0,9	1,6	2,3	1,7
3	ТОВ «Вівад 09»	8,6	5,6	3,6	3,3	3,0
4	ТОВ «Укршпон»	0,8	1,1	1,4	1,6	0,4
5	ТОВ «Успіх»	58,5	24,2	6,2	4,1	7,2
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	47,7	8,3	5,5	24,4	5,7
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-13,9	43,2	6,1	22,6	0,8
8	ТОВ «Даніком Груп»	4,9	7,6	5,2	8,4	2,9
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-7,1	-9,8	35,9	-26,2	1,6
10	ТОВ «Ванеса»	12,6	18,8	9,9	15,2	10,5
Коефіцієнт покриття необоротних активів капіталом (Equity to Fixed Assets Ratio), %						
	Середні по галузі	119,4	120,5	118,2	119,0	114,6
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	-61,0	-6,8	71,3	88,8	90,7
2	ТОВ «Цунамі»	200,9	128,2	97,6	84,7	85,7
3	ТОВ «Вівад 09»	29,6	33,0	36,6	45,6	67,4
4	ТОВ «Укршпон»	155,8	148,2	174,2	195,8	259,4
5	ТОВ «Успіх»	93,6	66,5	54,6	48,1	62,3
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	-3,3	20,1	54,4	90,3	97,3
7	ТОВ «Август-Будпроект»	63,8	-2,5	842,4	741,6	590,3
8	ТОВ «Даніком Груп»	114,0	227,8	75,8	54,1	88,0
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	104,2	48,6	9,1	8,2	116,6
10	ТОВ «Ванеса»	54,4	16,3	89,5	91,2	87,2

Сформовано автором на основі [122]

Коефіцієнт автономії (Equity-to-Assets) – це індикатор платоспроможності, що характеризує частку власного капіталу підприємства у загальній сумі коштів, інвестованих у діяльність, тим самим він свідчить фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Чим його значення є вищим, тим більш компанія є фінансово незалежною від кредиторів (оптимальне значення складає $> 50\%$). Середнє значення коефіцієнту автономії по деревообробній галузі коливається в межах $40,7\%-38,2\%$ та є нижчим за рекомендоване, за досліджуваний період має тенденцію до скорочення на $1,7\%$ (рис. 2.22).

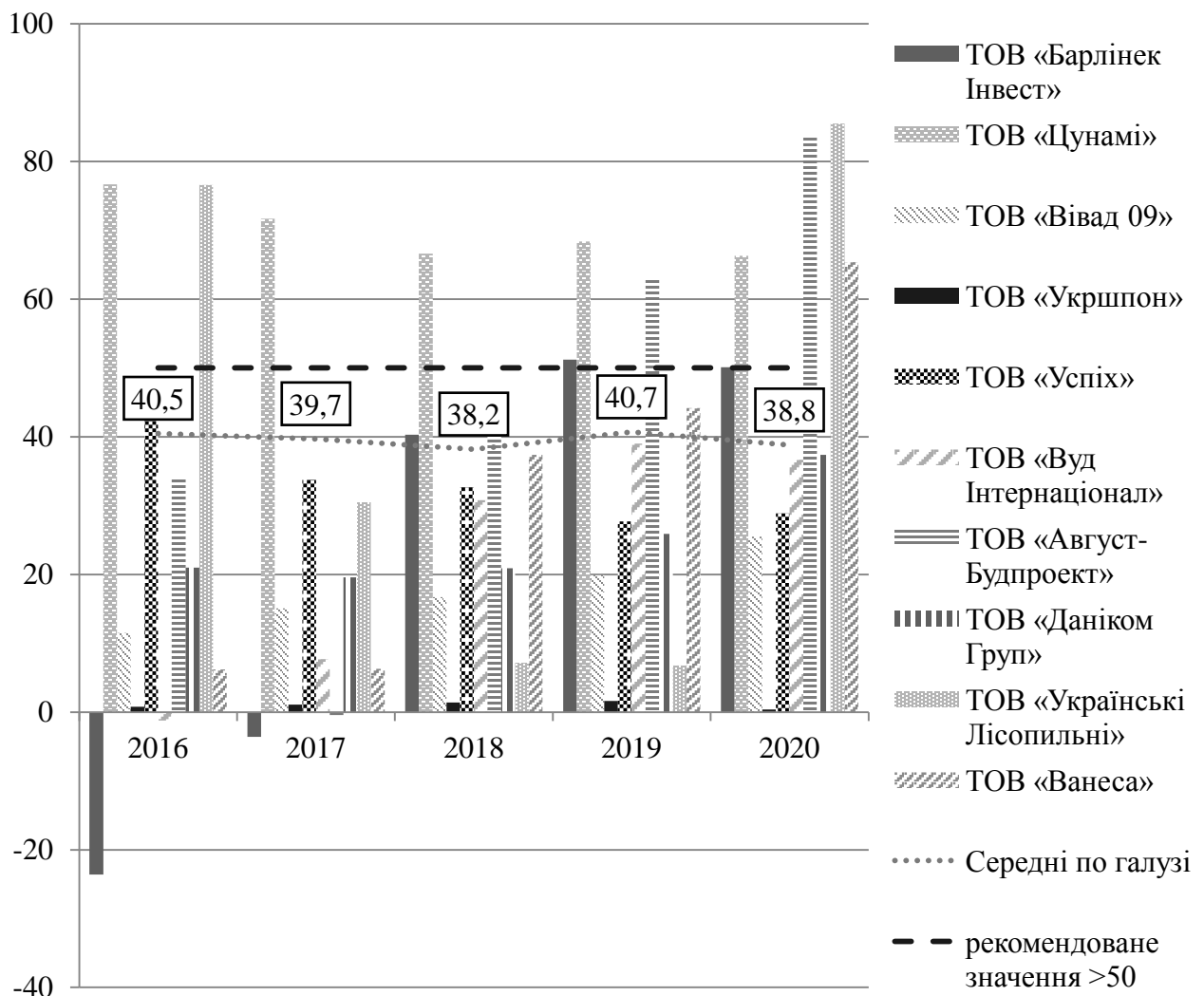


Рисунок 2.22 – Динаміка коефіцієнту автономії деревообробних підприємств досліджуваної вибірки 2016-2020 рр., %
(побудовано автором на основі даних табл 2.13)

ТОВ «Барлінек Інвест» за 2016-2017 рр. мав від'ємні значення показника від -23,6 % до -3,6 % відповідно, це свідчить про можливість його швидкого банкрутства. Проте у 2018 р., внаслідок впровадження підприємством заходів щодо відновлення фінансової стійкості, коефіцієнт автономії покращився та дорівнював 40,3 %, а у 2020 р. – 50,1 % (вище за середньогалузевий).

ТОВ «Цунамі» має позитивні значення показника, вищі за середньогалузеві від 76,7 % до 66,3 % (простежується тенденція до скорочення), оскільки показник фінансової автономії вище 60 %, це свідчить про те, що підприємство не повністю використовує наявний потенціал. Позитивну тенденцію зростання коефіцієнту автономії має ТОВ «Укршпон», разом з тим, його значення покращилось від 58,6 % у 2016 р. до 80 % у 2020 р., тобто підприємство має низький рівень ризиків та високу стійкість в середньостроковій перспективі. У ТОВ «Вівад 09» простежується позитивна динаміка зростання коефіцієнта автономії від 11,5 % у 2016 р. до 25,5 % у 2020 р., але коефіцієнт є все ще недостатнім, тому що підприємство здатне профінансувати лише четверту частину своїх активів за рахунок власного капіталу. У ТОВ «Ванеса» показник був в межах від 6,2 % до 65,4 % (зріс за рахунок зростання власного капіталу). Коефіцієнт автономії вище нормативного значення протягом у 2020 р. спостерігається у ТОВ «Август-Будпроект» (83,7 %) та ТОВ «Українські Лісопильні» (85,5 %). ТОВ «Успіх» мав показник автономії в межах середньогалузевого, проте простежується динаміка до зменшення за рахунок скорочення обсягів власного капіталу. Зазначимо, що при значенні показника нижче рекомендованого, підприємствам притаманний ризик банкрутства, оскільки низька частка власного капіталу, супроводжується значними фінансовими витратами (відсоткові платежі, інші витрати на залучення і використання позикових коштів), також вони є чутливими до зміни ринкової ситуації.

Відношення чистого боргу до EBITDA – індикатор платоспроможності, що показує у скільки разів чистий борг (тобто загальний борг за мінусом

грошових коштів) перевищує розмір EBITDA – прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань. Тобто наскільки наявне боргове навантаження відповідає наявним доходам від ведення бізнесу. Таким чином показник відображає рівень боргового навантаження підприємства від «0» - мінімального боргового тягара до прийнятних рівнів «3-5», або ж вищих значень, що вважаються критичними. Середній показник по деревообробній промисловості варіює в межах 2-3 (тобто підприємства мають прийнятний рівень боргових навантажень). ТОВ «Цунамі» та ТОВ «Укршпон» за досліджуваний період мали показник від 0,4 до 2,3, що свідчить про їх мінімальний та прийнятний борговий тягар і відповідність наявним доходам від ведення бізнесу.

Середній по галузі коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом (Equity to Fixed Assets Ratio) варіює в межах 118,3 %. Досліджувані підприємства, які не покривають необоротні активи власним капіталом: ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі» (з 2018 р.), ТОВ «Вівад 09», ТОВ «Успіх», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Август-Будпроект» (до 2017 р.), ТОВ «Даніком Груп» (з 2018 р.), ТОВ «Українські Лісопильні» (з 2017 р. по 2019 р.), ТОВ «Ванеса». Натомість лише ТОВ «Укршпон» покриває необоротні активи власним капіталом та частково покривають ТОВ «Август-Будпроект» (з 2018 р.), ТОВ «Українські Лісопильні» (2016, 2020 рр.).

Середні показники прибутковості (по галузі деревообробки та досліджуваних підприємствах) такі як: рентабельність активів, власного капіталу, оборотних та загальних активів, чиста маржа, валова рентабельність собівартості, рентабельність операційних витрат та чиста рентабельність витрат представлено у Дод. Г, Табл. Г.4.

Рентабельність активів (ROA) – індикатор прибутковості, що показує скільки прибутку приносить кожна гривня активів компанії. Коефіцієнт дає розуміння наскільки ефективно менеджмент використовує активи фірми для генерації прибутку. Від'ємні значення свідчать про збитки. Середні показники

рентабельності активів по галузі від 2,2 % у 2016 р. до 1,1 % у 2020 р. Позитивна динаміка зростання рентабельності активів спостерігається у ТОВ «Вівад 09» (зростання від 4,3 % у 2016 р. до 8,5 % у 2020 р.), ТОВ «Успіх» (зростання від 0,7 % у 2016 р. до 11,8 % у 2020 р.) та ТОВ «Вуд Інтернаціонал» (зростання від 1,7 % у 2016 р. до 8,4 % у 2020 р.). Разом з тим, значення вище середньогалузевих коефіцієнтів, проте загальну тенденцію до скорочення мали наступні досліджувані підприємства: ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі» (від 22,0 % до 4,8 %), ТОВ «Даніком Груп» (від 12,2 % до 7,2 %), ТОВ «Ванеса» (від 4,1 % до 1,1 %). Від'ємні значення коефіцієнта простежуються у ТОВ «Українські Лісопильні» (від -3,7% до -26,5 %), тобто підприємству доцільно здійснити оптимізацію структури активів, що дозволить скоротити їх обсяг і підвищити рентабельність.

Чиста маржа (NPM) – індикатор прибутковості, що відображає відношення чистого прибутку до загальної виручки компанії. Чим вища чиста маржа, тим більш ефективною вважається компанія з точки зору конвертації продажів у реальний прибуток. Від'ємні значення свідчать про збитки. Середні показники чистої маржі по деревообробній галузі протягом аналізованого періоду скоротились від 1,8 % до 1,1 %. Серед досліджуваних підприємств найвищі показники чистої маржі мав ТОВ «Цунамі» (від 23,6 % до 9,0 %). Збитковими серед досліджуваних підприємств було ТОВ «Українські Лісопильні» (-29,8 % у 2020 р.).

Рентабельність загальних активів (ROTA) – індикатор прибутковості, що розраховується як відношення операційного прибутку (чистого доходу до вирахування відсотків та податків) до загальних активів компанії. На відміну від ROA, при розрахунку ROTA використовується не чистий прибуток, а операційний прибуток фірми, що дозволяє абстрагуватись від впливу податків та боргового навантаження на її дохідність. Середня рентабельність загальних активів по галузі у 2016-2020 рр.. скоротилась від 4,2% до 2,5. Відповідна тенденція коливання рентабельності загальних активів простежується у

більшості досліджуваних підприємств. Найбільш рентабельними у 2020 р. були загальні активи ТОВ «Укршпон» (19,4 %), ТОВ «Успіх» (13,3 %), ТОВ «Вівад 09» (13,2 %) та ТОВ «Даніком Груп» (12,3 %).

Показники оборотності (загальних активів, робочого капіталу та дебіторської заборгованості) представлено у табл. 2.14, їх оптимальні значення залежать від галузі. Оборотність загальних активів – індикатор ділової активності, що дозволяє виміряти продуктивність активів компанії шляхом їх порівняння із обсягом виручки. Оборотність робочого капіталу – індикатор ділової активності, що показує ефективність використання робочого капіталу компанії з точки зору згенерованої ним виручки. Оборотність дебіторської заборгованості – індикатор ділової активності, що показує скільки раз протягом року погашається дебіторська заборгованість. Чим вище значення показника, тим швидше компанія здатна стягувати плату з клієнтів за надані товари чи послуги [122]..

Таблиця 2.14 – Показники ділової активності підприємств деревообробної промисловості 2016-2020 рр..

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Оборотність загальних активів (Total Assets Turnover)						
	Середні по галузі	1,3	1,4	1,4	1,2	1,1
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	1,4	1,2	1,2	1,1	1,1
2	ТОВ «Цунамі»	1,1	1,0	0,9	0,6	0,6
3	ТОВ «Вівад 09»	1,2	1,3	1,4	1,6	2,4
4	ТОВ «Укршпон»	2,9	2,7	2,2	2,0	1,7
5	ТОВ «Успіх»	0,3	0,8	0,9	1,2	1,1
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	2,1	2,3	2,4	1,4	2,2
7	ТОВ «Август-Будпроект»	1,2	7,8	5,0	5,3	4,2
8	ТОВ «Даніком Груп»	8,5	5,8	4,7	2,8	2,6
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	0,0	0,0	0,5	0,4	0,9
10	ТОВ «Ванеса»	2,2	1,4	1,5	1,1	0,8
Оборотність робочого капіталу (Working Capital Turnover)						
	Середні по галузі	2,4	2,3	2,4	2,2	1,6
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	16,5	11,2	5,9	3,4	3,3
2	ТОВ «Цунамі»	3,0	3,8	15,9	-9,3	-16,4
3	ТОВ «Вівад 09»	-7,0	-5,3	-5,3	-6,7	-15,8
4	ТОВ «Укршпон»	12,9	8,4	5,4	4,1	3,1

Продовження таблиці 2.14

1	2	3	4	5	6	7
5	ТОВ «Успіх»	-3,9	-6,6	-7,8	-11,7	-10,1
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	-6,0	-7,1	-8,7	-11,1	-255,5
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-4,5	-49,3	19,8	11,4	6,7
8	ТОВ «Даніком Груп»	175,6	59,0	50,3	-418,5	-173,3
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	0,0	0,1	3,9	-1,2	-2,8
10	ТОВ «Ванеса»	-25,4	-6,4	-40,3	-26,1	-13,3
Оборотність дебіторської заборгованості (Receivables Turnover)						
	Середні по галузі	5,5	5,8	5,5	5,3	4,8
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	6,7	5,7	7,4	6,7	6,2
2	ТОВ «Цунамі»	9,5	10,6	11,0	12,9	14,9
3	ТОВ «Вівад 09»	3,0	3,4	4,2	4,8	7,0
4	ТОВ «Укршпон»	13,3	17,3	15,3	12,8	9,8
5	ТОВ «Успіх»	1,7	4,6	4,3	5,3	4,1
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	8,2	19,2	24,7	13,9	19,3
7	ТОВ «Август-Будпроект»	4,7	19,7	8,1	7,2	6,3
8	ТОВ «Даніком Груп»	12,3	7,8	7,4	6,4	8,8
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	0,0	0,2	8,7	10,3	30,4
10	ТОВ «Ванеса»	3,8	3,8	9,8	6,2	3,2

Сформовано автором на основі [122]

Середнє значення оборотності загальних активів деревообробної галузі протягом аналізованого періоду коливалось в межах 1 разу (від 1,3 до 1,1 разу). Вищі за середньогалузеві значення є показники наступних досліджуваних підприємств: ТОВ «Вівад 09», ТОВ «Укршпон», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Август-Будпроект», ТОВ «Даніком Груп». Нижчими за середньогалузеві були значення у ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Успіх», ТОВ «Українські Лісопильні» та ТОВ «Ванеса».

Оборотність робочого капіталу деревообробної галузі у 2020 р. становила 1,6 рази. Серед підприємств досліджуваної вибірки від'ємне значення мали ТОВ «Вівад 09» та ТОВ «Ванеса», ТОВ «Успіх», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Даніком Груп», ТОВ «Українські Лісопильні». Інші досліджувані підприємства мали оборотність робочого капіталу вищу за середньогалузеву.

Середні показники оборотності дебіторської заборгованості по галузі дорівнювали 5 раз. ТОВ «Барлінек Інвест», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Укршпон», ТОВ «Вуд Інтернаціонал», ТОВ «Август-Будпроект», ТОВ «Даніком Груп» та

ТОВ «Українські Лісопильні», що характеризує підприємства як такі, котрі здатні швидко стягувати плату з клієнтів за надані товари чи послуги.

Динаміку індексу FinScore підприємств деревообробної промисловості за 2016-2020 рр.. представлено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Динаміка індексу FinScore деревообробних підприємств 2016-2020 рр..

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	B/2,9	C/1,9	A/3,2	A/3,5	A/3,1
2	ТОВ «Цунамі»	A/3,5	A/3,5	A/3,3	A/3,3	A/3,0
3	ТОВ «Вівад 09»	C/2,2	C/2,1	C/2,2	B/2,8	B/3,0
4	ТОВ «Укршпон»	A/3,7	A/3,8	A/3,6	A/4,0	A/3,8
5	ТОВ «Успіх»	C/2,1	C/2,3	C/2,4	A/4,0	B/2,7
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	C/1,9	B/2,5	B/2,8	A/3,2	A/3,1
7	ТОВ «Август-Будпроект»	D/1,7	C/2,4	B/3,0	C/2,7	B/3,4
8	ТОВ «Даніком Груп»	B/2,8	B/2,9	A/3,2	C/2,3	B/3,0
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-	D/1,8	C/1,9	C/2,0	C/2,1
10	ТОВ «Ванеса»	C/2,4	C/2,2	C/2,1	A/3,2	C/2,2

Сформовано автором на основі [122]

Індекс фінансової стійкості деревообробних підприємств досліджуваної вибірки мав наступну динаміку:

– Найкращі результати та потрапляння у категорія «А» отримали ТОВ «Укршпон» (A/3,7 до A/3,8) та ТОВ «Цунамі» (A/3,5 до A/3,0) – характеризуються максимально позитивного з точки зору фінансової стійкості.

– Перейшли із категорії «С» та «В» у категорію «А» ТОВ «Барлінек Інвест» (B/2,9 до A/3,1) та ТОВ «Вуд Інтернаціонал» (C/1,9 до A/3,1), що позитивно характеризує фінансовий стан підприємств.

– Перебувають або перейшли із категорії «С» у «В»: ТОВ «Даніком Груп» (B/2,8 до B/3,0), ТОВ «Вівад 09» (C/2,2 до B/3,0), ТОВ «Успіх» (C/2,1 до B/2,7), ТОВ «Август-Будпроект» (D/1,7 до B/3,4).

– Решта досліджуваних підприємств, а саме: ТОВ «Українські Лісопильні» та ТОВ «Ванеса» мають категорію С, значення яких коливаються

від $C/1,9$ до $C/2,4$, тобто фінансова стійкість є нестабільною та вони мають високий ризик банкрутства.

Завершеність діагностики організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості матиме місце у випадку оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на його реалізацію. Що дозволить виявити поточний стан та елементи експортного потенціалу, використання яких знижує ефективність експорту, разом з тим, порівняти ефективність експортної діяльності великих та малих підприємств.

Для реалізації поставлених завдань було використано методику таксономічного аналізу, яка дозволила оцінити ефективність реалізації експортного потенціалу в розрізі вибірки об'єктів дослідження. Обґрунтованість вибору таксономічного аналізу обумовлена тим, що він дозволяє упорядкувати сукупність багатовимірних об'єктів, які мають різну природу та одиниці вимірювання, характеризують різні функціональні процеси.

Узагальнивши праці вчених, виокремлено переваги таксономічного аналізу при дослідженні розвитку підприємств [123]:

- можливість сконцентрувати різнопланову інформацію в один результативний показник;
- можливість застосування великої кількості показників, які є неспівставними по одиницях виміру та доповнення досліджень додатковими показниками;
- можливість виділення стадій циклічності, фаз розвитку.

Застосування таксономічного аналізу дозволяє здійснити систематизацію статистичних даних і розрахувати їх узагальнену оцінку. Його методологія базується на поєднанні матричного підходу, методу нормування, розрахунку відстані між об'єктами та реалізується у сукупності етапів, які систематизовано та представлено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Етапи методології таксономічного аналізу для оцінювання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості

№ п/п	Назва етапу	Методика розрахунку
1	2	3
1	Формування вибірки об'єктів дослідження	Підприємства деревообробної промисловості досліджуваної вибірки.
2	Формування показників оцінювання ефективності реалізації експортного потенціалу у кожного із об'єктів дослідження	Середньоарифметичні темпи зростання показників ефективності експорту, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, прибутковості.
3	Формування матриці спостережь для кожного із об'єктів дослідження	$X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}) \quad i = 1, \dots, m$ m – кількість досліджуваних одиниць, n – кількість ознак кожної одиниці
4	Розрахунок середнього значення j -тої ознаки досліджуваної одиниці	$x_j^- = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}, \quad j = 1, n$ x_{ij} – значення j -тої ознаки i -тої одиниці;
5	Розрахунок середнього квадратичного відхилення ознаки X_j	$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - x_j^-)^2}, \quad j = 1, n$ x_j^- – середнє значення j -тої ознаки досліджуваної одиниці.
6	Нормування матриць спостережь	$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^-}{\sigma_j}, \quad i = 1, m; j = 1, n,$
7	Визначення вектору еталону	Вибір значення ознаки, яке є найкращим: $z_{0j} = \begin{cases} \max_i z_{ij}, & \text{якщо } j \in I_c \text{ (стимулятор)} \\ \min_i z_{ij}, & \text{якщо } j \in I_d \text{ (дестимулятор)} \end{cases}$
8	Розрахунок відстаней між кожною одиницею дослідження і вектором еталоном	$c_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad i = 1, m$
9	Розрахунок середнього значення C_0	$c_0^- = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m c_{i0}$
10	Розрахунок середнього квадратичного відхилення	$\sigma_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (c_{i0} - c_0^-)^2}$
11	Розрахунок матсимальної відстані до еталону	$c_0 = c_0^- + 2\sigma_0$

Продовження таблиці 2.16

1	2	3
12	Проміжне значення показника ефективності реалізації експортного потенціалу	$d_i^* = \frac{c_{io}}{c_o}$
13	Таксономічний показник ефективності реалізації експортного потенціалу	$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o} = 1 - d_i^*$ <p>Таксономічний показник може перебувати в інтервалі $[0;1]$. Наближення значення показника до 1 свідчить про зростаючий експортний потенціал підприємства, наближення до 0 – про скорочення експортного потенціалу підприємства.</p>

Сформовано автором на основі [121]

У контексті даного розділу роботи, ЕП підприємства розглядається як потенційна спроможність у нарощуванні темпів експорту продукції. Виходячи із представленого розуміння та оцінювання ефективності реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу, запропоновано здійснювати на основі динамічного підходу, що відповідає сутності поняття ЕП. У сукупності показників для оцінювання ЕП обрано 2 групи показників. До першої групи увійшли показники, які характеризують існуючий стан діяльності підприємства, а саме: стан експорту (частка експорту у загальному доході підприємства); прибутковість експорту (рентабельність експортної продукції, рентабельність експорту); ліквідність (абсолютна ліквідність, відношення грошових коштів до активів); прибутковість діяльності підприємства. До другої групи віднесено показники, від яких залежить потенціал розвитку підприємства, такі як: коефіцієнт автономії та відношення чистого боргу до EBITDA.

У зазначеній сукупності показників усі, окрім показника відношення чистого боргу до EBITDA, є стимуляторами (їх зростання свідчить про нарощування ЕП). Відповідно, при розрахунку вектора еталону обиралися найбільші досягнуті значення показників стимуляторів. Для показника дестимулятора у вектор еталону були включені найменші значення у вибірці

об'єктів дослідження. Вихідна матриця темпів середнього зростання показників за 2016-2020 рр. відповідає темпам нарощування ЕПП деревообробної промисловості та представлена у табл. 2.17. Показники оцінювання ЕП деревообробних підприємств мають різні одиниці виміру, тому для приведення їх у безрозмірний вимір використано процедуру нормування.

Таблиця 2.20 – Матриця спостережень показників реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств досліджуваної вибірки

№ п/ п	Підприємства	Темп зростання, %								
		Частки експорту	Рентабельність експортованої продукції	Рентабельність експорту	Абсолютна ліквідність	Відношення грошових коштів до активів	Коефіцієнт автономії	Відношення чистого боргу до EBITDA	Чиста рентабельність витрат	Оборотність загальних активів
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	0,79	4,75	0,06	14,18	2,84	22,88	8,94	9,84	1,2
2	ТОВ «Цунамі»	0,81	22,20	0,20	26,74	6,86	69,94	25,19	23,5	0,8 4
3	ТОВ «Вівад 09»	0,83	3,78	0,04	2,18	1,64	17,74	5,08	5,06	1,5 8
4	ТОВ «Укршпон»	0,49	6,14	0,06	35,34	4,58	68,66	22,96	9,04	2,3
5	ТОВ «Успіх»	0,58	7,37	0,07	2,34	1,382	34	9,03	9,06	0,8 6
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	0,89	4,36	0,04	2,58	1,9	22,6	6,30	4,32	2,0 8
7	ТОВ «Август-Будпроект»	0,72	0,12	0,01	18,62	6,68	44,64	14,02	0,34	4,7
8	ТОВ «Даніком Груп»	0,85	2,77	0,03	4,26	2,88	24,96	6,98	3,38	4,8 8
9	ТОВ «Українські Лісопилльні»	0,00	0,00	0,00	12,7	1,66	41,32	11,14	- 23,96	0,3 6
10	ТОВ «Ванеса»	0,96	1,65	0,02	3,6	2,84	31,9	8,00	1,64	1,4
Тип ознаки		+	+	+	+	+	+	-	+	+
σ_j		5,72	0,06	13,22	3,38	38,53	12,18	4,51	2,09	5,7 2
\bar{x}_j		6,65	0,06	11,92	2,15	19,61	7,27	12,55	1,65	6,6 5

Розраховано автором

Таблиця 2.18 – Нормована матриця та розрахунок таксономічного показника для оцінки ефективності експортного потенціалу в розрізі вибірки об'єктів дослідження

№ п/ п	Підприємства	Показники (ознаки)									Віддалення від точки Z_0			Групи
		X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	c_{i0}	d_i^*	d_i	
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	0,35	-0,09	0,12	0,17	-0,24	-0,81	-0,40	0,47	0,35	5,26	0,56	0,44	2
2	ТОВ «Цунамі»	0,42	2,64	2,60	1,24	1,73	1,72	1,92	1,62	0,42	2,74	0,29	0,71	1
3	ТОВ «Вівад 09»	0,48	-0,24	-0,26	-0,87	-0,83	-1,08	-0,96	0,07	0,48	6,36	0,68	0,32	2
4	ТОВ «Укршпон»	-0,73	0,13	0,12	1,98	0,61	1,66	1,60	0,41	-0,73	4,88	0,52	0,48	2
5	ТОВ «Успіх»	-0,39	0,32	0,33	-0,85	-0,95	-0,21	-0,39	0,41	-0,39	5,60	0,60	0,40	2
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	0,72	-0,15	-0,23	-0,83	-0,70	-0,82	-0,78	0,01	0,72	6,15	0,66	0,34	2
7	ТОВ «Август- Будпроект»	0,10	-0,81	-0,74	0,55	1,64	0,36	0,32	-0,33	0,10	5,82	0,62	0,38	2
8	ТОВ «Даніком Груп»	0,55	-0,40	-0,39	-0,69	-0,22	-0,69	-0,69	-0,07	0,55	6,24	0,67	0,33	2
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-2,46	-0,83	-0,92	0,04	-0,82	0,19	-0,09	-2,38	-2,46	7,97	0,85	0,15	3
10	ТОВ «Ванеса»	0,95	-0,57	-0,64	-0,74	-0,24	-0,32	-0,54	-0,22	0,95	6,21	0,66	0,34	2
Тип ознаки		+	+	+	+	+	+	-	+	+				
Z_{0j}		0,95	2,64	2,60	1,98	1,73	1,72	-0,96	1,62	0,95				
c_0^-		5,72												
σ_0		1,205												
c_0		9,34												

Розраховано автором

На основі результатів проведеного нормування показників виокремлено найбільші їх значення для стимуляторів та найменші для дестимуляторів. Сукупність найкращих значень ознак формує еталонний вектор у вибірці.

Експозиція рангів підприємств деревообробної промисловості за їх здатністю до нарощування експорту потенціалу виявила 3 групи підприємств. До першої групи увійшло підприємство з найвищим експортним потенціалом – ТОВ «Цунамі», до другої групи – всі підприємства, які мають значення таксономічного індексу у діапазоні $[0,48-0,32]$, до третьої групи – ТОВ «Українські лісопильні», яке має найнижчі економічні та фінансові можливості щодо експортної діяльності.

За результатами реалізації методології таксономічного аналізу за критерієм експортного потенціалу розраховано ранги обраної вибірки підприємств деревообробної промисловості (рис. 2.23).

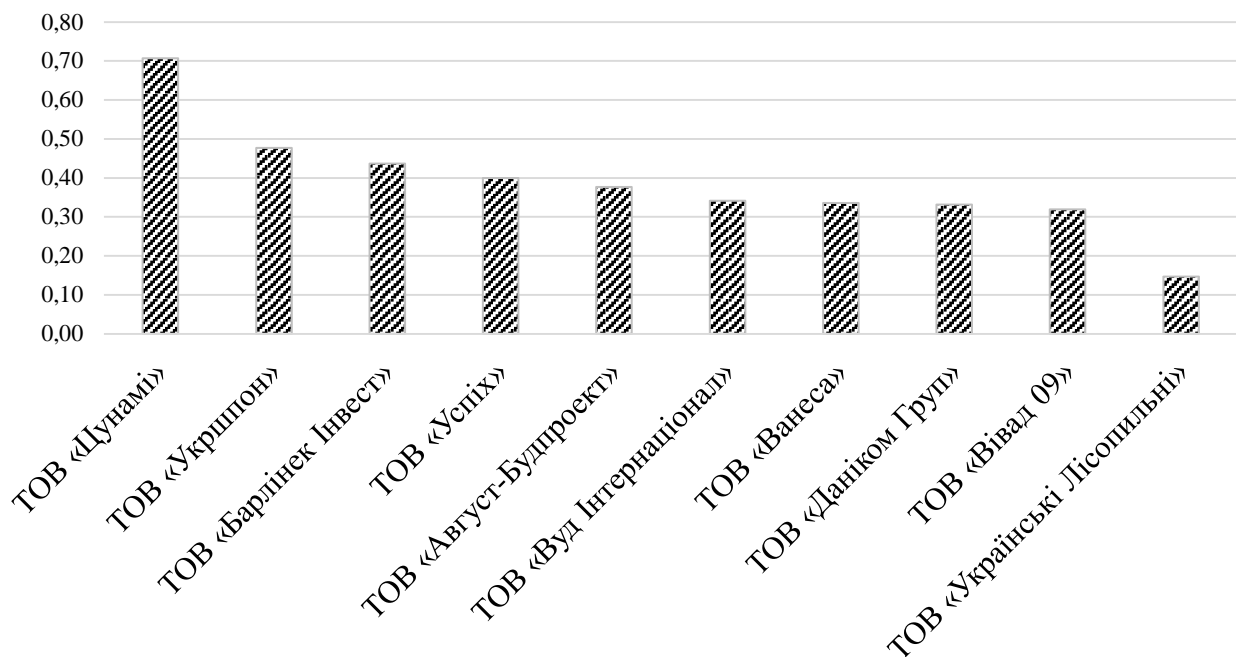


Рисунок 2.23 – Показник ефективності реалізації експортного потенціалу вибірки підприємств деревообробної промисловості за результатами реалізації методології таксономічного аналізу
(побудовано автором на основі даних табл 2.13)

Застосування методології таксономічного аналізу для оцінювання ефективності реалізації експортного потенціалу дозволило здійснити кількісний вимір різних за природою походження показників, які характеризують досягнутий рівень та існуючі можливості для зростання експорту продукції з деревини підприємствами деревообробної промисловості.

Значні відмінності таксономічного показника свідчать про необхідність зростання потенційних можливостей деревообробних підприємств шляхом об'єднання їх колективних управлінських зусиль при збереженні юридичної самостійності кожного із учасників, що є напрямком подальших досліджень. Отже, удосконалено методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, який базується на сукупності сформованих факторних ознак та застосуванні методології таксономічного аналізу, що дозволяє виявити потенційні можливості реалізації експорту, обумовлені його організаційно-економічним забезпеченням. На основі виконаного дослідження зроблено висновки щодо наявності низки проблем у підприємств деревообробної промисловості:

1. Висока залежність сектору деревооброблення від стану розвитку підприємств лісозаготівлі стала причиною дзеркального відображення проблем функціонування підприємств із заготівлі необробленої деревини у розвитку підприємств із оброблення деревини.

2. Зарегульованість ринку сировини, використання адміністративного ресурсу при її розподілі та невирішеність питань ціноутворення при реалізації необробленої деревини призводить до зростання вартості закупівлі сировинних ресурсів, і, як наслідок, витрат операційної діяльності підприємств.

3. Низький рівень рентабельності є свідченням проблем із формуванням власних коштів для технологічного оновлення виробництва та подальшого стратегічного розвитку підприємств промисловості.

4. Наявність інвестиційних, внутрішніх кадрових та фінансових обмежень стратегічного розвитку, відсутність власних логістичних можливостей та експорту продукції у малих підприємств, яких функціонує більшість на ринку.

5. Висока банківська кредитна ставка на купівлю обладнання, тому багато підприємств використовують морально та фізично застаріле обладнання, що негативно впливає на продуктивність виробництва та якість продукції (а разом з тим, знижує конкурентність підприємств та збільшує амортизаційні витрати).

6. Статистика експортної діяльності деревообробної галузі загалом та за товарними групами не відображає достовірної ситуації через низку об'єктивних та суб'єктивних факторів. Перш за все, це невідповідності в системі чинного законодавства України та неузгодженість у класифікації та кодуванні товарів за товарними групами, що призводить до незаконних маніпуляцій на ринку.

7. Зростання частки виробництв, які здійснюють первинну обробку деревини та зменшення частки виробів з дерева, що призводить до збільшення частки експорту товарів первинної обробки деревини, які використовуються як сировина для більш глибокої обробки закордоном. Це є негативною ознакою розвитку промисловості і від'ємним відображенням на обсягах створеної доданої вартості.

У таких умовах виникає необхідність у пошуку нових моделей та сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств. Попри значні зростання обсягів виробництва продукції деревообробної промисловості, національна економіка несе значні збитки в результаті тих структурних зрушень, які мають місце в сучасних економічних реаліях. Втрати економіки України можна оцінити на основі порівняння вартостей продукції стругального, лісопильного та виробництва з дерева.

Висновки до розділу 2

Результати статистичного дослідження діяльності підприємств деревообробної промисловості у контексті організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу дозволяють зробити такі висновки:

1. Економічна діагностика діяльності підприємств деревообробної промисловості дала змогу виявити основні тенденції їх поточного стану: 1) деревообробна промисловість як частина переробної промисловості країни характеризується стрімкими темпами зростання (з 2014 р. по 2020 р. на 311 %), що зумовлено зростанням попиту та технічним переоснащенням підприємств; 2) вивчена динаміка структурних зрушень продемонструвала зростання частки лісопильного та стругального виробництва (за КВЕД 16.1 з 24 % у 2012 р. до 39 % у 2020 р.) та зменшення частки виготовлення виробів з дерева (за КВЕД 16.2 з 76 % у 2012 р. до 61 % у 2020 р.); 3) особливістю концентрації підприємств деревообробної промисловості є регіональна нерівномірність виробництва продукції, а основною умовою асиметричності – залежність від природо-кліматичних умов та структури регіонального попиту, який формується під впливом потреб будівельної промисловості, меблевого виробництва та загального розвитку промисловості регіону; 4) переважання малого підприємництва (95,3 % – 3410 од.) над великим підприємництвом (0,1 % – 5 од.) у досліджуваній галузі зумовлює певні та особливості при виборі напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємств; 5) формування витрат у підприємств деревообробної промисловості спричинено залежністю результативності їх діяльності від сировинних ресурсів та їх високої вартості (за період 2012-2020 рр. частка витрат на сировину варіювала в межах 79-85 % від загальної суми витрат); 6) найбільш рентабельною групою товарів у досліджуваній галузі є фанера, дерев'яні плити, панелі та шпон (середнє значення – 11,6 %), разом з тим,

щорічний збиток демонструє виробництво щитового паркету (середнє значення -8,6 %); 7) внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну відбулись зміни у функціонуванні підприємств, які спричинені: відсутністю кадрових ресурсів, руйнуванням інфраструктури та відсутністю логістичного забезпечення, відсутністю доступу до сировини та ринків збуту, втратою клієнтської бази, відсутністю комплектуючих та запчастин, фізичними обмеженнями у діловому обороті – усе це унеможливило стабільну роботу підприємств та виконання зобов'язань за міжнародними контрактами. За даними тренду поліноміальної апроксимації показників рентабельності операційної діяльності підприємств виявлено, що при збереженні існуючих умов до 2025 р. прогнозується зниження їх прибутковості.

2. Аналіз факторів забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств показав, що вони стикаються з такими проблемами: висока залежність сектору деревообробки від стану розвитку підприємств лісозаготівлі; недобросовісна конкуренція, зарегульованість ринку сировини та використання політико-правового положення при її розподілі; невирішеність питань ціноутворення на сировині ресурси таких як: невизначеність часу виставлення лоту цінних порід деревини та біржовий торг, зростання ціни придбання лотів на розмір біржової комісії (максимум 3 % вартості лоту), що є додатковим фінансовим навантаженням до біржової ціни лоту; низький рівень рентабельності; висока частка експорту товарів первинної обробки (27,9 % у 2010 р. та зростання у 2020 р. до 37,3 %; відсутність власних логістичних можливостей та експорту продукції у малих підприємств, яких більшість на ринку тощо. Це доводить неефективність застосовуваних заходів щодо організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємствами деревообробної промисловості.

3. Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств

досліджуваної вибірки здійснено за допомогою використання методології таксономічного аналізу, що дозволило здійснити кількісний вимір різних за природою походження показників, які характеризують існуючий стан діяльності підприємств досліджуваної вибірки та показники, від яких залежить потенціал розвитку підприємства. У результаті було виявлено 3 групи підприємств (до першої увійшло підприємство з найвищим експортним потенціалом ТОВ «Цунамі», до другої групи – всі підприємства, які мають значення таксономічного індексу у діапазоні $[0,48-0,32]$, до третьої групи ТОВ «Українські лісопильні», яке має найнижчі економічні та фінансові можливості щодо експортної діяльності), це дало змогу стверджувати, що незважаючи на однакову спеціалізацію підприємств, вони володіють різним експортним потенціалом та можливостями щодо його реалізації, що зумовлено їх різним організаційно-економічним забезпеченням.

Таким чином, удосконалено методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, який, на відміну від інших, базується на сукупності сформованих факторних ознак та застосуванні методології таксономічного аналізу, що дозволив виявити потенційні можливості реалізації експорту, обумовлені його організаційно-економічним забезпеченням. Отримані результати таксономічного показника свідчать про необхідність зростання потенційних можливостей підприємств деревообробної промисловості шляхом об'єднання їх колективних управлінських зусиль при збереженні юридичної самостійності кожного із учасників, що є напрямком подальших досліджень.

Основні результати другого розділу було оприлюднено автором дисертації у наукових роботах, а саме: [39, 99, 101, 103, 116, 119, 121], використано у діяльності підприємств (ТОВ «ЧеркасиДеревПром», ТОВ «Черкаський Турборемонтний завод», додаток Д).

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3.1 Дослідження чутливості експортного потенціалу деревообробних підприємств до організаційно-економічних факторів впливу

Як зазначалося у другому розділі, підприємства деревообробної промисловості володіють значним експортним потенціалом, реалізація якого може забезпечити вимогливі потреби європейських споживачів та підвищити ефективність національної економіки. Основними предикторами успішності в реалізації експорту деревообробними підприємствами є сукупність факторів впливу, зміна яких впливає на збалансованість економічних інтересів суб'єктів зовнішньоторговельних відносин.

У науковій літературі дослідження факторів впливу на реалізацію експортного потенціалу підприємствами деревообробного сектору є у достатній мірі вирішеним та повним. Так, Вишневецька А.М., Глущенко Я.І. всю сукупність факторів впливу на обсяги експорту деревообробної продукції поділяє на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів автори відносять обсяги наявних ресурсів, політичну та екологічну ситуацію в країні, потужність промисловості, нормативно-правову базу, валютний курс, рівень науково-технічного потенціалу. До групи зовнішніх факторів увійшли ємність і кон'юнктура світового ринку, умови конкуренції на світовому ринку, пандемія Covid-19, рівень технологічного прогресу, обмеження збоку міжнародних організацій [124, с. 54].

Кузьминчук Н.В, Куценко Т.М., Терованесова О.Ю. досліджуючи питання впливу чинників на експортно-імпорتنу діяльність вітчизняних підприємств, відзначають наступні фактори: попит, наявність конкурентних

переваг, економічна ситуація в країнах контрагентів, політичні ризики, технології виробництва експортованої продукції, ресурсне та кадрове забезпечення тощо [125, с. 73].

Група науковців Національної академії наук України, досліджуючи потенціал розвитку деревообробних підприємств України, основними факторами його реалізації визначили: інноваційний розвиток, технологічну виробничу базу, наявність фінансових ресурсів, виготовлення продукції з високою доданою вартістю, створення регіональних інтегрованих структур (кластерів) [126].

Фахівці практичної діяльності основними факторами розвитку деревообробної промисловості вважають: сировинне забезпечення, економічні бар'єри входження на ринок, сприяння виробництву фанерної продукції [127].

На основі аналізу найновіших публікацій щодо дослідження факторів реалізації експортного потенціалу деревообробними підприємствами можна зробити висновок про переважання декларативного підходу до їх ідентифікації. У науковій літературі не набули розвитку дослідження поведінки експорту при вибіркового впливі окремих факторів, взаємозв'язку факторів та результатів експортної діяльності, не представлено сценаріїв розвитку експорту при різних факторних впливах тощо.

У контексті даного дослідження наукова задача, яка потребує вирішення, полягає у визначенні причинно-наслідкових зв'язків та побудові імітованих сценаріїв реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробного сектору під впливом зміни факторного впливу. Спираючись на існуючий математичний інструментарій, для цілей даного дослідження обрано імітаційний підхід на основі заданих матриць станів експортного потенціалу.

Для побудови матриці стану експортного потенціалу сформовано групи внутрішніх та зовнішніх факторів впливу (табл. 3.1). Вибірка параметрів впливу на реалізацію експортного потенціалу деревообробними

підприємствами формувалася на основі результатів наукових досліджень, представлених у фахових економічних виданнях, здійсненому дослідженні у першому розділі та отриманих авторських висновків у другому розділі дисертаційної роботи.

Таблиця 3.1 – Фактори впливу на реалізацію експортного потенціалу деревообробними підприємствами

Індекс	Зовнішні фактори	Індекс	Внутрішні фактори
X ₁	Валютний курс	X ₇	Інноваційний розвиток
X ₂	Зовнішньоторговельна політика	X ₈	Технологічна та виробнича база
X ₃	Зовнішній попит	X ₉	Наявність фінансово-інвестиційних ресурсів
X ₄	Конкуренція	X ₁₀	Виготовлення продукції з високою доданою вартістю
X ₅	Економічний стан країни	X ₁₁	Створення регіональних інтегрованих структур
X ₆	Сировинне забезпечення	X ₁₂	Кадрове забезпечення

Побудовано автором

Наявність в обраній сукупності стохастичних та детермінованих параметрів обумовлює доцільність вибору методики когнітивного моделювання для оцінювання причинно-наслідкового взаємозв'язку в системі експортного потенціалу деревообробних підприємств.

Перевагою даного методу моделювання є можливість використання евристичних міркувань та інтуїції при побудові сценаріїв поведінки експортного потенціалу під впливом зміни обраних параметрів. Сила впливу кожного із показників оцінюється на основі методу чутливості. Когнітивна карта топології візуалізує причинно-наслідкові зв'язки між факторами та відображає сукупність позитивних та негативних впливів фактора-причини на фактори-наслідку (рис. 3.1).

Згідно когнітивної карти взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств складено когнітивну карту топології і напрямів взаємозв'язків:

експортного потенціалу у тій чи іншій ситуації;

2) керуючі фактори, зміна яких впливає на обсяги та структуру експорту;

3) цільові фактори – стан експорту підприємств деревообробної промисловості.

Моделювання поведінки експортного потенціалу під впливом обраної сукупності факторів вимагає підтвердження об'єктивної залежності між керуючими та цільовими факторами, що здійснюється на основі аналізу чутливості. Такий аналіз виконаний на основі побудови матриць взаємного впливу факторів: матриці прискорення та матриці гальмування, які дозволяють оцінити ступінь впливу кожного з факторів на стан реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств.

Матриця прискорення будується з метою оцінки сили впливу прискорення факторів горизонталі на зміну факторів вертикалі (табл. 3.2). Матриця гальмування показує, як при гальмуванні факторів вертикалі змінюються фактори горизонталі (табл. 3.3). Оцінювання інтенсивності взаємодії факторів здійснювалося за шкалою [128]:

0,1 – відсутній прямий вплив;

0,5 – слабкий вплив;

1,0 – середній вплив;

2,0 – сильний вплив.

Таблиця 3.2 – Матриця факторів прискорення експортного потенціалу деревообробних підприємств

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	Сума «актив»	Ступінь взаємозв'язку
X ₁	0,0	0,1	0,1	1,0	2,0	0,1	0,5	0,1	1,0	0,1	0,1	0,1	5,2	30,16
X ₂	2,0	0,0	1,0	0,5	1,0	0,1	0,5	0,1	0,5	1,0	0,1	0,1	6,9	35,88
X ₃	2,0	2,0	0,0	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	2,0	0,1	8,1	26,73
X ₄	0,1	0,1	0,1	0,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,5	1,0	1,0	0,1	3,7	13,69
X ₅	1,0	1,0	0,1	0,1	0,0	0,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5	7,8	70,98
X ₆	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,0	0,1	0,1	0,1	1,0	1,0	0,1	3,3	9,90
X ₇	0,1	0,5	0,5	0,5	1,0	0,1	0,0	1,0	0,5	2,0	0,1	0,1	6,4	40,32
X ₈	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,1	0,5	0,0	0,5	1,0	0,5	0,1	3,6	18,36
X ₉	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	0,1	1,0	1,0	0,0	2,0	1,0	0,1	6,6	38,28
X ₁₀	0,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,1	0,5	0,5	1,0	0,0	0,5	0,5	7,2	83,52
X ₁₁	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	2,0	1,0	1,0	0,5	1,0	0,0	0,1	7,0	51,80
X ₁₂	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	0,1	0,1	0,5	0,1	0,0	2,4	4,56
Сума «пасив»	5,8	5,2	3,3	3,7	9,1	3,0	6,3	5,1	5,8	11,6	7,4	1,9		
Ступінь активності	0,90	1,33	2,45	1,00	0,86	1,10	1,02	0,71	1,14	0,62	0,95	1,26		

Побудовано автором

Таблиця 3.3 – Матриця факторів гальмування експортного потенціалу деревообробних підприємств

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	Сума «актив»	Ступінь взаємозв'язку
X ₁	0,0	1,0	1,0	0,1	2,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	4,8	24,96
X ₂	2,0	0,0	1,0	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	0,1	0,1	5,2	30,68
X ₃	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,1	8,03
X ₄	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,1	2,53
X ₅	1,0	2,0	1,0	0,1	0,0	0,1	1,0	1,0	1,0	0,5	0,1	0,1	7,9	30,81
X ₆	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5	0,1	0,1	1,5	6,30
X ₇	0,5	0,5	1,0	0,1	1,0	0,1	0,0	1,0	1,0	0,5	0,1	0,5	6,3	34,02
X ₈	0,1	0,5	1,0	0,1	0,5	0,1	0,5	0,0	1,0	0,5	0,1	0,1	4,5	24,75
X ₉	1,0	0,5	1,0	0,1	0,5	0,5	1,0	1,0	0,0	0,5	0,1	0,1	6,3	37,80
X ₁₀	0,1	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	1,0	1,0	2,0	0,0	0,5	0,5	9,1	42,77
X ₁₁	0,1	1,0	1,0	1,0	0,5	2,0	0,5	1,0	0,5	0,5	0,0	0,1	8,2	11,48
X ₁₂	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	0,1	0,1	0,5	0,1	0,0	2,4	4,32
Сума «пасив»	5,2	5,9	7,3	2,3	3,9	4,2	5,4	5,5	6,0	4,7	1,4	1,8		
Ступінь активності	0,92	0,88	0,15	0,48	2,03	0,36	1,17	0,82	1,05	1,94	5,86	1,33		

Побудовано автором

На основі розрахунків ступенів взаємозв'язку та активності факторів за направленістю їх впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств сформовано матриці, які дозволяють візуалізувати групування факторів, що досліджуються (рис. 3.2).

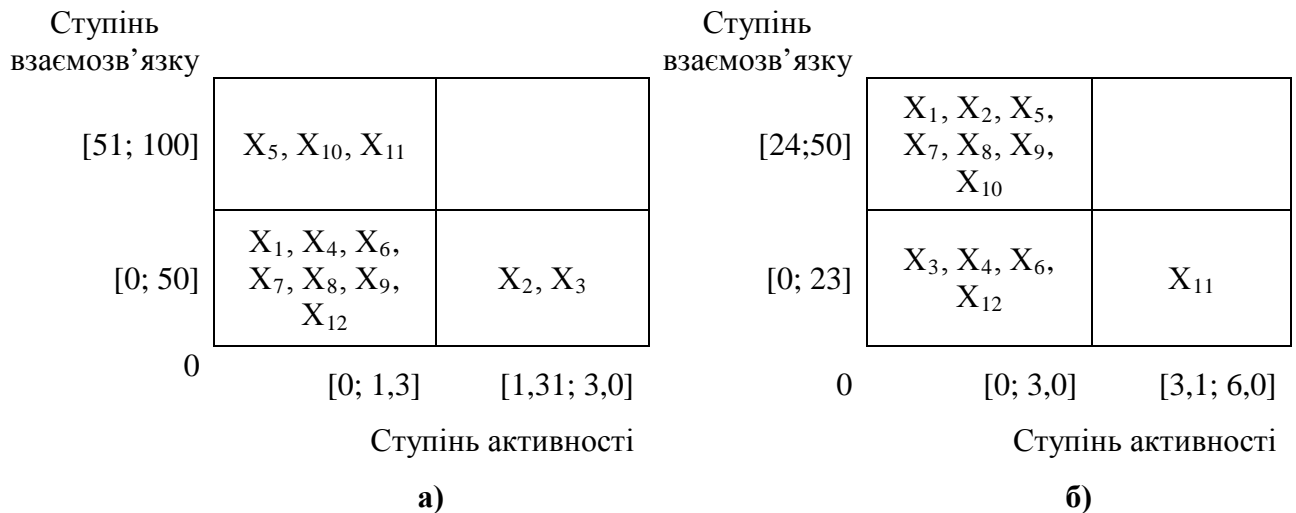


Рисунок 3.2 – Групування факторів прискорення (а) та гальмування (б) реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств (побудовано автором)

За даними матриці, найбільший вплив на прискорення реалізації експортного потенціалу деревообробними підприємствами мають:

- економічний стан країни експортера (x_5);
- частка продукції з високою доданою вартістю у структурі експорту (x_{10});
- статус суб'єкта господарської діяльності у вигляді інтегрованої мережевої структури (x_{11}).

Маючи найбільший вплив, дані фактори проявляють низьку активність у структурі факторів впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств. При цьому, найвищою активністю характеризується поведінка наступних факторів:

- зовнішньоторговельної політики (x_2);
- зовнішнього попиту (x_3).

Їх зміни викликають швидку адаптацію обсягів та структури експорту виробів з деревини.

У сукупності факторів гальмування найбільшим впливом на експортний потенціал деревообробних підприємств володіють:

- нестабільність валютного курсу (X_1);
- зовнішньоторговельна політика (X_2);
- економічний стан країни (X_5);
- рівень інноваційного розвитку (X_7);
- стан технологічної виробничої бази (X_8);
- наявність фінансово-інвестиційних ресурсів (X_9);
- низька частка продукції з високою доданою вартістю (X_{10}).

Найвищу активність в гальмуванні зростання експорту проявляє відсутність великих інтегрованих структур (X_{11}), здатних виступати суб'єктом договірних відносин з іноземними контрагентами, надавати гарантії виконання договірних зобов'язань, завойовувати частку зовнішнього ринку, лобіювати інтереси українських постачальників продукції з деревини.

Представлене групування формує методичне підґрунтя для ідентифікації в означеній сукупності *цільових* (має сильний взаємозв'язок зі станом реалізації експортного потенціалу), *керуючих* (володіє сильним взаємозв'язком та великою активністю свого впливу на обсяги та структуру експортного потенціалу) та факторів-індикаторів. Для виокремлення означених груп факторів до уваги приймалися лише внутрішні фактори. Зовнішні фактори є важливим каталізатором експортної діяльності, однак об'єктивний характер їх формування не дозволяє підприємствам здійснювати прямий чи опосередкований вплив на них.

Отже за роллю впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств виокремлено наступні групи факторів, які представлені на рис. 3.3: цільові фактори: зростання частки продукції з високою доданою вартістю (X_{10}) та формування інтегрованих мережевих структур (X_{11});

1) керуючі фактори: рівень інноваційного розвитку (X_7), стан технологічної виробничої бази (X_8), наявність фінансово-інвестиційних ресурсів (X_9);

2) фактори індикатори: сировинне (X_6) та кадрове забезпечення (X_{12}).

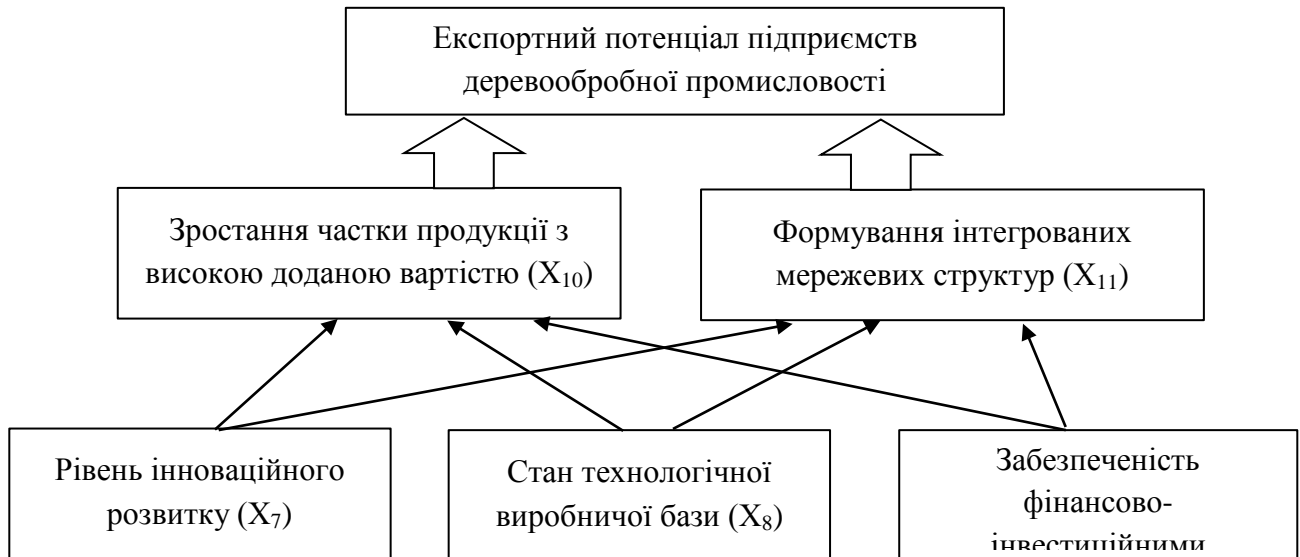


Рисунок 3.3 – Ієрархія факторного впливу на формування експортного потенціалу деревообробних підприємств (побудовано автором)

За даними дослідження чутливості експортного потенціалу до факторного впливу виявлено, що основні зусилля деревообробних підприємств повинні бути спрямовані на зростання продукції з високою доданою вартістю, зокрема виробів вторинної обробки деревини (фанери, паркету, меблів, сірників, деревостружкових плит, деталей, стандартних будинків, деревних пластиків, деревоволокнистих плит) та формування регіональних інтегрованих структур.

Проведене дослідження дало можливість розширити положення теорії економіки деревообробної промисловості в частині ідентифікації цільових, керуючих та факторів-індикаторів експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, які виявлені шляхом аналізу чутливості їх експортного потенціалу до організаційно-економічних факторів впливу на його реалізацію.

Виходячи із результатів дослідження, питання впливу цільових факторів на стан експортного потенціалу деревообробних підприємств потребує подальшого дослідження методичних підходів їх формування та моделювання сценаріїв поведінки експорту при зміні факторів впливу.

3.2 Моделювання сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал деревообробних підприємств

У сукупності інструментів стратегічного аналізу сценарне моделювання є одним із найефективніших інструментів, що дозволяє формувати різні варіанти поведінки об'єкту в майбутньому під впливом факторів, які на нього впливають. Моделювання сценаріїв поведінки об'єкту забезпечує зниження ризику невизначеності та можливість усунення небажаного ефекту, що виникає в процесі його настання. Методологія сценарного моделювання базується на математичній структуризації даних та логічному взаємозв'язку між змінними, що забезпечує максимально можливу достовірність отриманих результатів. У сценарному моделюванні досліджуються ситуації, у яких може виявитися об'єкт при умові одночасної зміни багатьох факторів, направленість впливу яких заздалегідь невідома.

Сценарії дозволяють здійснити вибір серед сукупності варіантів поведінки найбільш прийнятні, виявляти умови сприяння і несприяння обраній поведінці об'єкту. Сценарне моделювання базується на імпульсних збуреннях у вершинах графу моделі взаємозв'язків факторів. Таким чином, сценарії є результатом моделювання імпульсних процесів.

У контексті даного дослідження *об'єктом сценарного моделювання* є експортний потенціал деревообробних підприємств. Змінними, невизначеність впливу яких формує різні сценарії поведінки експортного потенціалу, є фактори, які за результатами *аналізу чутливості* виявили найбільший вплив на його реалізацію.

Відповідно до методології сценарного моделювання, усю сукупність факторів (змінних), які впливають на експортний потенціал деревообробних підприємств можна представити у вигляді матриці (A_g), де рядки (V_i) і стовбці (V_j) матриці відповідають обраним факторам (a_{ij}). Ключові умови побудови матриці:

$$A_g = [a_{ij}]_{k \times k}, a_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ якщо } V_i \text{ пов'язано з } V_j \\ 0, \text{ якщо } V_i \text{ непов'язано з } V_j \\ -1, \text{ якщо } V_i \text{ обернено пов'язано з } V_j \end{cases} \quad (3.2)$$

де +1 – зростання (падіння) фактора V_i , спричиняє зростання (падіння) V_j ;

0 – зв'язок між факторами V_i і V_j відсутній або слабкий;

-1 – зростання (падіння) фактора V_i , тягне падіння (зростання) V_j .

Таблиця 3.4 – Когнітивна карта взаємозв'язків факторів впливу на формування експортного потенціалу деревообробних підприємств

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂
X ₁	0	0	-1	0	-1	0	0	0	-1	0	0	0
X ₂	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0
X ₃	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0
X ₄	0	0	0	1	0	0	0	0	-1	0	1	0
X ₅	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0
X ₆	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
X ₇	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1
X ₈	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1
X ₉	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0
X ₁₀	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
X ₁₁	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0
X ₁₂	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

побудовано автором

Сценарний аналіз відбувається при умові внесення імпульсів у факторні

змінні, які за даними аналізу чутливості визначені цільовими факторами, які впливають на обсяги та структуру експортного потенціалу:

- виробництво продукції зі значною доданою вартістю;
- формування регіональних інтегрованих структур.

Сутність імпульсного впливу на об'єкт моделювання полягає у моделюванні поведінки експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості при зміні сили впливу управляючих факторів.

Внесення імпульсів у вершину зваженого неорієнтованого графа дозволило визначити вектори змін значень параметрів вершин на відповідному етапі моделювання та на їхній основі розрахувати значення i -того фактору на кожному із етапів моделювання.

Розглянемо можливу траєкторію поведінки експортного потенціалу при зміні частки продукції з високою доданою вартістю у структурі експорту. На основі розрахунку добутку матриці взаємозв'язків факторів у системі експортного потенціалу $f(V_i, V_j)$ та вектору імпульсу $Q_j(t)$ розраховані вектори змін значень вершин на кожному етапі моделюванні ($P(t)$ та значення i -го фактору на такті моделювання ($P(t+1)$).

Вектор імпульсу впливу частки доданої вартості на обсяг та структуру експортного потенціалу матиме вигляд: $Q_1(0,0,0,0,0,0,0,0,0,1,0,0)$.

На етапі $t=1$ $P_1=Q_1$

$t=2$ $P_2=P_1 + f(V_i, V_j)*Q_1$ $f(V_i, V_j)*Q_1=Q_2$

$t=3$ $P_3=P_2 + f(V_i, V_j)*Q_2$

.....

t_{n+1} $P_{t_{n+1}}=P_n + f(V_i, V_j)*Q_n$

Добуток матриці (табл. 3.5) та вектора імпульсу розраховувано з використанням онлайн калькулятора [129].

Значення i -го фактору на такті моделювання $P_{(t+1)}$:

$P_1 = (0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0) + (0,0,0,0,0,0,0,0,0,1,0,0) = (0,0,0,0,0,0,0,0,0,1,0,0)$

$$P_2 = (0,0,0,0,0,0,0,0,0,1,0,0) + (0,1,1,0,1,1,1,1,1,0,1,0) = (0,1,1,0,1,1,1,1,1,1,0)$$

$$P_3 = (0, 1, 1, 0, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 0) + (-3, 2, 6, 0, 4, 2, 5, 2, 3, 3, 4, 1) = (-3, 3, 6, 0, 5, 3, 6, 3, 4, 4, 5, 1)$$

$$P_4 = (-3, 3, 6, 0, 5, 3, 6, 3, 4, 4, 5, 1) + (-13, -10, 20, 1, 12, 9, 22, 12, 14, 12, 15, 5) = (-16, -7, 26, 1, 17, 12, 28, 15, 18, 16, 20, 6)$$

$$P_5 = (-16, -7, 26, 1, 17, 12, 28, 15, 18, 16, 20, 6) + (-46, 32, 65, 2, 37, 17, 85, 53, 61, 22, 69, 22) = (-30, 25, 91, 3, 54, 29, 113, 68, 79, 38, 89, 28)$$

$$P_6 = (-30, 25, 91, 3, 54, 29, 113, 68, 79, 38, 89, 28) + (-163, 80, 315, 10, 207, 123, 307, 190, 229, 134, 238, 85) = (-133, 105, 406, 13, 261, 152, 420, 258, 308, 172, 327, 113)$$

Таблиця 3.5 – Факторні зміни на кожному етапі моделювання при імпульсному збуренні $g_{v10} = +1$ (сценарій № 1)

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
$t=1$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
$t=2$	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0
$t=3$	-3	3	6	0	5	3	6	3	4	4	5	1
$t=4$	-16	-7	26	1	17	12	28	15	18	16	20	6
$t=5$	-30	25	91	3	54	29	113	68	79	38	89	28
$t=6$	-133	105	406	13	261	152	420	258	308	172	327	113

Розраховано автором

Зважаючи на означену тенденцію зростання позитивних змін у всіх вершинах неорієнтованого графа, не вбачаємо доцільності у моделюванні сценаріїв поведінки експортного потенціалу на наступних етапах. Таким чином, результати розрахунків, які представлені у таблиці 3.5 показників вершин графа на відповідних етапах моделювання, дозволяють побудувати графік зміни кожного із факторів у результаті передачі імпульсних збурень, викликаних змінами в частці виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю (рис. 3.4).

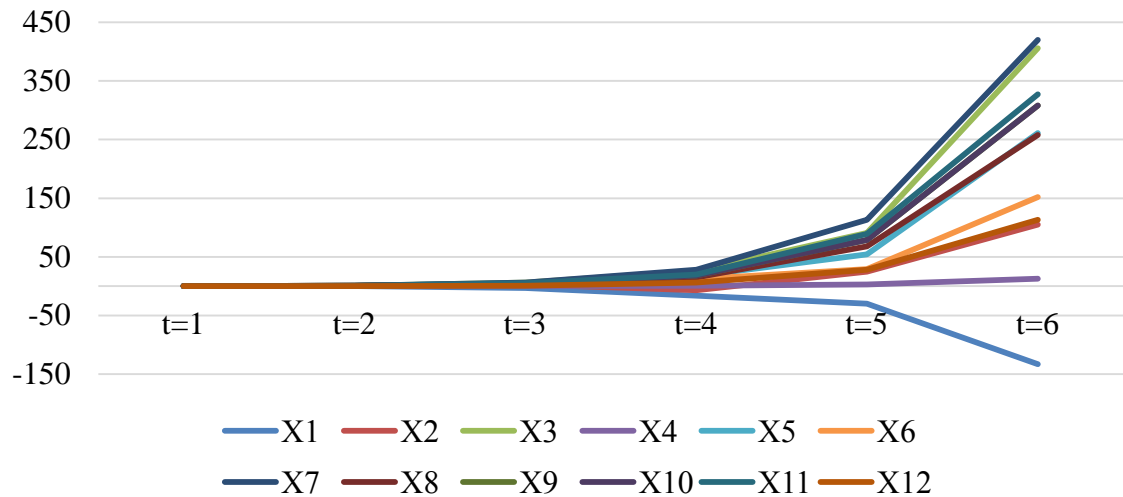


Рисунок 3.4 – Динаміка зміни факторів під впливом імпульсного збурення $g_{v10} = +1$
(побудовано автором)

За даними графіку поведінки факторів, які впливають на експортний потенціал деревообробних підприємств, можна зробити наступні висновки:

1) Зростання частки виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю є активатором зростання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

2) Зростання експорту продукції з високою доданою вартістю зумовить пролонгований у часі процес ревальвації валютного курсу гривні до іноземних валют. За даними графіку значні зміни ревальвації гривні мають місце на 4 етапі моделювання.

3) Найбільшу реакцію на позитивний імпульс $g_{v10} = +1$ виявила група факторів:

- зростання активності щодо інноваційного оновлення виробництва (X_7);
- зростання зовнішнього попиту на продукцію з деревини національних деревообробних підприємств (X_3);
- прискорення формування регіональних інтегрованих формувань (X_{11});
- збільшення обсягів фінансових та інвестиційних надходжень для

забезпечення потреб розвитку деревообробних підприємств (X_9);

– прискорення технологічного оновлення виробництва під впливом інноваційних процесів (X_8).

4) Інтегрована результативність усіх процесів у результаті внесення позитивного імпульсу у вершину $g_{v10} = +1$ буде мати прояви у зростанні створення доданої вартості в країні та поліпшення економічного стану (X_5).

5) Зростання обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю може стати каталізатором у системі відносин між лісозаготівельними підприємствами та державою. Збільшення попиту деревообробними підприємствами на необроблену деревину високої якості стане підставою для переорієнтації потоків необробленої деревини лісозаготівельними підприємствами з експорту на задоволення внутрішнього попиту.

6) Низьку тенденцію зростання під впливом позитивних змін на збурення у вершині $g_{v10} = +1$ демонструють фактори конкуренції на зовнішньому ринку (X_4). Незначні зміни можуть спостерігатися в зовнішньоторговельній політиці країні (X_2).

7) Позитивні зміни факторів активізації експортного потенціалу внаслідок зростання обсягів виробництва та експорту продукції настають не у період початку імпульсного збурення, а проявляють слабкі сигнали на третьому етапі моделювання, які стрімко нарастають до завершення п'ятого етапу та різко зростають на 6 етапі моделювання. Такі зміни свідчать про пролонгований вплив фактору на експортний потенціал, однак запуск таких позитивних імпульсів є активізатором усіх позитивних зрушень у обсягах та структурі експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, які мають незворотний та зростаючий характер.

Для вибору керуючих факторів, вплив на які буде призводити до зростання виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю, побудовано графік усіх факторних змін на останньому етапі моделювання (рис. 3.5).

За результатами моделювання сценарію факторних змін при умові внесення імпульсу у вершину графа $g_{v10} = +1$ виявлено, що зростання обсягів виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю відбувається завдяки інноваційному розвитку деревообробних підприємств (X_7), що призведе до зростання зовнішнього попиту (X_3) та, як наслідок, збільшення фінансово-інвестиційного забезпечення (X_9).

Створення регіональних інтегрованих структур в деревообробній промисловості дозволить забезпечити інноваційний розвиток та зростання зовнішнього попиту завдяки концентрації фінансових, інвестиційних, технологічних, іміджевих можливостей їх учасників.

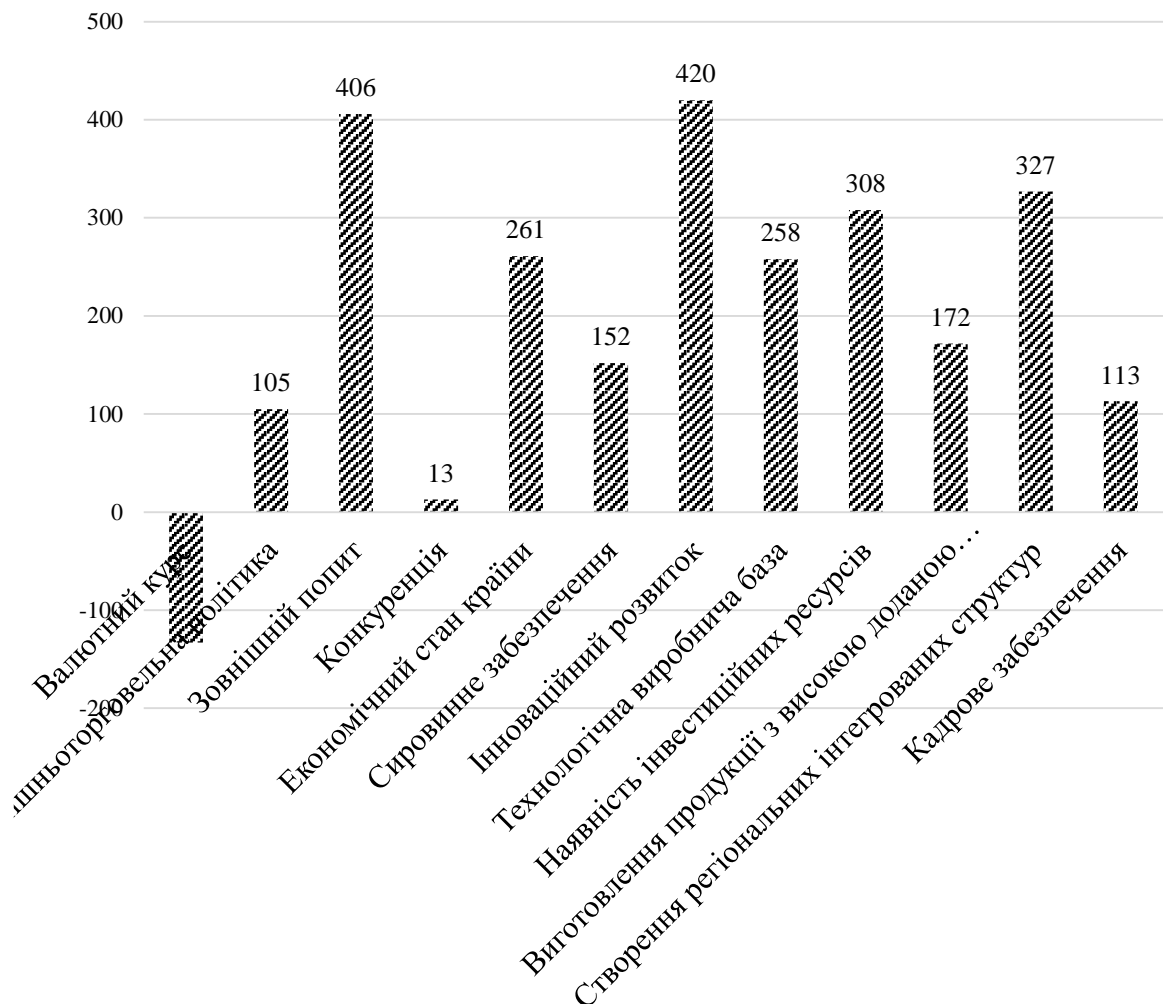


Рисунок 3.5 – Зміни керуючих факторів на 6 етапі моделювання при внесенні імпульсного збурення у вершині графа $g_{v10} = +1$
(побудовано автором)

Для оцінювання поведінки експортного потенціалу під впливом управляючих факторів здійснено аналогічні етапи моделювання сценаріїв при внесенні імпульсу у вершину графа $g_{v11} = +1$ (створення регіональних інтегрованих структур). Зважаючи на деталізований опис методології сценарного аналізу на основі використання когнітивних технологій, представимо лише результати факторних змін при внесенні імпульсних збурень у вершину графа $g_{v11} = +1$.

Вектор імпульсу впливу регіональних інтегрованих об'єднань на обсяг та структуру експортного потенціалу матиме вигляд: Q_1 (0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,1,0). Динаміку зміни вершин графа на кожному етапі моделювання представлено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Факторні зміни на кожному етапі моделювання при імпульсному збуренні $g_{v11} = +1$ (сценарій № 2)

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
$t=1$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
$t=2$	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0
$t=3$	-2	2	4	1	2	1	3	2	2	1	4	1
$t=4$	-4	6	15	3	8	7	15	7	10	8	10	3
$t=5$	-21	26	59	3	110	24	58	36	40	29	48	15
$t=6$	-83	96	245	11	228	103	250	142	171	123	188	58
$t=7$	-352	398	1000	28	717	403	1025	602	703	497	790	250

Розраховано автором

Зміни окремих факторів реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств під впливом створення регіональних інтегрованих структур мають більш повільну динаміку, тому для досягнення переломної точки їх зростання виникла необхідність у збільшенні етапів моделювання. Графік поведінки факторів, які формують умови для реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості представлено на рис. 3.6.

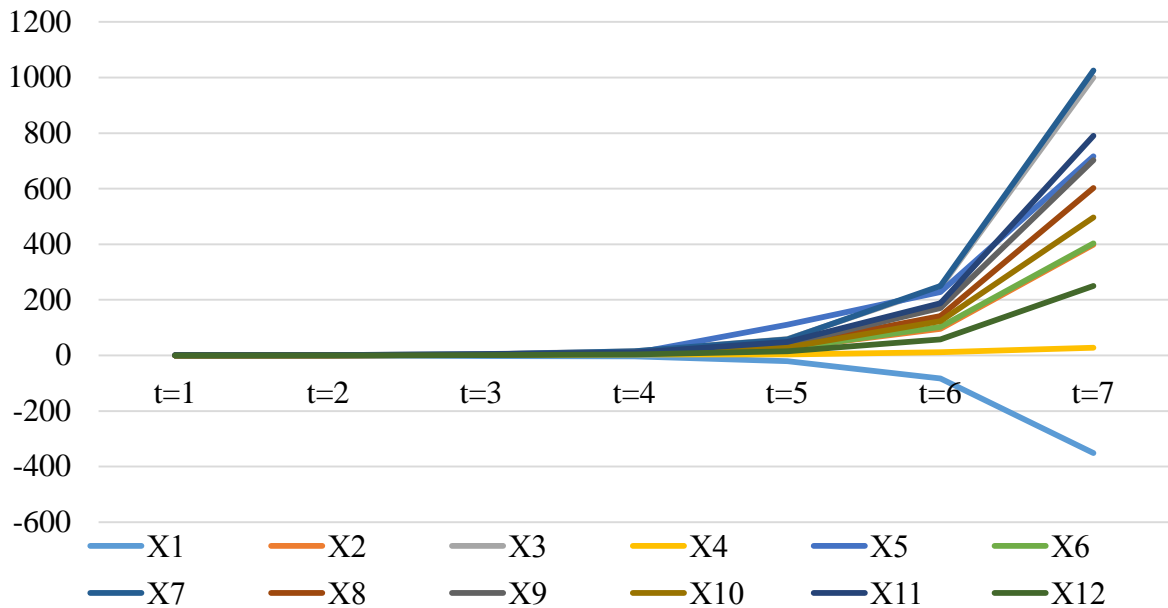


Рисунок 3.6 – Динаміка зміни факторів під впливом імпульсного збурення $g_{v11} = +1$
(побудовано автором)

За даними результатів проведеного моделювання зміни факторів реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств за сценарієм № 2 сформовано наступні узагальнюючі висновки:

1) Створення регіональних інтегрованих структур за участю деревообробних підприємств дозволить підвищити рівень їх інноваційного розвитку (X_7) завдяки спільній координації дій в рамках об'єднаної структури, що активізує зовнішній попит (X_3), тим самим, спонукаючи до підвищення показників економічного розвитку країни (X_5) та ревальвації національної валюти (X_1).

2) Єдиним фактором, що проявляє свою інертність до імпульсного збурення у вершині графа $g_{v11} = +1$ є стан конкуренції на зовнішньому ринку (X_4). Внутрішні процеси активізації колективної взаємодії не вплинуть на зміну зовнішніх часток ринку на досліджуваних етапах моделювання. Однак існує ймовірність впливу зростання експорту українських виробів з деревини на ревальвацію валютного курсу при досягненні критичної маси вартості експорту.

3) Інтегровані структури за участю підприємств єдиного ланцюга формування доданої вартості, а саме: лісозаготівлі, деревооброблення, меблевої та поліграфічної промисловості сприятимуть зміні потоків необробленої деревини та першочергового задоволення внутрішнього попиту. Координування спільних дій в рамках об'єднаної структури дозволить організувати збалансовану систему планування виробництва та реалізувати економічні інтереси всіх її учасників. Збільшення експорту та зростання обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю дозволить збільшити обсяги лісозаготівлі та постачання на підприємства деревообробної промисловості сировину цінних порід деревини (X_6).

Стан зростання факторних змін на 7 етапі моделювання сценаріїв при внесенні імпульсу у вершині графа $g_{v11} = +1$ (організації регіональних інтегрованих структур у деревообробній промисловості) матиме вигляд, поданий на рис. 3.7.

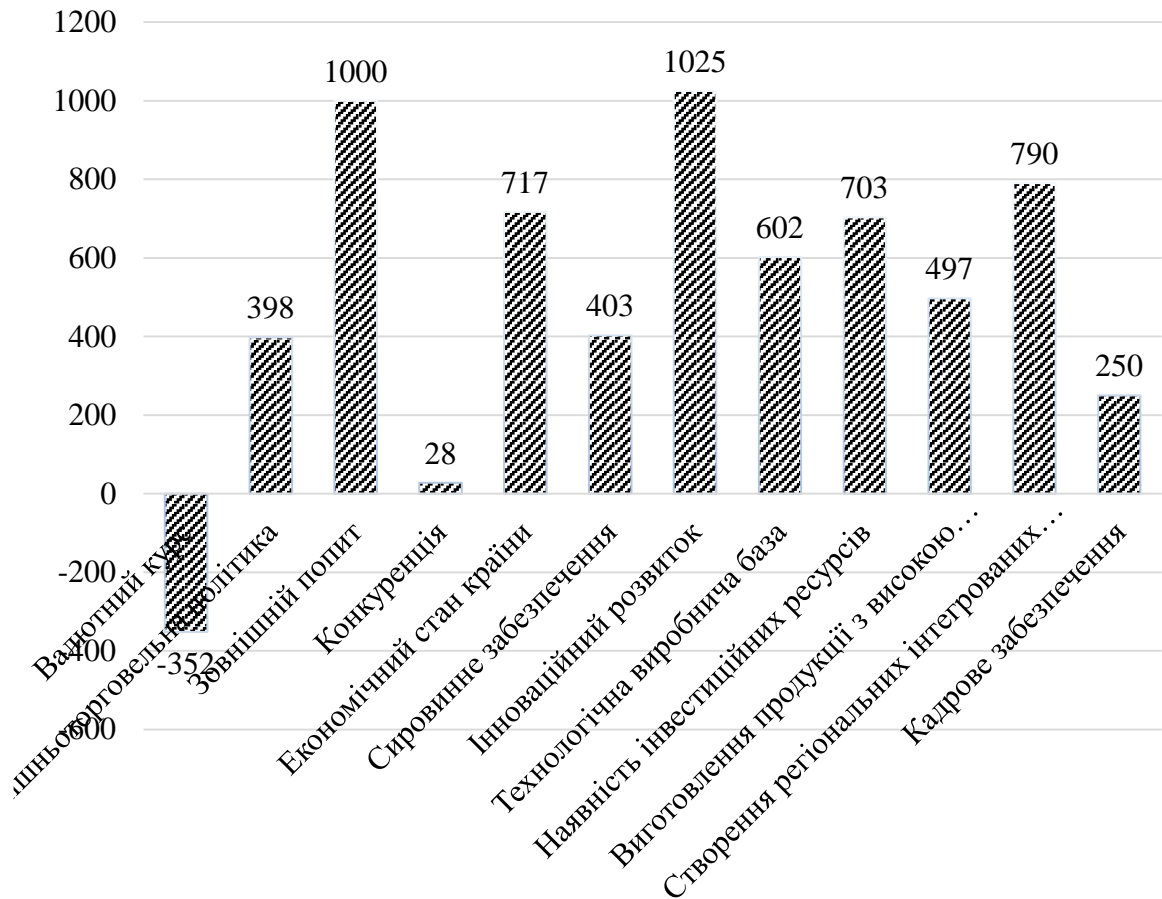


Рисунок 3.7 – Стан зростання факторних змін на 7 етапі моделювання при внесенні імпульсного збурення у вершині графа $g_{v11} = +1$ (побудовано автором)

За даними графіку можна зробити висновок про те, що створення інтегрованих регіональних об'єднань у деревообробній промисловості призведе до зміни інноваційного розвитку деревообробних підприємств та зростання частки інноваційної продукції в структурі експорту, що спонукає до зростання зовнішнього попиту.

Для оцінювання швидкості факторних змін під впливом імпульсних збурень у вершинах $g_{v10} = +1$ та $g_{v11} = +1$ здійснено порівняння показників отриманих сценаріїв на 6 етапі моделювання (рис. 3.8).

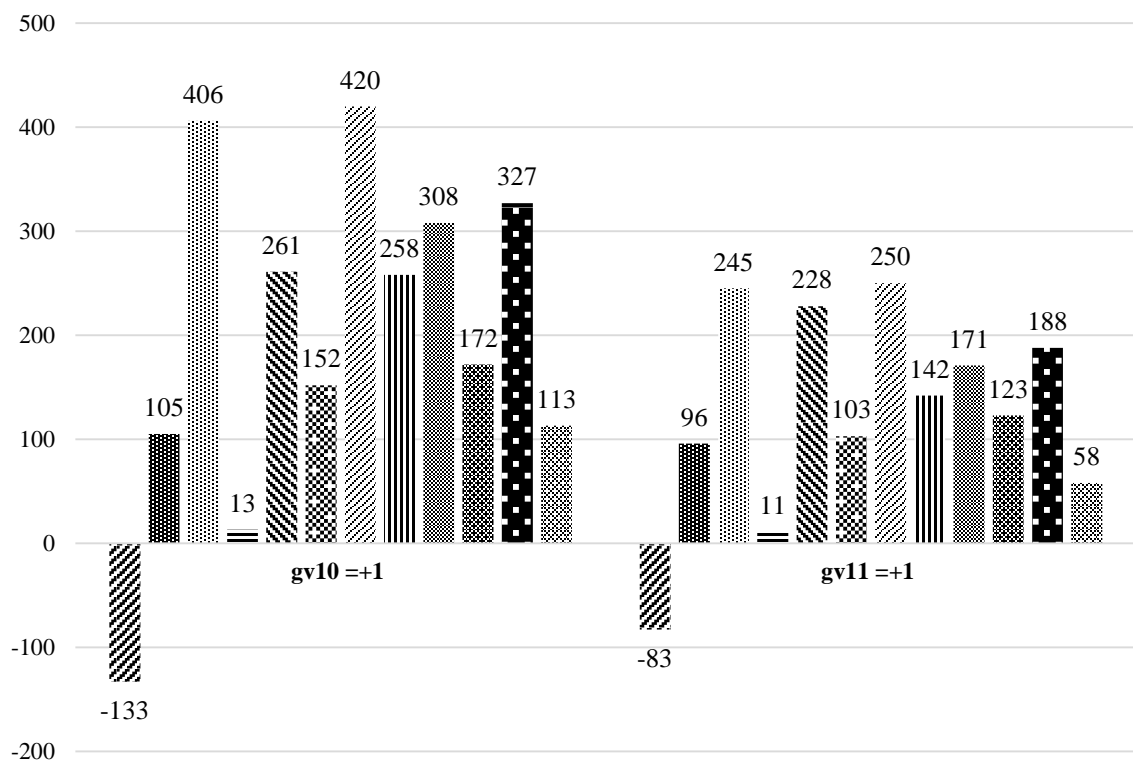


Рисунок 3.8 – Порівняння показників 2-х сценаріїв на 6 етапі моделювання (побудовано автором)

За даними порівняння значень вершин побудованого в п. 3.1 орієнтованого графа когнітивної моделі взаємозв'язку факторів у моделі

експортного потенціалу деревообробних підприємств, можна зробити висновок про різну швидкість реакції експорту на внесені імпульси:

1) При внесенні імпульсу $g_{v10} = +1$ (зростання обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю) рівень інноваційного розвитку деревообробних підприємств та зовнішній попит може збільшитися у 4 рази за період моделювання.

2) При внесенні імпульсу $g_{v11} = +1$ (організації регіональних інтегрованих структур в деревообробній промисловості) значення вершин орієнтованого графа зростають у 2 рази.

Пояснення таких різних темпів реакції показників на імпульсні збурення криється в організаційних підходах до реалізації обох сценаріїв. Оскільки збільшення виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю вимагає диверсифікації їх виробничих потужностей шляхом перепрофілювання більшості деревообробних підприємств на виготовлення продукції з високою доданою вартістю (фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону), то попри значний вплив даного імпульсу на стан експорту, варто враховувати той факт, що деревообробна промисловість представлена переважно суб'єктами малого підприємництва, які мають закріплені ринкові ніші, і які ні організаційно, ні економічно, ні інформаційно не спроможні самостійно здійснити технологічне оновлення виробництва, яке призведе до збільшення частки доданої вартості. Окрім того, низька інвестиційна привабливість підприємств малого бізнесу є перешкодою для залучення необхідних обсягів фінансових та інвестиційних ресурсів. Суб'єктивним чинником відмови у зовнішньому інвестуванні розвитку малих підприємств є відсутність бажання втрачати власність у створеному бізнесі.

Змодельовані сценарії зміни всієї сукупності факторного впливу при умові зміни цільових факторів доповнено сформованою когнітивною картою взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал підприємств та виявлених векторах імпульсного збурення, що дозволило визначити темпи

зростання керуючих факторів за кожним із сформованих сценаріїв з метою оцінювання експортного потенціалу. Виходячи із отриманих результатів дослідження, основним шляхом зростання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості в умовах малого виробництва є створення регіональних інтегрованих структур.

Реалізація вищезазначеного завдання вимагає ґрунтовного аналізу сучасного стану інтеграції у деревообробній промисловості, ідентифікації форм інтегрування, оцінювання результативності інтегрованих зв'язків та, при необхідності, розробки рекомендацій щодо посилення міжгалузевого та внутрішньогалузевого взаємопроникнення сфер діяльності та оцінювання їх впливу на результативність діяльності підприємств промисловості.

3.3 Організаційно-економічне забезпечення реалізації сценаріїв зростання експортного потенціалу деревообробних підприємств

За даними аналізу, проведеного в другому розділі роботи, було зроблено висновок, що деревообробна промисловість представлена малими підприємствами (95 % усіх підприємств), які мають незначну рентабельність діяльності, що у розрахунку на розміри їх діяльності не дозволяє акумулювати значні фінансові ресурси для придбання високотехнологічного обладнання, здатного забезпечити високі вимоги зовнішніх ринків.

Переважаючого малого підприємництва обмежує організаційні можливості щодо виходу деревообробних підприємств на нові зовнішні ринки збуту. Окрім того, за результатами проведеного дослідження, виявлено, що проблема забезпечення деревообробних підприємств сировинними ресурсами є однією із основних у сукупності перешкод для розвитку експортного потенціалу підприємств промисловості. Значна залежність від лісозаготівельних підприємств та відсутність можливостей альтернативного доступу до сировинних ресурсів обмежує потенціал експорту та знижує ефективність їх

діяльності. Існуюча в лісозаготівельному секторі методика біржового ціноутворення на необроблену деревину обмежила можливості прозорого доступу до придбання необхідної кількості сировинних ресурсів для забезпечення діяльності підприємств деревообробної промисловості. Разом з тим, існуюча тенденція до зменшення обсягів придбання деревини цінних порід обмежує можливості експорту високоякісної продукції деревооброблення.

Шляхом вирішення означених проблем розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості є формування довгострокових інтеграційних зв'язків між лісозаготівельними та деревообробними підприємствами на основі ділових зв'язків мережевого підходу. Сукупність транзакцій, офіційних і неформальних відносин між учасниками мережових структур дозволяє закріпити бізнес-інтереси його учасників та сприяти розвитку мереж. Окрім того, мережеві відносини забезпечують зростання як сегменту ринку для його учасників, так і зменшують ризики діяльності, сприяють поліпшенню індивідуальної та регіональної результативності.

Залежно від сфери діяльності, в основі створення мережових структур покладено декілька основоположних цілей. Одні із учасників мережових структур прагнуть шляхом інтеграції забезпечити безперервність процесів функціонального управління та зменшити зовнішні ризики (деревообробна, мебельна промисловості), а інші забезпечити формування стійких каналів збуту та доступ до ринків з високими бар'єрами входження, а деякі – реалізацію стратегії лідерства на відповідному ринку та підпорядкування ринку власним тенденціям та правилам.

Мережева структура – це об'єднання підприємств у рамках однієї організаційної форми з метою спільної взаємодії її учасників для досягнення економічних інтересів кожного із них шляхом реалізації спільних цілей. Основними принципами формування мережових структур є:

- поєднання повної самостійності та колективної відповідальності в мережевій структурі;
- досягнення індивідуальних цілей завдяки мережевій взаємодії;
- довгостроковість взаємодій учасників мережі;
- добровільний характер зв'язків між учасниками мережі;
- постійний характер взаємодії учасників мережевої структури;
- когерентність результативності діяльності учасників мережі;
- множинність взаємодій учасників мережі;
- гнучкість та відкритість мережевих структур;
- спільна участь у ланцюгу створення доданої вартості.

Існує декілька способів створення мережевих структур: формалізовані та неформалізовані. Формалізовані мережеві структури – це юридично зареєстрована форма об'єднання економічних інтересів їх учасників. За даними проведеного дослідження, формалізованими мережевими структурами у деревообробному та меблевому секторах переробної промисловості є: асоціації; кластери; громадські об'єднання; громадські спілки.

Неформалізованими є об'єднання колективних зусиль його учасників без створення окремої юридичної особи. Основними способами взаємодії учасників неформальної мережевої структури є їх усна домовленість про розподіл регіонів та ціну реалізації виробленої продукції, ціни закупівель матеріальних ресурсів, обсяги постачання ресурсів тощо. Моделі мережевих структур представлено на рис. 3.9.

Неформалізовані моделі мережевих структур у найгірших своїх проявах зводяться до зговору між його учасниками, що, на жаль, сьогодні має місце на ринку продажу продукції лісозаготівлі деревообробним підприємствам після запровадження біржового методу ціноутворення на необроблену деревину.

Неформалізовані моделі реалізують двосторонні економічні інтереси їх учасників, не координуючи свою діяльність з економічними інтересами інших підприємств даного ринку. Попри наявність ознак недобросовісної

конкуренції у процесах закупівель необробленої деревини деревообробними підприємствами, неформалізовані мережеві структури мають низку переваг та областей застосування, оскільки забезпечують швидкість досягнення домовленостей у реалізації економічних інтересів його учасників.



Рисунок 3.9 – Моделі мережевих структур
(побудовано автором)

Формалізовані мережеві структури створюються як законодавчо визначена форма об'єднання господарської діяльності (окремих її функцій) або як сформована мережа договірних відносин між учасниками такої мережі. Господарським кодексом України передбачена можливість створення мережевих структур у формі: асоціацій, корпорацій, концернів, консорціумів, разом з тим, визначена і можливість укладання партнерських договірних відносин. Окрім того, в рамках існуючих мережевих структур, або поза ними, всі відносини між учасниками базуються на договірній основі (купівлі-продажу, оренди, лізингу, поруки тощо).

За даними проведеного аналізу існуючих форм мережевих структур у деревообробній промисловості складено табл. 3.7 порівняння їх законодавчо

визначених можливостей та практичних сфер реалізації, що дозволить у подальшому визначити відповідність створених мережевих структур цілям експортної політики деревообробних підприємств.

Таблиця 3.7 – Форми мережевих структур та їх можливості у формуванні експортного потенціалу деревообробних підприємств

Законодавче регулювання	Назва мережевої структури	Мета створення	Можливості
1	2	3	4
Господарський Кодекс України	<i>Асоціація</i>	Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації [130].	Інформаційне, консультаційне, правове та кадрове забезпечення розвитку деревообробних підприємств
	<i>Корпорація</i>	Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації [130].	Технологічні зміни виробництва та зростання обсягів експортного виробництва.
	<i>Консорціум</i>	Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проєктів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність [130].	Реалізація замовлення на виробництво будівельних конструкцій для відновлення Інфраструктури України в умовах повоєнного стану.

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4
Проект «Концепція створення кластерів в Україні»	<i>Кластер</i>	Об'єднання взаємопов'язаних географічно наближених юридичних осіб з метою реалізації спільної мети [131].	Тісні договірні довгострокові відносини про спільну участь у створенні ланцюга доданої вартості.
Закон України від № 4572-VI «Про громадські об'єднання»	<i>Громадська спілка</i>	Договірне об'єднання юридичних та фізичних осіб, метою якого є співробітництво та взаємодопомога [132].	Участь у державних програмах фінансування; участь у здійсненні державної регуляторної політики; виконавець державного замовлення

Складено автором на основі [130-132]

У сфері кластерного розвитку у 2008 р., розроблено проект «Концепції створення кластерів в Україні», проте вона до нині не схвалена та не затверджена. Даною концепцією передбачалося формування виробничих, туристичних, інноваційно-технологічних та транспортно-логістичних кластерів в Україні.

Відсутність правової бази формування кластерів в Україні не обмежила можливості їх створення в деревообробній промисловості України, однак стала причиною ототожнення понять кластеру та асоціації. Основною метою створення кластерів є колективна взаємодопомога, яка базується на вищій результативності реалізації економічних інтересів кожного із учасників кластеру.

У економічній науці існують різні класифікаційні ознаки для групування мережових структур (табл. 3.8). Не вдаючись до деталізованого опису сутності кожної класифікаційної ознаки та опису відмінностей одиниць у групі, представимо систематизацію основних груп мережових структур, узагальнених за обраними класифікаційними ознаками, частота згадування яких у науковій літературі є достатньо високою.

Таблиця 3.8 – Класифікація мережевих структур

Класифікаційна ознака	Групи мереж
1	2
Масштаби діяльності	Глобальні Міжнародні Регіональні Національні Локальні Комбіновані
Методи управління	Централізовані Децентралізовані
Моделі управління	Інвестиційна Холдингова Гібридна
Характер мережевих взаємодій	Формальні (у вигляді певної організаційно-правової форми) Неформальні (неформальні договірні відносини щодо інтеграції діяльності)
<i>За формою</i>	Кластери Концерни Консорціуми Союзи Громадські спілки Холдинги
Галузь діяльності	Спеціалізовані та комбіновані
Стан розвитку	Динамічні Стабільні
Структурна форма	Ієрархічні Комбіновані Неієрархічні
Рівень об'єднання	Горизонтальні Вертикальні Горизонтально-вертикальні
За цілями об'єднання	Об'єднуються у цілях зміцнення ринкових позицій (експансія) Реалізація основних компетенцій та функцій (кожен в рамках свого напрямку) Здійснення певних проектів
Повнота зв'язків між учасниками	Широкий перелік зв'язків Відносини в певному напрямку
За часом співпраці	Короткострокові (на час реалізації проекту) Довгострокові
За типом взаємозв'язків	Фірмова Міжфірмова

Доповнено автором на основі [133-136]

Представлена класифікація мережевих структур не дає відповіді на основне питання щодо форми мережевих структур. Наявність означених прогалин в економічній науці та дослідження практики інтеграційних процесів

в економіці України створила практичне підґрунття для узагальнень та наукових доповнень існуючої класифікації ознаками характеру мережевих взаємодій та організаційно-правової форми мережевих структур.

У даному розділі проведений аналіз потенційних учасників мережевих структур. Необхідність аналізу меблевого виробництва обумовлена тим фактом, що створення доданої вартості в меблевій промисловості відбувається на основі використання уречевлених ресурсів, створених у деревообробній (для виготовлення меблів з дерева), хімічній (для меблів з пластмаси), машинобудівній (для виробництва меблів медичних, хірургічних, стоматологічних або ветеринарних (наприклад, операційні столи, столи оглядові, лікарняні ліжка з механічним пристроєм, стоматологічні крісла), перукарські крісла та аналогічні крісла), виробництво скляних виробів, текстильній промисловості, лакофарбовій тощо.

У наявних меблевих кластерах деревообробні підприємства є їх учасниками, тому в подальшому буде здійснено акцент на моделях мережевих структур та їх ефективності в меблевій промисловості за участю деревообробних підприємств. Окрім того, аргументом для дослідження меблевих мережевих структур є і той факт, що в сучасній літературі меблевий кластер – є об'єктом регіональної кластеризації діяльності.

У деревообробній промисловості однією з найпопулярніших форм співпраці та типу мережі є асоціації та кластери (у формі громадських спілок). На основі аналізу інформаційних та статистичних джерел було проаналізовано існуючі кластери в деревообробній промисловості України.

Найбільш активним є кластер деревообробки та меблевого виробництва, створеного в 2010 р. За інформацією кластер носить регіональний характер (об'єднує підприємства Львівської області) і створений з метою реалізації спільних проектів. У 2013 р. розглядався проект зі створення деревообробного кластеру на Буковині. Задекларованою метою кластеру є об'єднання зусиль в напрямі збуту продукції, залучення інноваційних технологій та інвестиційних

ресурсів. Діяльність кластерів на сьогодні обмежується створенням навчально-виробничих центрів для підготовки спеціалістів нижчої ланки в деревообробній промисловості.

У 2021 р. у формі громадської спілки створений Черкаський кластер деревообробників. У Рівненській області було створено деревообробний кластер за ініціативою Торгово-Промислової Палати та за активної підтримки ділових кіл регіону і фінансової підтримки фонду «Євразія». Об'єднання у кластер понад 30 приватних лісопильних і деревообробних підприємств, проектних і дослідницьких інститутів, дизайнерських центрів дозволило досягти ефективнішого використання місцевих лісових ресурсів, перейти від виготовлення простої і примітивної продукції (пиломатеріалів, піддонів) до більш складної, з більшою часткою доданої вартості, а саме меблів для будинків та офісів, сувенірів та інших виробів.

Робота зі створення на Рівненщині меблевого кластеру Rivne industrial park розпочалась у 2019 р. і є спільною ініціативою керівництва ОДА та Української асоціації меблевиків. Він охоплює такі сфери діяльності: деревообробна, меблева, швейна, а також сфери дизайну та логістики – що даватиме можливість виготовляти та просувати у регіоні та за його межами продукцію з високою доданою вартістю. На сьогодні у меблевий кластер Рівненщини входять провідні деревообробні та меблеві підприємства області – «Свиспан Лімітед», «ОДЕК» Україна, «Українські лісопильні», «Морган Феніче», продукція яких користується попитом закордоном.

Кластерні об'єднання в деревообробній промисловості мають низьку активність створення через відсутність правової бази, переважання малих підприємств, відсутність державної програми розвитку сектору деревооброблення, низьку активність галузевих асоціацій в частині ініціювання регуляторних змін до митного регулювання експорту необробленої деревини, відсутність кооперації в сфері лісозаготівлі.

Щодо статистичної інформації про перелік кластерних структур у деревообробній промисловості України, то варто зазначити, що на Єдиному державному веб-порталі відкритих даних відсутній Реєстр кластерних груп суб'єктів господарювання. Відсутній такий Реєстр і на офіційному сайті Державної фіскальної служби України. Обмеженості доступу до офіційної інформації в поєднанні з її недостатністю про кластерні формування в інформаційних мережах відкритого доступу, дозволяє зробити узагальнюючий висновок про відносну автономність діяльності деревообробних підприємств, реалізацію короткострокових цілей розвитку, які лежать у площині задоволення комерційних інтересів в умовах зростаючого світового попиту на деревину, пріоритетність власних економічних інтересів, що стало джерелом асиметричності розвитку спеціалізованих видів деревооброблення. Зростання цін на необроблену деревину призвело до проблеми сировинного забезпечення деревообробних виробництв та активного пошуку колективних рішень шляхом утворення різних організаційних форм об'єднань деревообробних підприємств.

За даними проведено дослідження виявлено, що найвища активність у формуванні об'єднаних зусиль деревообробних підприємств спостерігалась, починаючи з 2019 р. Аналіз інформації веб-сторінок деревообробних кластерів дозволив зробити узагальнюючі висновки стосовно діяльності мережових структур у досліджуваній промисловості:

1. Найбільшу активність усі існуючі кластери в деревообробній промисловості продемонстрували у напрямку інформаційного забезпечення реалізації деревообробної продукції. Такими напрямками діяльності кластерів є спільна взаємодія учасників кластерів в організації виставкових заходів, підготовці працівників робочих кваліфікацій, участь в програмах державної підтримки проектів в сфері деревооброблення.

2. Переважаючою формою мережевого об'єднання підприємств деревообробки є асоціації, у меблевій галузі – кластери. Асоціація є

галузевою формою мережевої структури, яка об'єднує технологічно споріднених виробників і створюється з метою координування діяльності, реалізації принципу спеціалізації галузевого виробництва. Меблеві кластери є мережею, яка поєднує виробничими відносинами підприємства різних видів економічної діяльності. Міжгалузеві кластери створюють організаційне підґрунтя для розвитку коопераційних відносин між його учасниками.

3. Недостатньо представленими є мережеві структури у формі об'єднання підприємств з виробництва продукції деревооброблення в формі корпорацій. Причинами такого становища є невисокі стартові витрати на створення малого підприємства у секторі деревообробки, переважання малих підприємств, у яких відсутні корпоративні права, які об'єднуються в процесі створення корпорації.

На основі аналізу інформації, представленої на сайтах галузевих асоціацій та кластерних структур, було зроблено висновок про те, що більшість мережевих структур в деревообробній промисловості України за критерієм активності можна поділити на три групи:

- 1) неактивні, тобто такі, які не проводять спільної діяльності;
- 2) малоактивними – такі, які демонструють періодичну активність, пов'язану, перш за все, з періодами участі в програмах державного інвестування, проведення галузевих заходів (участі у виставках, навчанні персоналу);
- 3) активні – постійна координація спільних дій, вирішення галузевих проблем, активна міжнародна діяльність, імплементація передових технологій у діяльність членів мережевої структури, пошук контрагентів, узгодження спільної поведінки на відповідному ринку, координування політики виробництва між членами мережевої структури тощо.

Дослідження теоретичних основ формування мережевих структур за участю підприємств деревообробної промисловості виявило обмеженість та

недосконалість інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування, це призвело до подальшого розвитку методу групування мережевих структур за класифікаційними ознаками: 1) тип договірних домовленостей (формалізовані, неформалізовані); 2) організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум); 3) рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні), що надало можливість для визначення відповідності створених мережевих структур цілям експортної політики підприємств деревообробної промисловості. Деталізований аналіз інформації щодо існуючих мережевих структур у деревообробній промисловості дозволяє зробити висновок, що більшість мережевих структур є малоактивними. Мережеві структури в меблевій промисловості є активними. Основними причинами різної активності спільної поведінки учасників мережевих структур у деревообробній та меблевій промисловості є попит та швидкість реалізації продукції визначених секторів виробництва.

Для розуміння економічних причин активності мережевих структур проведено економічний аналіз показників їх діяльності. Створення дієвої мережевої структури в деревообробній промисловості дозволить не лише об'єднати розрізнених товаровиробників, створити єдину політику експорту продукції деревообробки, а й раціонально використовувати природні ресурси, підвищити відповідність українського експорту деревини вимогам європейських споживачів, проводити єдину інформаційну політику, розширити обсяги експорту завдяки активізації використання інструментів просування продукції на зовнішні ринки. Мережева ініціатива базується на визначених цілях утворення кластеру та ринковій доцільності його створення. Як засвідчує практика, у функціонуючих мережах *ядром* є підприємства мебельного виробництва, як кінцеві споживачі деревини. Однак проведений економічний аналіз дозволив зробити висновок про неефективну організацію мережевого утворення при виборі даного ядра мережі, оскільки як доведено в другому розділі, основний попит на зовнішньому ринку на меблеву продукцію

формується на легкі конструкції, вироблені з пластику, легких сплавів, меблі спеціального призначення, що підтверджується статистикою як обсягів виробництва, так і обсягів експорту меблевої продукції.

Як засвідчує досвід країн світу, ланцюг формування доданої вартості продукції, виробленої з деревини формується із секторів промисловості, які входять до різних видів економічної діяльності: лісозаготівлі, деревооброблення, меблевої промисловості тощо. Для аналізу результативності діяльності деревообробних підприємств виникає необхідність у описі методології структуризації статистичних даних, які будуть аналізуватися для обґрунтування вибору ефективної моделі мережевої структури діяльності деревообробних підприємств. З метою забезпечення достовірності аналізу обрано статистичні дані за всіма підгрупами КВЕД 16 (оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини) та КВЕД 31 (виробництво меблів). Для обґрунтування *ядра мережі* проведено аналіз економічної сили підприємств, які є потенційними учасниками мережевих структур і взаємопов'язані єдиним ланцюгом формування доданої вартості (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Обсяги виробництва в лісозаготівельній, деревообробній та меблевій промисловості, тис. грн

Роки	Лісозаготівля (КВЕД 02.2)	Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (КВЕД 16)	Виробництво меблів (КВЕД 31)
2012	4513142	10977728	7657062
2013	4684299	10767958	7681038
2014	5722969	15071077	9681210
2015	8227092	21740645	10957983
2016	9737104	28387875	13258535
2017	10154768	35178466	17355290
2018	12546397	46795650	20844998
2019	11361147	44852454	22879065
2020	10423709	45250794	25675297
Темп зростання, 2020/2014, %	182,14	300,25	265,21

Складено автором за даними [138]

В Україні ядром кластеру у мережевих формуваннях є підприємства мебельної промисловості, оскільки вони є кінцевими споживачами продукції деревообробної промисловості. Однак за даними табл. 3.9, найбільші обсяги виробництва продукції демонструє сектор оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, де виробляється у 4,5 рази більше продукції, аніж у лісозаготівлі та у 1,8 раз більше ніж виробництво меблів. Окрім того, деревообробна промисловість має найвищі темпи зростання обсягів виробництва за період 2012-2020 рр., порівняно зі сферами лісозаготівлі та виробництва меблів. Усі сектори формування ланцюга доданої вартості мають тісні технологічні та економічні взаємозв'язки, про це свідчить коефіцієнт кореляції та сформована на основі попарних порівнянь кореляційна матриця (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Кореляційна матриця взаємозв'язків підприємств лісозаготівлі, деревообробної та меблевої промисловостей

	Лісозаготівля	Деревооброблення	Меблеве виробництво
Лісозаготівля	-	0,96	0,87
Деревооброблення	0,96	-	0,97
Меблеве виробництво	0,87	0,97	-

Розраховано автором

За даними виявлених кореляційних залежностей зроблено висновок, що всі досліджувані сектори мають тісну залежність, це свідчить про те, що високу результативність їхньої діяльності може бути забезпечено при умові побудови єдиної поведінки та координації спільних дій. Пріоритетність деревообробної промисловості у формуванні ланцюга доданої вартості показує динаміка та обсяги експорту деревини і виробів з дерева (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Експорт продукції деревообробної (IX група УКТЗЕД) та мебельної галузей (XX група УКТЗЕД), млн. дол. США

Роки	IX. Деревина і вироби з деревини	XX. Різні промислові товари 94 група меблі
1	2	3
2012	1060,70	508,80
2013	1144,30	556,00

Продовження таблиці 3.11

1	2	3
2014	1262,60	531,20
2015	1199,00	397,00
2016	1131,60	937,90
2017	1205,90	542,30
2018	1494,63	625,80
2019	1400,00	674,30
2020	1411,60	750,00
Темп зростання, 2020/2014, %	133,07	147,40

Складено автором за даними [120]

Обсяги експорту деревини та виробів з дерева у 2 рази перевищують обсяги експорту меблів. Враховуючи заборону експорту деревини необробленої, у групі ІХ статистики експорту «Деревина і вироби з деревини» представлений виключно експорт виробів з деревини. Порівняльний аналіз досліджуваних секторів промисловості у формуванні ланцюга доданої вартості за критерієм доданої вартості за витратами представлено у табл. 3.12.

Таблиця 3.12 – Додана вартість за витратами підприємств лісозаготівлі, виробництва виробів з деревини та меблів, тис.грн

Роки	Лісозаготівля (КВЕД 02.2)	Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (КВЕД 16)	Виробництво меблів (КВЕД 31)
2014	3114610	5503979	4096310
2015	4836797	7213216	4023076
2016	5909200	9142037	5019975
2017	7035586	13969390	7205793
2018	8542904	15963360	8465868
2019	7460419	15830707	9129448
2020	6749464	16847719	10422231
Темп зростання 2020/2014, %	216,70	306,10	254,43

Складено автором за даними [139]

Проведений аналіз дав змогу виявити, що найбільші обсяги доданої вартості створюються у секторі деревооброблення, що відповідає загальнодержавним інтересам у частині зайнятості, доходів населення та податкових платежів. За даними табл. 3.12, деревообробна промисловість

характеризується не лише найбільшими обсягами створеної доданої вартості серед інших промисловостей ланцюга перероблення необробленої деревини, але і найбільшими темпами її зростання за період 2014-2020 років.

Однак, зважаючи на значну питому вагу лісозаготівлі у собівартості продукції із деревини, питома вага доданої вартості в обсягах реалізації становить 37,23 %, що засвідчує незначні додані витрати на одиницю виготовлення продукції з деревини (рис. 3.10).

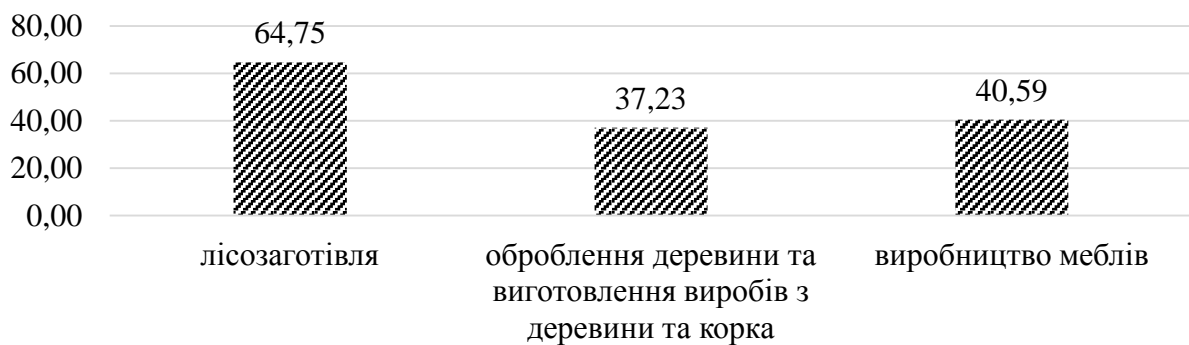


Рисунок 3.10 – Питома вага доданої вартості за витратами в обсягах реалізації у 2020 р., %

(побудовано автором за даними [139])

Найбільшу частку доданої вартості у ціні реалізації готової продукції демонструє сектор лісозаготівлі, де його частка становить майже 65 %.

За критерієм рентабельності операційної діяльності деревообробна промисловість України протягом 2019-2020 років мала найвищий рівень рентабельності операційної діяльності, порівняно з лісозаготівлею та виробництвом меблів (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 – Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств лісозаготівлі, виробництва виробів з деревини та меблів

Роки	Лісозаготівля (КВЕД 02.2)		Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (КВЕД 16)		Виробництво меблів (КВЕД 31)	
	R _{опер}	R _{діял}	R _{опер}	R _{діял}	R _{опер}	R _{діял}
1	2	3	4	5	6	7
2014	1,9	0,7	-0,4	-1,8	4,1	1,8
2015	3,9	1,7	3,2	0,2	5,6	3,5

Продовження таблиці 3.13

1	2	3	4	5	6	7
2016	2,6	1,4	2,6	-2,0	5,1	2,6
2017	2,3	1,3	3,3	-1,0	4,5	2,1
2018	4,4	2,9	4,5	-13,7	5,5	2,5
2019	9,2	7,3	9,7	-4,2	5,3	3,0
2020	6,2	4,8	9,5	2,3	6,4	4,2
Середня рентабельність, %	3,8	2,6	5,7	-0,9	5,7	3,4

Складено автором за даними [112]

На основі вищепроведеного дослідження співвідношення показників результативності діяльності промисловостей, які пов'язані єдиним ланцюгом створення доданої вартості, складено таблицю 3.14 рейтингу результативності його учасників, яка виявити сектор діяльності, який має найкращі показники в ланцюгу створення доданої вартості, оскільки має найвищу маржинальність, а, відповідно, може виступати ядром мережевого утворення (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Рейтинг результативності підприємств лісозаготівлі, виробництва виробів з деревини та меблів

Показники	Лісозаготівля КВЕД 02.2	Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка КВЕД 16	Виробництво меблів КВЕД 31
Обсяги виробництва	III	I	II
Обсяги експорту	-	I	II
Питома вага доданої вартості	III	I	II
Рентабельність операційної діяльності	II	I	III

Складено автором

Оскільки найвищу результативність має сектор «Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка» (I), то це свідчить про її об'єднавчий потенціал. Тому ядром мережевих структур повинен бути саме обраний сектор деревообробки, а її учасниками – підприємства з виробництва

меблів (II) та лісозаготівля (III). Базуючись на проведеному економічному дослідженню визначено ядро та основних учасників мережевої структури (підприємства групи КВЕД 02.2, КВЕД 16, КВЕД 31). Окрім учасників, які забезпечують основні процеси виробництва, у мережеву структуру повинні бути включені підприємства суміжного, допоміжного та забезпечувального виробництв. Така структура, у залежності від виду мережевої структури, забезпечує повний обсяг необхідних операцій, пов'язаних з виробництвом та експортом усіх видів продукції з дерева та меблів.

На рис. 3.11 схематично представлено існуючі та запропоновано нові форми мережевих структур у деревообробній промисловості. Так, як зазначалося вище, в Україні їх традиційним проявом є об'єднання у формі асоціацій (об'єднують виробників однієї сфери діяльності) та громадські спілки. Існуючі форми мережевих структур мають обмежені правові, організаційні та економічні можливості впливу на зростання потенціалу галузевих виробництв, обумовлені їх правами, визначеними в Господарському Кодексі України. Відсутність економічної влади у таких організаційних формах мережевих структур обмежує їх здатність виступати суб'єктом договірних відносин у зовнішньоекономічних контрактах та надавати гарантії їх виконання, що, в умовах переважання малого підприємництва, зменшує потенційні можливості експорту.

Переважання малого підприємництва в секторі оброблення деревини (за результатами дослідження, проведеного у п. 2.1) зумовлює відповідні обмеження на масштаби виробництва та експорту продукції, на суму та структуру витрат виробництва, на структуру та обсяги експорту, на інвестиційний клімат та можливості залучення фінансових та інвестиційних ресурсів, на темпи технологічного оновлення тощо.

Отже, потенціал змін обсягу та структури експорту в секторі оброблення деревини пов'язаний щонайперше з укрупненням суб'єктів господарювання з правом виступами суб'єктом договірних відносин, що в умовах переважання

малого бізнесу можливо досягти шляхом формування мережових структур в організаційно-правовій формі концернів, консорціумів.

Консорціум – це тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує інвестиційне забезпечення, яким його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення, консорціум припиняє свою діяльність (ст. 120 ГКУ).

Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі, правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну (ст. 120 ГКУ).

Спираючись на сутність поняття концерн та консорціум, які визначені в Господарському кодексі України, консорціум – це об'єднання підприємств лісозаготівлі та оброблення деревини, яке може бути створене для реалізації проектів відновлення зруйнованої інфраструктури України в післявоєнний час. Враховуючи особливості організаційно-правової форми діяльності підприємств лісозаготівлі та деревооброблення, консорціум може бути створений в організаційно-правовій формі ТОВ.

Основною метою створення консорціуму за участю підприємств лісозаготівлі та деревооброблення є залучення інвестицій ресурсів та об'єднання зусиль для забезпечення потреб у výroбах з деревини та потреб меблевої галузі України для будівництва та відновлення зруйнованого

житлового та промислового фонду України. Необхідність і доцільність створення такого консорціуму обумовлена потребами виконання масштабних і термінових замовлень, які потребують об'єднання виробничих можливостей, науково-технічного потенціалу, інвестиційних ресурсів, спрямованих на якісне виконання замовлень. Організатором консорціуму можуть виступати асоціація деревообробних підприємств, державні структури, деревообробні підприємства, комерційні банки.

Потужним суб'єктом, який здатний реалізувати експортний потенціал деревообробної промисловості є концерн. На відміну від консорціуму, він є статутним об'єднанням, учасники якого пов'язані виробничими зв'язками, є юридично самостійними, але економічно підпорядковані єдиному органу управління концерном. Концерн створюється у формі акціонерного, або товариства з обмеженою відповідальністю, учасниками концерну реалізується централізоване управління зовнішньоекономічною діяльністю, фінансово-інвестиційною, науково-технічною, кадровою політиками, формується єдина політика ціноутворення, формується асортимент виробництва.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності концерн приймає на себе виконання всього спектру необхідних дій щодо дослідження, аналізу зовнішніх ринків, пошуку зовнішніх партнерів, залучення інвестиційних ресурсів та формування інвестиційного забезпечення, технологічної модернізації виробництв під вимоги зовнішнього партнера, позиціонування українських виробів з деревини на зовнішньому ринку, участь в міжнародних виставках та ярмарках. Як свідчить практика успішної реалізації експортного потенціалу, великі статутні організаційні мережі є постачальниками великих обсягів високотехнологічної галузевої продукції завдяки меншому ризику недовіри до партнера зі сторони іноземного контрагента.

На рис. 3.11 представлена авторська позиція щодо структури мереж, які сьогодні доцільно організувати за участю підприємств деревообробної промисловості, систем забезпечення та підтримки їх діяльності.

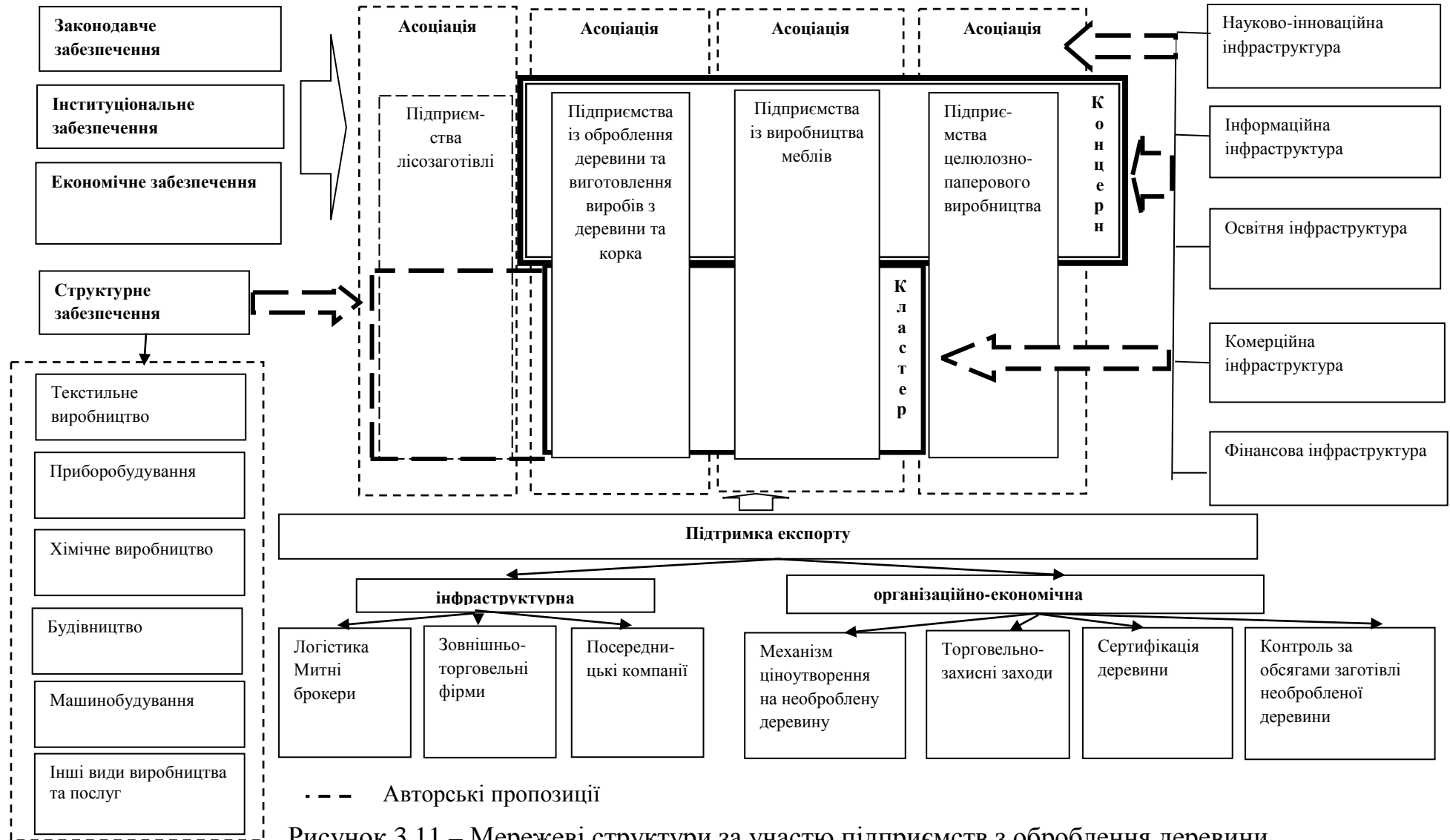


Рисунок 3.11 – Мережеві структури за участю підприємств з оброблення деревини

(розроблено автором)

Блок законодавчого забезпечення включає закони та нормативні акти, які формують правову основу створення та діяльності даної мережевої структури.

Інституціональне забезпечення формується із регіональних центрів підтримки малого бізнесу, органів державної влади, профспілкових та громадських структур.

Економічне забезпечення складається із норм, нормативів, методик організації, методик ціноутворення, моніторингу та оцінювання ефективності діяльності мережевої структури.

Структурне забезпечення включає підприємства забезпечуючих виробництв. Основні учасники мережевої структури відображені в основному полі рисунку.

Науково-інноваційна інфраструктура об'єднує наукові та інноваційні підприємства, які здійснюють технологічні дослідження в обраних секторах діяльності.

Інформаційна інфраструктура – це сукупність рекламних, маркетингових компаній та спеціалізованих інформаційних ресурсів (журналу, Інтернет сторінки, фейсбук сторінки), які презентують мережеве об'єднання на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Освітня інфраструктура складається із учасників, які формують компетенції виконання всіх видів робіт в галузях діяльності учасників мережі і включає систему закладів професійної освіти для виконання робочих, фахових, управлінських операцій.

Комерційна інфраструктура – це торговельні компанії, які спеціалізуються на пошуку споживачів.

Фінансова інфраструктура включає партнерські відносини з банківськими установами, які забезпечують потреби мережі в коштах на інвестиційні та поточні потреби. Відмінністю співпраці з такими банками в рамках мережі на відміну від процедури традиційного кредитування суб'єкта підприємницької діяльності полягає у швидкості отримання кредитних коштів.

Так, у рамках мережі фінансові учасники відкривають кредитні лінії, надають кредити овердрафту, що дозволяє зменшити терміни покриття касових розривів у діяльності підприємств-учасників мережі.

Інфраструктура підтримки експорту включає ті структурні елементи, які забезпечують досягнення вимог зовнішніх партнерів, зменшують витрати на експорт, організовують процеси транспортування, складування, пошук зовнішньоторговельних контрагентів та здійснюють ефективну реалізацію продукції на зовнішні ринки, митного оформлення експортних вантажів, отримання фітосанітарних сертифікатів тощо.

Дослідження структур існуючих асоціативних галузевих об'єднань в Україні виявило обмежену участь та активність форм мережевих структур, що обумовлена правовими можливостями даної організаційно-правової форми. Для підвищення експортного потенціалу учасників галузевих мереж пропонується на договірних або партнерських засадах взаємодію з учасниками блоку інфраструктурної підтримки асоціації.

Аналогічні відносини формуються у мережевої структури з суб'єктами підтримуючої інфраструктури.

Концерн, на відміну від асоціації та кластеру, має правові можливості для включення або створення нових суб'єктів інфраструктури підтримки розвитку даної мережі. Окрім того, у концерні функції інфраструктурної підтримки можуть бути здійснені структурними підрозділами самого концерну. Така централізація функцій в рамках концерну дозволить досягнути економії функціональних витрат.

Види мережевих структур запропоновані авторам виходячи із глибокого аналізу умов та проблем діяльності, які можуть бути вирішені на умовах об'єднання колективних зусиль. Відмінністю всіх видів розглянутих мережевих структур є різна міра самостійності та рівень координованості виробничої діяльності.

У загальній сукупності розглянутих мережевих структур концерн є найбільш інтегрованою мережею з широкими можливостями для спільної політики виробництва та експорту готової продукції з деревини.

При створенні мережевої структури особливої уваги потребує зміна механізму ціноутворення на продукцію сектору лісозаготівлі. Як зазначалося вище, в умовах сьогодення, необроблена деревина включена в перелік біржових товарів і її продаж здійснюється на основі біржових торгів, що призводить до значних коливань ціни реалізації одного й того ж виду деревину в залежності від кон'юнктури ринку. Тобто, в ціні на необроблену деревину присутній елемент стохастичності, що змушує деревообробні підприємства у ціну реалізації готової продукції включати надбавки за непрогнозованість ціни придбання сировини. Це призводить до скорочення попиту на продукцію деревооброблення і змушує національних виробників деревообки імпортувати деревину з низьким ступенем обробки, призводячи до втрат для галузі лісозаготівлі та економіки країни в цілому.

Окрім того, розвиток мережевих структур можливий при умові формування сукупності правил державного контролю за функціонуванням лісозаготівельного господарства, а саме:

1) Формування чітких правил реалізації необробленої деревини деревообробним підприємствам. Необхідність розробки таких правил обумовлена тим, що має місце неконтрольована вирубка лісів і масовий експорт деревини з низьким ступенем обробки. Така ситуація призводить до зменшення ресурсної бази для національних підприємств та його наслідків: зменшення доданої вартості, виробленої в країні; зменшення податкових надходжень в бюджет; втрата експортних ринків, звільнення працівників; зростання безробіття та інші негативні для промисловості, країни та суспільства наслідки.

2) Контроль за обсягами заготівлі необробленої деревини, яка є сировиною для деревообробних підприємств. Лісозаготівельні підприємства

офіційно декларують зниження обсягів заготівлі соснового пиловника, що призводить до зростання ціни його реалізації на аукціонних торгах. У таких умовах спостерігається зменшення обсягів закупівлі деревини, що прямо впливає на зниження обсягів експорту деревообробними підприємствами.

3) Необхідність контролю зумовлена і необхідністю припинення неконтрольованих, нелегальних вирубок лісів. Нині в Україні існує система електронного обліку деревини в господарствах Держлісагентства. Однак близько 30 % лісгоспів перебувають у недержавній власності, що обмежує можливості державного контролю за формуванням сировинної бази для деревообробної промисловості.

Шляхами вирішення означених проблем у II розділі підприємств деревообробної промисловості є наступні авторські пропозиції:

1) З метою формування ресурсної бази для розвитку деревообробних підприємств та, як наслідок, і реалізації експортного потенціалу України Уряду необхідно зобов'язати всі лісогосподарства, незалежно від форми їх власності, впровадити систему електронного обліку деревини (24 грудня 2021 р. впроваджено [137] на законодавчому рівні, але не на підприємницькому). Відкрити для деревообробних підприємств, які втратили виробництво через війну, безперешкодний доступ до лісосировини за фіксованими цінами або передавати їм сировину з можливістю відстрочки оплати на умовах визначених урядом.

2) Держлісгоспу посилити контроль за діяльністю та транспортуванням необробленої деревини з використанням засобів безпілотних літальних апаратів, впровадження відеоспостереження за основними шляхами пересування необробленої деревини, посилення державного контролю за процесом пропуску необробленої деревини через митний контроль України.

3) Детінізувати ринок деревини, пиломатеріалів та відходів від перероблення деревини. Зокрема, зобов'язати державні лісогосподарські підприємства продавати всю продукцію (палетну дошку, пиломатеріали та

відходи від перероблення деревини, дрова) на прозорих аукціонах. Це унеможливить зловживання та неефективне використання природних ресурсів, а також відкриє деревообробному бізнесу з постраждалих областей доступ до продукції лісгоспів. Таким чином, купуючи готову продукцію лісгоспів та експортуючи її за кордон, більшості постраждалим деревообробним підприємствам вдасться зберігати свою частку на ринку.

4) Застосування торговельно-захисних заходів для забезпечення умов розвитку підприємств деревообробної промисловості. Зокрема, попри всі заперечення представників лісозаготівельних підприємств, на нашу думку, введення експортного мита на необроблену деревину (деревину з низьким ступенем обробки) дозволить усунути проблему сировинного забезпечення деревообробних та меблевих підприємств, знизити закупівельну ціну, збільшити постачання деревини цінних порід дерев, збільшити додану вартість експорту за рахунок збільшення частки виробів із якісної (цінної) деревини, та, на цій основі, отримати більшу прибутковість експортної діяльності. Офіційно включити деревину до переліку стратегічних товарів необхідних для відновлення української економіки.

5) Посилити державні програми щодо стимулювання виробництва сучасного та високотехнологічного деревообробного обладнання та прийняття законопроектів щодо скасування ввізного мита та розстрочення сплати ПДВ на обладнання для глибокої переробки сировини, аналоги якого не виготовляються в Україні [140]. Також потрібно запровадити безвідсоткові кредитні лінії, цільові пільгові кредити для тих деревообробних підприємств, які втратили виробничі потужності або зазнали інших втрат від воєнних дій.

6) Зміна методики ціноутворення на необроблену деревину для забезпечення потреб мережових структур. Пропонується створити особливий режим ціноутворення на наступних засадах: відпуск необробленої деревини деревообробним підприємствах здійснюється в обсягах доведеної запланованої потреби за договірними цінами, які забезпечують нормальну

рентабельність лісозаготівлі. Відпуск лісозаготівельними підприємствами надлишку деревини, яка залишається після задоволення планових потреб учасників мережі – за біржовими цінами. При цьому заборонити продаж залишків необробленої деревини деревопереробними підприємствами.

7) На загальнодержавному рівні започаткувати програму, за якою деревообробним підприємствам, постраждалим від війни, буде надана можливість безоплатного користування земельними ділянками або майновими комплексами комунальної чи державної власності (у тих областях, де збережено темпи ділової активності і не ведуться бойові дії), придатними для організації виробництва. Разом з тим, потрібно передбачити для підприємств деревообробної промисловості можливість отримувати в довгострокове безоплатне використання виробничих потужностей (цехів, майнових комплексів, обладнання тощо) лісогосподарських державних підприємств.

8) Розглянути запровадження диференційованої рентної плати та податкове навантаження для державних підприємств, деревообробного бізнесу з урахуванням критеріїв: територія розташування, обсяги виробництва, наявність чи відсутність вцілілих лісових ресурсів в регіоні тощо. Податкове навантаження в областях, постраждалих від війни, можна суттєво зменшити і за рахунок гнучкості забезпечити справедливість, також сталість відновлення економіки та ділового обороту.

Запровадження однакових правил для всіх учасників ринку деревини, створення пільгових умов для бізнесу, котрий втратив виробничі потужності в умовах війни – це ті мінімальні заходи, які вже потрібно для відновлення економіки та розвитку підприємств деревообробної промисловості, відновлення ділової активності та підтримки бізнесу. Адже взаємодопомога, швидкі комунікації поміж владою та бізнесом, дієва державна підтримка допоможуть вирішити нагальні проблеми господарюючих суб'єктів та закласти основи для подальшого розвитку вітчизняних підприємств різних форм власності в умовах війни та їх відновлення у післявоєнний період.

Сукупність запропонованих напрямів розвитку деревообробних підприємств спрямована на підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

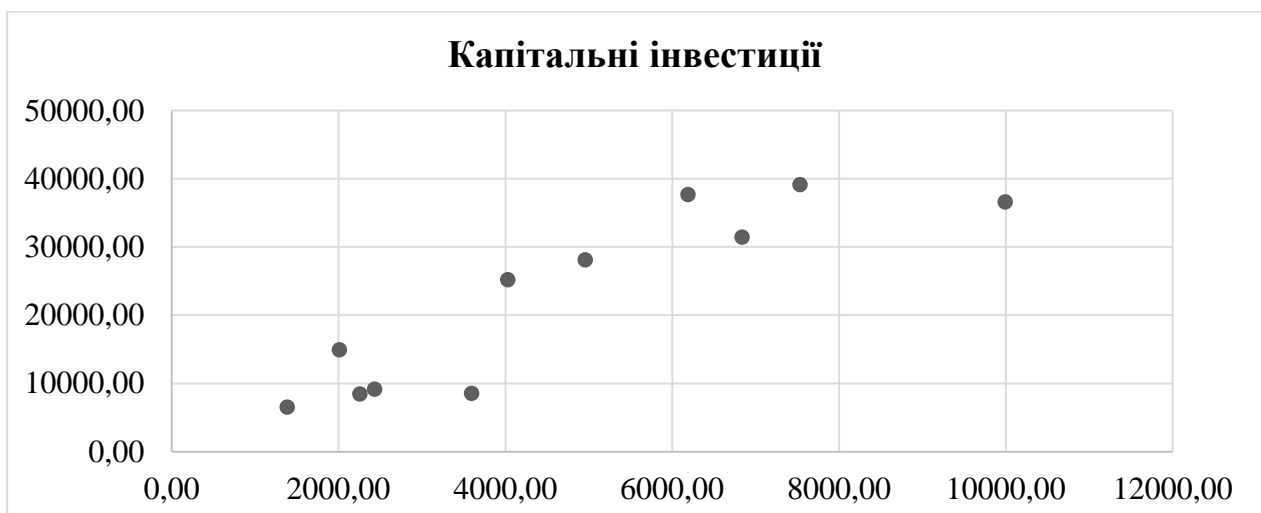
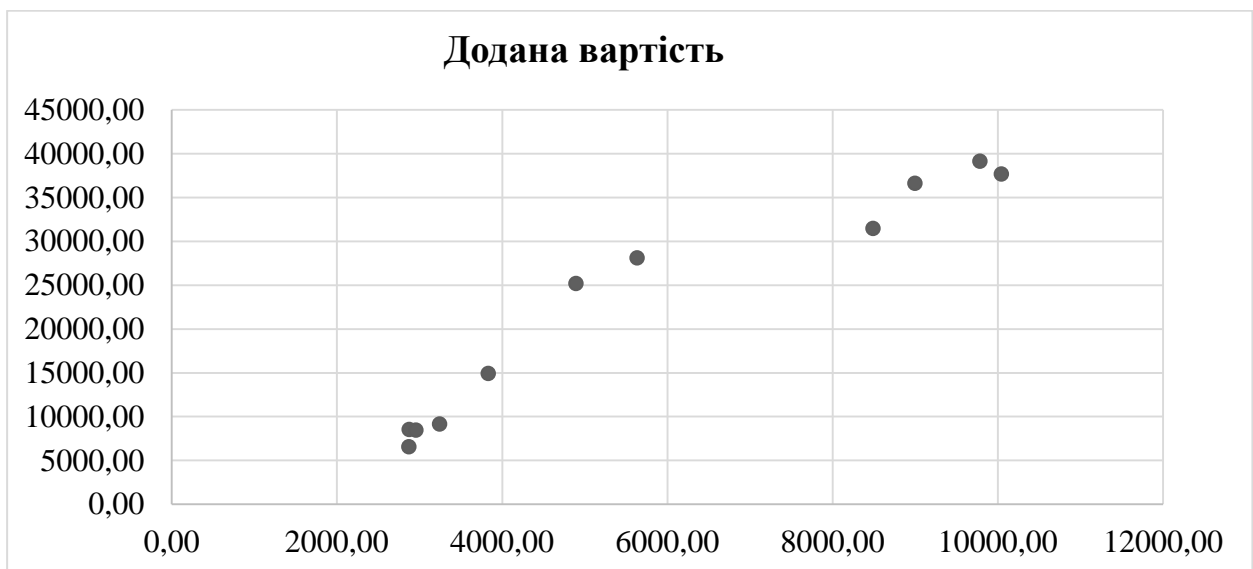
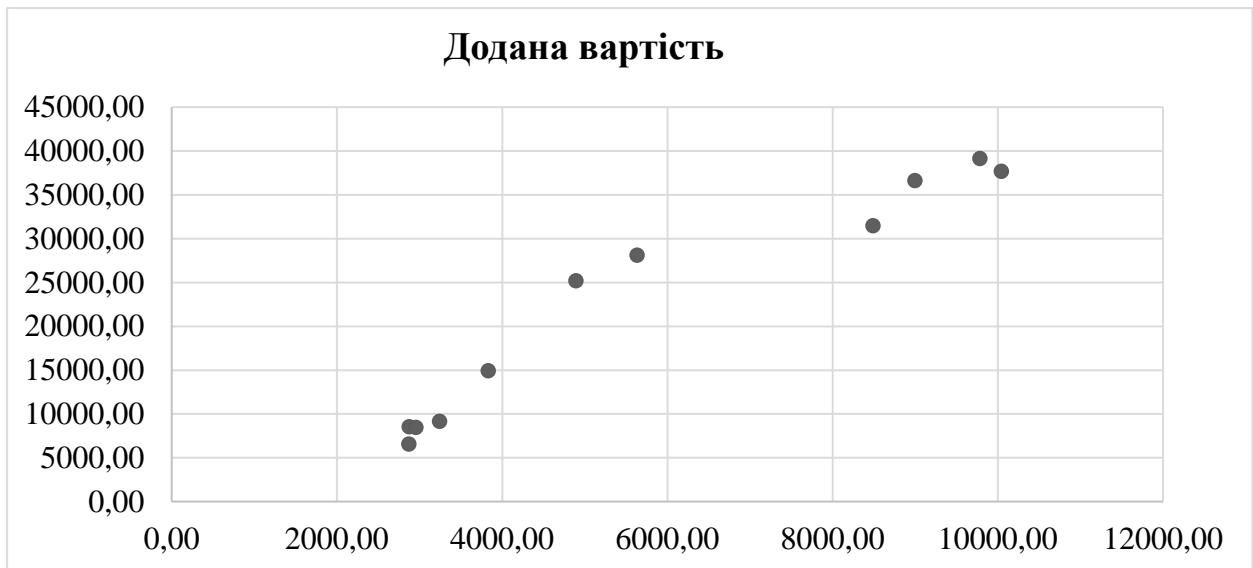
Невирішеним залишається питання оцінювання впливу авторських пропозицій на результативність діяльності підприємств з оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини. Для цього використаємо методику кореляційно-регресійного аналізу, яка дозволить виявити міру залежності між обсягами експорту і факторними ознаками та здійснити прогнозування впливу запропонованих організаційно-економічних змін на обсяги та структуру експорту деревини. Для вибору значущих факторних ознак побудовано графічну інтерпретацію залежності обсягів експорту деревини і виробів з деревини від сукупності обраних показників діяльності підприємств, які здійснюють дану діяльність. Вихідні дані для розрахунку вказані в табл. 3.15.

Таблиця 3.15 – Показники діяльності підприємств з оброблення деревини

Роки	Експорт деревини і виробів млн.дол	Експорт деревини і виробів, млн.грн	Додана вартість, млн.грн	Капітальні інвестиції, млн.грн	Матеріальні витрати, млн.грн	Рентабельність, %	Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн
		У	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
2010	1005,40	6551,06	2870,60	1387,10	9032,54	0,00	21,0755
2011	1011,30	8529,35	2875,80	3596,40	9545,88	3,17	21,6524
2012	1060,70	8474,99	2956,78	2258,40	9736,01	2,63	-63,5306
2013	1144,30	9142,96	3245,36	2433,90	9330,39	3,34	-60,6592
2014	1262,60	14923,93	3832,85	2011,80	11337,69	4,50	-307,8508
2015	1199,00	25190,99	4894,52	4031,10	17112,49	9,68	200,0902
2016	1131,60	28120,26	5636,68	4958,50	21865,10	9,48	432,9013
2017	1205,90	31461,93	8488,54	6840,60	28059,59	8,96	133,5525
2018	1494,63	39129,41	9783,36	7533,00	37828,40	8,45	295,2343
2019	1400,00	36624,00	8998,79	9994,40	35314,44	4,64	134,5185
2020	1411,60	37675,60	10042,47	6190,60	36748,27	7,78	-230,6503

Складено автором за даними [138; 139]

З метою оцінювання залежності обсягів експорту від кожної із факторних ознак сформовано графіки динаміки кожного із факторів (рис. 3.12)



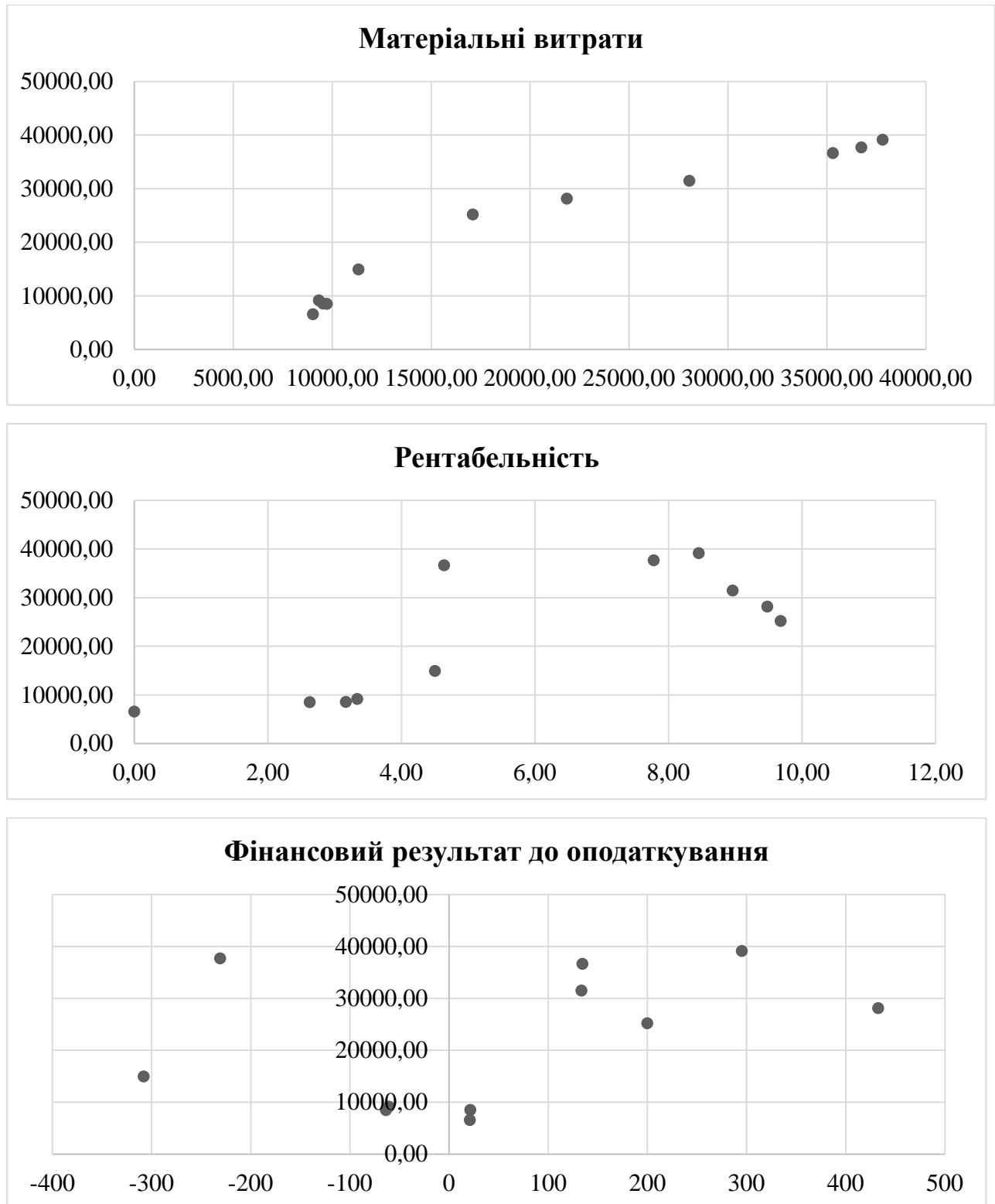


Рисунок 3.12 – Залежність обсягів експорту деревини та виробів з дерева від факторів його забезпечення (побудовано автором)

За даними представлених графіків більшість із факторів демонструють залежність обсягів експорту від факторної ознаки. Не визначеною є залежність

обсягів експорту від фінансових результатів діяльності підприємств з оброблення деревини, тому в подальшому виключаємо її з дослідження. Тип залежностей між Y та X_i представлений у табл. 3.16.

Таблиця 3.16 – Типи однофакторних залежностей Y та X_i

Назва факторної ознаки X_i	Залежність		
	логарифмічна	лінійна	поліноміальна
Додана вартість (X_1)	$y = 24709\ln(x) - 188670$ $R^2 = 0,9722$	$y = 4,2491x - 2229,6$ $R^2 = 0,9283$	$y = -0,0006x^2 + 12,355x - 22629$ $R^2 = 0,9761$
Капітальні інвестиції (X_2)	$y = 18866\ln(x) - 133825$ $R^2 = 0,8214$	$y = 4,2832x + 2397,2$ $R^2 = 0,7938$	$y = -0,0005x^2 + 9,4885x - 8160,9$ $R^2 = 0,8577$
Матеріальні витрати (X_3)	$y = 21504\ln(x) - 187690$ $R^2 = 0,9868$	$y = 1,0598x + 581,75$ $R^2 = 0,941$	$y = -3E-05x^2 + 2,6494x - 12909$ $R^2 = 0,9836$
Рентабельність операційної діяльності (X_4)	-	$y = 3055,5x + 4947,1$ $R^2 = 0,5968$	$y = -250,67x^2 + 5766,1x + 127,04$ $R^2 = 0,6242$

Розраховано автором

За даними табл. 3.16 можна зробити висновок, що кожна факторна ознака в однофакторній регресійній моделі має значний або помірний вплив на обсяги експорту продукції з деревини, про що свідчить коефіцієнт кореляції. На основі представлених регресійних моделей можна прогнозувати зміни обсягів експорту під впливом змін кожної із факторних ознак.

В означеній сукупності факторних ознак найвищий рівень тісноти зв'язку між результатом та фактором демонструє додана вартість та матеріальні витрати, що підтверджує доцільність пропозицій про необхідність формування мережевих структур та дозволить сформулювати організаційний підхід до довгострокового сталого забезпечення підприємств з оброблення деревини сировинними ресурсами. Наявність доступу до широкого обсягу сировинних ресурсів забезпечить зниження матеріальних витрат, а доступ до деревини порід високої якості забезпечить зростання виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Науково та практично доцільним є побудова множинної кореляційно-регресійної залежності, яка б дозволила виявити спільний вплив факторних ознак на обсяги експорту. З цією метою було сформовано кореляційну матрицю на основі усіх виокремлених факторних ознак.

Побудована кореляційна матриця виявила тісний взаємозв'язок результуючої величини (y) та факторних ознак X_1 , X_2 , X_3 . При цьому між ознаками X_1 і X_2 , X_1 і X_3 , X_2 і X_3 має місце мультиколінійний зв'язок, що свідчить про тісну залежність між самими факторними ознаками (рис. 3.13).

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1					
X_1	0,963486	1				
X_2	0,890962	0,891709	1			
X_3	0,970048	0,991458	0,913291	1		
X_4	0,772529	0,635032	0,538118	0,621605	1	
X_5	0,384097	0,241132	0,424464	0,304978	0,498195	1

Рисунок 3.13 – Кореляційна матриця

(побудовано автором)

Для забезпечення адекватності та достовірності розрахунків із сукупності ознак виключено показники між якими виявлено мультиколінійний зв'язок та показники з низьким рівнем тісноти зв'язку. Отже, побудова лінійної множинної регресійної моделі є недоцільною, оскільки простежується залежність між факторними ознаками.

З урахуванням того, що автором пропонується створення мережових структур з метою стабілізації обсягів та ціни постачання лісоматеріалів, для прогнозування впливу даної пропозиції побудовано регресійну модель залежності між обсягами експорту та матеріальними витратами. Матеріальні витрати в представленій моделі є індикатором змін сировинного забезпечення підприємств з оброблення деревини.

Статистичні результати кореляційно-регресійного аналізу впливу матеріальних витрат на зміну обсягів експорту представлені на рис. 3.14.

	0,87288
Множинний R	1889
	0,76192
R-квадрат	2792
Нормований R-квадрат	0,73546
	9769
Стандартна похибка	85,2494
	9167
Спостережень	11

Дисперсійний
аналіз

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	1	209324,1089	209324,1	28,8028 6	0,000452
Залишок	9	65407,28248	7267,476		
Всього	10	274731,3914			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандарт-на похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
Y-перетин	963,0960			2,09E-08	843,3125	1082,88	843,3125	1082,88
Матеріальні витрати, млн.грн	0,012097	52,95106436	18,18842	0,00045		0,01719		
	576	0,002254138	5,36683	2	0,006998	7	0,006998	0,017197

Рисунок 3.14 – Статистичні результати моделювання впливу
матеріальних витрат на обсяги експорту деревини
(побудовано автором)

За даними регресійної статистики вплив зміни матеріальних витрат на обсяги експорту підприємств з оброблення деревини виражається наступною залежністю:

$$Y = 963,0961 + 0,0121X_2 \quad (3.3)$$

Про адекватність побудованої моделі свідчать статистичний показник нормований R-квадрат та P-значення. P-значення менше 0,05, що свідчить про високий рівень адекватності сформованої моделі.

За даними побудованого рівняння регресії зростання витрат операційної діяльності підприємств на 1 грн призведе до зростання обсягів експорту на 0,012 дол. США.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній визначимо коефіцієнти еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{x}{y}, i = 1 \quad (3.4)$$

Тоді $\varepsilon_1 = 0,20$.

Отже, якщо матеріальні витрати зростуть на 1,0 %, то експорт продукції з деревини збільшиться на 0,20 % у доларовому еквіваленті.

Про достовірність сформованої регресійної моделі свідчить розрахункове значення обсягів експорту та похибка, як відхилення розрахованих значень від базових (табл. 3.17).

Таблиця 3.17 – Достовірність регресійної моделі впливу матеріальних витрат на обсяги експорту деревини

Роки	У (дол.США)	X ₂ (млн.грн)	У _{розрах} (дол.США)	Похибка, (%)
1	2	3	4	5
2010	1005,40	9032,54	1071,48	6,57
2011	1011,30	9545,88	1077,64	6,55
2012	1060,70	9736,01	1079,92	1,81
2013	1144,30	9330,39	1075,05	6,05
2014	1262,60	11337,69	1099,14	12,94
2015	1199,00	17112,49	1168,44	2,54
2016	1131,60	21865,10	1225,47	8,29
2017	1205,90	28059,59	1299,80	7,78
2018	1494,63	37828,40	1417,03	5,19
2019	1400,00	35314,44	1386,86	0,93
2020	1411,60	36748,27	1404,06	0,53
Середнє				5,38
Максимальне				12,94

Розраховано автором

Похибка сформованої регресійної моделі становить 5,38 %, максимальна похибка за період 2010-2020 рр.. становить 12,94 %, що є незначною для обраної моделі.

Аналіз чутливості факторів впливу на експортний потенціал підприємств з оброблення деревини виявив значну його залежність від частки продукції зі значною доданою вартістю. Для прогнозування впливу зміни доданої вартості на обсяги експорту продукції з деревини побудовано регресійну модель, статистичні значення якої представлені на рис. 3.15.

	0,87115
Множинний R	2
	0,75890
R-квадрат	6
Нормований	0,73211
R-квадрат	7
Стандартна	85,7879
похибка	61
Спостереження	11

Дисперсійний аналіз

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	1	208495,2	208495,22	28,32979	0,0004
Залишок	9	66236,17	7359,5742		
Всього	10	274731,4			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
Y-перетин	929,654			7,29E-08	796,321189	1062,98		
	0,04873	58,94078	15,772687	0,0004		8	796,321	1062,99
Додана вартість	5	0,009156	5,322574	79	0,028022	9	0,02802	0,06945

Рисунок 3.15 – Регресійна статистика моделі залежності обсягів експорту та доданої вартості підприємств з оброблення деревини та виготовлення продукції з деревини (побудовано автором)

За даними регресійної статистики моделі залежності обсягів експорту та доданої вартості підприємств з оброблення деревини та виготовлення продукції з деревини виражається наступною залежністю:

$$Y = 929,655 + 0,04874X_1 \quad (3.5)$$

За даними рис. 3.15 можна зробити висновок про достовірність побудованої моделі, оскільки Р-значення нижче 0,05, а нормований $R^2 = 0,73$.

Похибка побудованої моделі 5,36 %, що свідчить про низький рівень її недостовірності.

Таблиця 3.18 – Достовірність регресійної моделі залежності обсягів експорту та доданої вартості деревообробних підприємств

Роки	У (дол.США)	X ₁ (млн.грн)	У _{розрах} (дол.США)	Похибка (%)
2010	1005,40	2870,60	1069,55	6,38
2011	1011,30	2875,80	1069,81	5,79
2012	1060,70	2956,78	1073,75	1,23
2013	1144,30	3245,36	1087,82	4,94
2014	1262,60	3832,85	1116,45	11,58
2015	1199,00	4894,52	1168,19	2,57
2016	1131,60	5636,68	1204,36	6,43
2017	1205,90	8488,54	1343,35	11,40
2018	1494,63	9783,36	1406,45	5,90
2019	1400,00	8998,79	1368,21	2,27
2020	1411,60	10042,47	1419,08	0,53
Середнє				5,36
Максимальне				11,58

Розраховано автором

Порівняння двох сформованих регресійних моделей за рівнем похибки дозволяє зробити висновок про їх однакову достовірність в прогнозуванні змін обсягів експортного потенціалу підприємств з оброблення деревини та виготовлення продукції з дерева.

Розрахунок коефіцієнтів еластичності даної моделі $\varepsilon_2 = 0,23$, що свідчить про те, що зміна обсягів виробництва доданої вартості на 1% призведе до зростання обсягів експорту на 0,23 % у дол. США.

Побудовані регресійні моделі є достовірними та адекватними, що є підтвердженням можливостей їх використання для прогнозування змін обсягів експорту при зміні факторів частки продукції з високою доданою вартістю та вартості деревини. Використання розроблених регресійних моделей дає підприємствам з оброблення деревини методичний інструментарій для планування організаційних змін, пов'язаних зі зростанням частки продукції зі значною доданою вартістю.

Висновки до розділу 3

Результати дослідження наукових підходів до удосконалення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості надали можливість сформулювати наступні висновки:

1. Аналіз чутливості експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості до факторного впливу розвинув теорію економіки деревообробної промисловості в частині ідентифікації трьох груп факторів: 1) цільові (зростання частки продукції з високою доданою вартістю та формування інтегрованих мережевих структур); 2) керуючі (рівень інноваційного розвитку, стан технологічної виробничої бази, наявність фінансово-інвестиційних ресурсів); 3) фактори-індикатори (сировинне та кадрове забезпечення), які, на відміну від інших, були виявлені шляхом аналізу чутливості експортного потенціалу до організаційно-економічних факторів впливу на його реалізацію. Це дозволяє здійснити моделювання сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал підприємств деревообробної промисловості.

2. Змодельовані сценарії зміни всієї сукупності факторного впливу при умові зміни цільових факторів доповнено сформованою когнітивною картою взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал підприємств та виявлених векторах імпульсного збурення, що дозволило визначити темпи зростання керуючих факторів за кожним із сформованих сценаріїв з метою оцінювання експортного потенціалу (наприклад, зростання частки продукції з високою доданою вартістю щонайперше призведе до зростання рівня інноваційного розвитку деревообробних підприємств та зовнішнього попиту; при створенні великих мережевих структур, усі фактори експорту зростають з меншою розбіжністю між їх показниками). Виходячи із отриманих результатів дослідження факторного впливу на реалізацію експортного потенціалу

підприємств деревообробної промисловості, визначено, що основним шляхом зростання експортного потенціалу в умовах малого виробництва є створення регіональних інтегрованих структур.

3. Дослідження теоретичних основ формування мережевих структур за участю підприємств деревообробної промисловості виявило обмеженість та недосконалість інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування. За даними проведеного аналізу існуючих форм мережевих структур у деревообробній промисловості набув подальшого розвитку метод групування мережевих структур за класифікаційними ознаками: 1) тип договірних домовленостей (формалізовані, неформалізовані); 2) організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум), рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні), що надало можливість для визначення відповідності створених мережевих структур цілям експортної політики підприємств деревообробної промисловості.

4. Аналіз практики формування мережевих експортоорієнтованих структур за участю підприємств деревообробної промисловості, показав, що у переважній більшості їх ядром є підприємства з виробництва меблів – це економічно недоцільно з точки зору активізації експорту та реалізації експортного потенціалу. Для вирішення цього запропоновано удосконалити експортоорієнтовані мережеві формування за участю підприємств деревообробної промисловості та доповнити їх структуру законодавчим, інституціональним, організаційно-економічним, структурним, інфраструктурним забезпеченням та системою підтримки експорту, це дозволить покращити організаційне забезпечення малих суб'єктів деревообробної промисловості. Разом з тим, проведений порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробки та виробництва меблів виявив, що найвищою економічною результативністю

володіють підприємства з оброблення деревини, які мають становити ядро експортоорієнтованих мережевих формувань.

5. Розроблено практичні рекомендації, які спрямовані на підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, оцінку впливу яких на результативність діяльності підприємств деревообробної промисловості здійснено за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу, що підтвердив наявність щільного зв'язку між обсягами експорту, вартістю сировини та доданою вартістю у структурі вартості реалізованої продукції підприємства. Розроблені регресійні моделі для підприємств деревообробної промисловості є інструментом планування їх організаційних змін, які пов'язані зі зростанням частки продукції з великою доданою вартістю.

Основні результати третього розділу роботи було оприлюднено автором дисертації у наукових роботах, а саме: [103, 121, 140], використано у діяльності підприємств (ТОВ «Вівад 09», ТОВ «Вудекспо», додаток Д) та як матеріали для навчально-методичного забезпечення викладання економічних дисциплін у НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського» (додаток Д).

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі сформовано та розв'язано актуальне науково-практичне завдання – удосконалення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості. Результати, викладені у дисертації, дозволили зробити такі висновки.

1. Проведене наукове дослідження теоретичної сутності поняття експортного потенціалу промислового підприємства дозволило виявити існуючі неузгодженості щодо трактування основних понять та показало, що шляхи вирішення проблем розуміння суті слід шукати у визначенні об'єкта та розмежуванні поняття категорія і показник. У результаті аналізу теоретичних та узагальнення науково-методичних основ визначено, що експортний потенціал як економічна категорія – це сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції), джерел ресурсів, які формують і використовують можливості розвитку підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством для досягнення його визначеної мети; експортний потенціал як економічний показник (або комплекс показників) – це комплексна оціночна характеристика ресурсів, що можуть бути використані при виробництві і реалізації експортної продукції. Це дозволяє вирішити проблему альтернативності теоретичних підходів до змістовного визначення категорії з подальшим формуванням оціночних показників експортного потенціалу, які відповідають видам і формам його представлення.

2. На базі дослідження наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених щодо теоретичних засад реалізації експортного потенціалу промислового підприємства відповідний понятійний апарат доповнено базовою системно-функціональною моделлю факторів реалізації експортного потенціалу підприємства, яка, на відміну від існуючих, представлена

поєднанням внутрішніх і зовнішніх факторів, що дозволяє здійснити оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища та поточних зв'язків між ними, залежних від минулих та майбутніх потенційних подій.

3. Проведений аналіз методичних підходів до оцінювання впливу організаційно-економічних змін на реалізацію експортного потенціалу підприємства засвідчив, що єдиної методики оцінки експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує, зокрема, у більшості розглянутих методів основою проведення обчислень встановлено можливості підприємства з виробництва продукції за певного ступеня забезпеченості ресурсами. Це зумовило актуальність та своєчасність проведення дослідження щодо організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

4. На основі статистичного дослідження діяльності підприємств деревообробної промисловості було виявлено основні тенденції їх поточного стану та проблемні аспекти діяльності, які зумовлені неефективним організаційним та економічним забезпеченням, що призвело до необхідності оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств. Застосований методичний підхід, на відміну від інших, базується на сукупності сформованих факторних ознак та застосуванні методології таксономічного аналізу, що дозволив виявити потенційні можливості експорту, обумовлені його організаційно-економічним забезпеченням. Отримані результати таксономічного показника для досліджуваної вибірки підприємств свідчать про необхідність зростання потенційних можливостей підприємств шляхом об'єднання їх колективних управлінських зусиль при збереженні юридичної самостійності кожного із учасників.

5. Аналіз чутливості експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості до факторного впливу розвинув теорію економіки деревообробної промисловості в частині ідентифікації трьох груп

факторів: 1) цільових (зростання частки продукції з високою доданою вартістю та формування інтегрованих мережових структур); 2) керуючих (рівень інноваційного розвитку, стан технологічної виробничої бази, наявність фінансово-інвестиційних ресурсів); 3) факторів-індикаторів (сировинне та кадрове забезпечення) – це дозволило здійснити моделювання сценаріїв факторного впливу на експортний потенціал підприємств.

6. Змодельовані сценарії зміни всієї сукупності факторного впливу при умові зміни цільових факторів доповнено сформованою когнітивною картою взаємозв'язків факторів впливу на експортний потенціал підприємств та виявлених векторах імпульсного збурення, що дозволило визначити темпи зростання керуючих факторів за кожним із сформованих сценаріїв з метою оцінювання експортного потенціалу. Виходячи із отриманих результатів дослідження факторного впливу на реалізацію експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, визначено, що основним шляхом зростання експортного потенціалу в умовах малого виробництва є створення регіональних інтегрованих структур.

7. Дослідження теоретичних основ формування мережових структур за участю підприємств деревообробної промисловості виявило обмеженість та недосконалість інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування, це призвело до подальшого розвитку методу групування мережових структур за класифікаційними ознаками: 1) тип договірних домовленостей (формалізовані, неформалізовані); 2) організаційно-правової форми об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум); 3) рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні), що надало можливість для визначення відповідності створених мережових структур цілям експортної політики підприємств деревообробної промисловості.

8. Аналіз практики формування мережових експортоорієнтованих структур за участю підприємств деревообробної промисловості, показав, що їх ядром є підприємства з виробництва меблів – це економічно недоцільно з

точки зору активізації експорту та реалізації експортного потенціалу. Тому запропоновано удосконалити експортоорієнтовані мережеві формування за участю підприємств деревообробної промисловості та доповнити їх структуру законодавчим, інституціональним, організаційно-економічним, структурним, інфраструктурним забезпеченням та системою підтримки експорту, це дозволить покращити організаційне забезпечення малих суб'єктів деревообробної промисловості. Разом з тим, проведений порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробки та виробництва меблів виявив, що найвищою економічною результативністю володіють підприємства з оброблення деревини, тому вони мають становити ядро мережевих формувань у формі консорціумів та концерну.

9. Розроблено практичні рекомендації, які спрямовані на підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення реалізації сценаріїв розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості. Застосування методів кореляційно-регресійного аналізу дозволило оцінити вплив практичних рекомендацій на результативність діяльності підприємств та підтвердило наявність щільного зв'язку між обсягами експорту, вартістю сировини та доданою вартістю у структурі вартості реалізованої продукції підприємства. Порівняння двох сформованих регресійних моделей за рівнем похибки дозволяє зробити висновок про їх однакову достовірність та адекватність у прогнозуванні змін обсягів експортного потенціалу при зміні факторів частки продукції з високою доданою вартістю та вартості деревини.

10. За результатами проведеного дослідження розроблено та обґрунтовано науково-методичні положення і практичні рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу, які доцільно використовувати підприємствам деревообробної промисловості. Розроблені регресійні моделі для підприємств деревообробної промисловості є інструментом планування їх організаційних змін, які пов'язані зі зростанням частки продукції з великою доданою вартістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / за ред. С.В. Мочерного (відп. ред.) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Великий економічний словник / за ред. А. Н. Азриліана. – 5-е вид. доп. і перероб. – К.: «Інститут нової економіки», 2002. – 1280 с.
3. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. – К.: Вид-во «Українська радянська енциклопедія», 1974. – 776 с.
URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%CF%EE%F2%E5%ED%F6%B3%E0%EB> (дата звернення: 28.03.2018).
4. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970 – 1980 рр.). URL: <http://sum.in.ua/s/potencial> (дата звернення: 30.03.2018).
5. Економічний словник / за ред. Й. С. Завадського. – К.: Вид-во «Кондор», 2006. – 355 с.
URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMI_C_SL_2006.pdf (дата звернення: 30.03.2018).
6. Barney B., «Firm Resources and Sustained Competitive», *Journal of Management* 17 (1991): p. 99-120.
7. Mahoney and J.R. Pandian «The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management», *Strategic Management Journal* 13 (1992): p. 363-380.
8. Peterlaf M.A. «The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View», *Strategic Management Journal* 14 (1993): p. 170-193.
9. David Collis and Canthia Montgomeri, Competitive on Resource: Strategy in the 1990s, *Harvard Business Review* (July-August 1995): p. 119-128.
10. Robert M. Grant Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications (5th Edition). Wiley-Blackwell; 5th edition (February 4, 2005): p. 548.

11. H. Igor Ansoff Strategic Management
URL: <https://link.springer.com/book/10.1057/9780230590601> (дата звернення: 06.06.2018).
12. Warren Buffett's Management Secrets: Proven Tools for Personal and Business Success. Simon & Schuster Audio; Unabridged edition (December 8, 2009).
13. Хан Д. Планування та контроль. Пер. з нім. / Під ред. Турчака А. А., Головача Л. Г., Лукашевича М. Л. – К.: Фінанси і статистика, 1997. – 800 с.
14. Belke A., Oeking A., Setzer R. Exports and capacity constraints a smooth transition regression model for six euro area countries. *Working paper series No. 1740*. European Central Bank, 2014. 37 p.
15. Sousa C. Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature. *Academy of Marketing Science Review*. 2004. № 9. – 23 p.
16. Acs Z. Entrepreneurship, Economic Development and Institutions. *Small Business Economics*. 2008. № 31(3). p. 219-234.
17. Salomon R. Convergence or Capabilities? Explaining Firm Heterogeneity in Learning by Exporting. 2008. 43 p.
URL: <http://www.robertsalomon.com/research/Convergence%20or%20Capabilities.pdf> (the date of application: 06.06.2018).
18. Ito K. Sources of Learning-by-Exporting Effects: Does Exporting Promote Innovation? *Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA)*. 2012. 51 p. URL: <http://www.eria.org/ERIA-DP-2012-06.pdf> (the date of application: 11.06.2018).
19. Fernandes A. Learning-by-doing, learning-by-exporting, and productivity : evidence from Colombia. *The World Bank Policy Research Working Paper Series*. 2005. 59 p.

20. Кузнєцова К. О. Ресурсне забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств : дис. ... канд. екон. наук 08.00.04 / Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». Київ, 2016. 241 с.
21. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 Херсон, 2010. 5 с.
22. Князь С.В., Байдала Н.М., Вільгуцька Р.Б. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності. *Ефективна економіка*, 2013. № 8. С. 2–9.
URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 15.07.2018).
23. Піддубна Л.І., Шестакова О.А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2012. № 37. С. 223–229.
24. Наруков П.В. Державне регулювання експортної діяльності малого бізнесу у світовій економіці: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. URL: <http://economylib.com/disser/56188/a#?page=1> (дата звернення: 15.07.2018).
25. Dergachova V. V., Ovcharova Sn. K., Martynenko O. V. Export potential of the enterprise in terms of exit on European market. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019, № 16. С. 105-115.
URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/8632/5269> (дата звернення: 19.12.2019).
26. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія. Луганськ: Ноулідж, 2011. С. 47.
27. Дружиніна Л. В., Різніченко В. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їх

- конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 246-252.
28. Соколовська В. М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2012. № 4.
 29. Єремян О. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. *Кримський економічний вісник*. 2013. № 2 (03). С.161-163.
 30. Швецова М. Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. : 08.06.02. Тернопіль, 2010. 24 с.
 31. Пепа Т. В. Формування та використання експортного потенціалу харчової промисловості України. *Розміщення продуктових сил та регіональна економіка*, 2001. С. 6.
 32. Marchenko,V., Nesterova K., Lasebnyk I., Pavlova V., Burkova L., Omelchuk L. Identification and assessment of external risks of the enterprises foreign economic activity. *International journal of scientific & technology research*. 2020. 9 (2). P. 4672-4675.
 33. Бестужева С. В. Управління експортною діяльністю підприємства. *Економіка, організація та управління підприємствами*. Харків, 2003. С. 8-9.
 34. Єпішкіна О. В. Вдосконалення економічних механізмів експортної орієнтації використання ресурсного потенціалів агропромислових підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. Сімферополь, 2007. С. 6.
 35. Дубков С., Дадалко Д., Фоменюк Д. Формування та оцінка експортного потенціалу промислових підприємств. *Банківський вісник*. 2011. № 28 (537). С.29–35.
 36. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств. *Економіка підприємства і організація виробництва*. Київ, 2001. С. 5-6.

37. Радченко Л. М. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності експортного потенціалу регіону. *Економічний простір*. 2011. № 48 / 1. С. 91-99.
38. Alam Q. Export Capability of Small and Medium Enterprises (SMEs) – a Study of North-Central Victoria. *Monash Business and Economics*. 2004. 14 p.
39. Дергачова В. В., Турчак І. О., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9255> (дата звернення: 13.09.2022).
40. Дергачова В. В., Кузнєцова К.О., Чорній В.В. Ресурсне забезпечення конкурентоспроможності підприємств паливно-енергетичного комплексу України в контексті інтеграції до європейського простору : монографія. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. 279 с.
41. Соколовська В. М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2012. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092> (дата звернення: 22.05.2019).
42. Дунська А. Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. С. 29–37.
43. Власенко І., Шарко В., Семенюк І. Зовнішньоекономічна діяльність промисливих підприємств України: адаптаційний потенціал. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 5. С. 35-45. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/05/4.pdf> (дата звернення: 01.07.2019).

44. Садеков А. А., Цурик В. В. Управління підприємством в умовах кризи : монографія. Донецьк : ДонГУЕТ, 2006. 178 с.
45. Довгань Л. Є., Дудукало О. Г. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2012. С. 48–56.
URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2986/1/41.pdf> (дата звернення: 13.09.2018).
46. Пономарьова Г. О. Організаційно-економічне забезпечення випереджувального управління підприємством: автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2004. – 25 с, 8–9
47. Кучер С. Ф. Організаційно-економічне забезпечення перетворень у курортно-рекреаційній системі приморського міста : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05. Донецьк, 2009. 24 с.
48. Шилова О. Ю. Організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк, 2009. 24 с.
49. Грицишин В. О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01. Луганськ, 2004. 23 с.
50. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств через формування інвестиційного середовища України. *NEW ECONOMICS – 2019*: матеріали Міжнар. наук. фор., м. Київ, 14-15 листопада, 2019 р. Том 2. Київ: ІЕП НАН України, 2019. С. 81-85.
URL: http://www.aenu.org/download/monographs/Forum2019_T2.pdf (дата звернення: 02.12.2019).
51. Русінова О. С. Організаційне забезпечення розвитку промислових підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. № 4. URL: <http://www.visnyk->

59. Henri Fayol General and Industrial Management. Pitman Publishing; New impression edition (January 1, 1967) : p. 138.
60. Єльнікова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні : монографія. К. : ДАККО, 1999. 303 с.
61. Гаєвський Б. А. Основи науки управління: навчальний посібник. К. : МАУП, 1997. – 112 с.
62. Афанасьєв В. Г. Місце людини в управлінні суспільством. К., 1977. 382с.
63. Knorring, V.I. Theory, practice and art of management. Textbook for high schools in the specialty «Management». - 2nd ed., Rev. and ext.
64. Кремень В. Г., Пазинич С. М., Пономарьов О. С. Філософія освіти : підручник, 2-е вид., доповн. і перероб. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 524 с.
65. Peter F. Drucker Management Challenges for the 21st. Century HarperBusiness; 1st edition (June 1, 2001) : p. 224.
66. Перевозова І.В., Майнка М.К., Орлова О.І. Застосування системно-функціонального підходу в управлінні інноваційним розвитком будівельних підприємств. Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 32 (71). N 3, 2021. с.49-54.
67. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання. *Фінанси України*. 2000. С. 23–28.
68. Лапін О.В., Балецька З.В. Концептуальна модель організаційно-економічного забезпечення експортної діяльності виробничих підприємств в процесі виходу на нові ринки збуту. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 1. С. 8-11.
URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/563619.pdf>
[с.9-11](#) (дата звернення: 10.04.2019).
69. Pozdnyakov, Y., Chukhray, N., Hryniv, N., Nakonechna, T. Management of tangible assets using a modified market value price formation model / Problems and Perspectives in Management, 2021, 19(2), стр. 28–39.

70. Бондар В. Ю. Сутність поняття «організаційно-економічний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства». *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/156.pdf (дата звернення: 22.06.2019).
71. Васюк Т. В. Організаційно-економічні механізми активізації зовнішньоекономічної діяльності національного підприємства на європейському ринку : дис. ... канд. екон. наук 08.00.04 / Львівський регіональний інститут державного управління національної академії державного управління при Президентові України. Львів, 2015. 290 с.
72. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2004. 172 с.
73. Smerichevska S. V., Martynenko O. V. Improvement of transport-logistic support for development of export potential of Ukraine. *Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: XIII International Scientific and Practical Conference*, Vol.1, 25 May 2019, Warsaw, Poland, 2019. P. 17-23. URL: <https://conferences.rsglobal.pl/index.php/conf/catalog/view/30/48/741-1> (дата звернення: 29.06.2019).
74. Андришин В. П. Розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств : дис. ... канд. екон. наук 08.00.04 / Ужгородський національний університет. Ужгород, 2016. 188 с.
75. World Bank (2010-2020). URL: <https://data.worldbank.org/> (the date of application: 15.09.2021).
76. Дергачова В.В., Мартиненко (Бойко) О.В. Формування інвестиційного середовища України як чинника розвитку експортного потенціалу підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 6 (68). С. 47-53. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_68_2018_ukr/7.pdf (дата звернення: 25.12.2019).

77. Індeksi : Номінальний ВВП України. *Мінфін: фінансовий портал*. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 20.09.2021).
78. Макроекономічні показники : статистична інформація. Національний банк України. *Офіційний сайт національного банку України*, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators> (дата звернення: 21.09.2021).
79. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємств переробної промисловості в контексті Євроінтеграції. *Виклики та перспективи розвитку міжнародного бізнесу та вищої освіти: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 28 жовтня 2021 р. Львів: РВВ НЛТУ України, 2021. С. 10-13.*
80. Осташко Т. О. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. *НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. К.: НАН України»*. 2016. 184 с.
81. Конвенція про процедуру спільного транзиту від 30.08.2022 р. № 2555-IX / Верховна Рада України. Законодавство України URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_001-87#Text (дата звернення: 08.09.2022).
82. Про приєднання України до Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами від 30.08.2022 № 2554-IX / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2554-IX#Text> (дата звернення: 08.09.2022).
83. Козьменко С. М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування. *Ефективна економіка*. 2010. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=422> (дата звернення: 24.04.2018).

84. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень : навч. посібник К.: Кондор, 2006. 206 с.
85. Грабченко А. І., Федорович А. О., Гаращенко Я. Методи наукових досліджень: навч. посібник. Х.: НТУ «ХП», 2009. 412 с.
86. Серова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.02. Київ., 2002. 21 с.
87. Волкова І. М. Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Житомир, 2007. 23 с.
88. Лук'янець С., Бубенко І., Пантелєєв М. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2008. № 3 (19). С.183–185.
89. Сабліна Н. В., Теличко В. А. Використання методу таксономії для аналізу внутрішніх ресурсів підприємства. *Бизнес-Информ*. 2009. № 3. С. 78–82.
90. Бондарєва Т.І., Осадчук А. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. №3 (15). С. 91–104.
91. Попов О. І. Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємств (на прикладі АПК Автономної Республіки Крим) : автореф. дис ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01. Сімферополь, 1998. 17 с.
92. Стичішин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи : зб. наук. праць*. К. : УАЗТ, 2000. № 4 (1). 180 с.
93. Мельник Т. М Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2010.

- URL: http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf (дата звернення: 26.04.2018).
94. Фатенок-Ткачук А. О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17.
 95. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 45 (1018). С.102–115.
 96. Обсяг реалізованої промислової продукції та продукції підприємств переробної промисловості (2010-2020). *Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2021*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.09.2021).
 97. Уряд запускає програму підтримки машинобудівної промисловості. Урядовий портал. Міністерство економіки України. *Урядовий портал : єдиний веб-портал виконавчої влади*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-zapuskaie-prohramu-pidtrymky-mashynobudivnoi-promyslovosti#> (дата звернення: 15.09.2022).
 98. Огляд інструментів підтримки бізнесу в період воєнного стану в Україні. *НІСД (Національний інститут стратегічних досліджень)*. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-voyennoho-stanu-v-1> (дата звернення: 15.09.2022).
 99. Дергачова В. В., Майнка Марсель Курт, Мартиненко О. В. Інвестиційно-інноваційне забезпечення підприємств переробної промисловості України в контексті переходу до «безконтактної економіки». *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2021. № 18. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/240320>.
 100. Закон України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та

- експортом лісоматеріалів» від 9.04.2015 № 325-VIII / Верховна Рада України. Законодавство України. 2015. № 2860-IV. Ст. 291 (дата звернення 11.05.2020).
101. Макогон Ю.В., Мартиненко О.В. Європейський досвід та українські перспективи розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної галузі України. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: зб. тез доп. І Міжнар. наук.- практ. конф., м. Київ, 23 квітня 2020 р. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 134-135
 102. Кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.10.2021).
 103. Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2022. № 23. С. 134-141.
 104. Обсяги виробництва продукції деревообробними підприємствами (2012-2020). *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.10.2021).
 105. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у розрізі регіонів : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.10.2021).
 106. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності (2012-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.10.2021).

107. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності (2012–2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2021).
108. Наказ «Щодо вдосконалення механізмів продажу необробленої деревини» від 19.02.2007 р. № 42 / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0164-07#Text> (дата звернення: 18.11.2021).
109. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» від 19.06.2020 № 738-IX 42 / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text> (дата звернення: 18.11.2021).
110. Марченко Н. Про «деревину» та оптимальний спосіб її продажу. *Громадська організація «Відкритий ліс»*. URL: <https://www.openforest.org.ua/201519/> (дата звернення: 15.05.2022).
111. Українська універсальна біржа. *Офіційний майданчик Прозорро. Продажі*. URL: <https://sale.uub.com.ua/> (дата звернення: 15.05.2022).
112. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності (2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.12.2021).
113. Місюра О. Деревообробна галузь в умовах війни: проблеми та шляхи вирішення. Економічна правда : веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/15/685777/> (дата звернення: 27.04.2022).
114. Функціонування деревообробної галузі в умовах воєнного стану. Українська енергетична біржа : веб-сайт.

- URL: <https://www.ueex.com.ua/presscenter/news/funktsionuvannya-derevoobrobnoi-galuzi-v-umovah-voennogo-stanu/> (дата звернення: 12.07.2022).
115. Дергачова В. В., Бойко О. В. Інвестиційне забезпечення деревообробної галузі України. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доп. IX Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 12 квітня 2018 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. URL: <http://tta.org.ua/index.php/wissn031/article/view/132806> (дата звернення: 07.02.2019).
116. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Інвестиційне середовище України як чинник розвитку експортного потенціалу підприємств. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доповідей X Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 11 квітня 2019 р., Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/181195> (дата звернення: 10.05.2019).
117. Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності (2010-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.12.2021).
118. Національний банк України. *Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#1> (дата звернення: 15.12.2021).
119. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку. Сталий розвиток – XXI століття (наукові читання імені Ігоря Недіна): зб. матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф., м. Київ, 2-3 грудня 2021 р. Київ:

- Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2021. С. 478-485.
120. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (2010-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).
 121. Мартиненко О. В. Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств. *АГРОСВІТ*. 2022. № 17-18 (2022). С. 68-74. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/465/471> (дата звернення: 20.09.2022).
 122. YouControl : веб-сайт. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 12.09.2021).
 123. Лемещенко Н. М. Моделювання сталого розвитку сільськогосподарських підприємств за допомогою таксономічного аналізу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 2 (2). С. 83-88. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/19.pdf (дата звернення: 16.04.2022).
 124. Вишневська А. М., Глущенко Я. І. Діагностування впливу факторів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності лісової та деревообробної промисловості України. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2021. № 18. С. 51-56.
 125. Кузьминчук Н. В, Куценко Т. М., Терованесова О. Ю. Формування чинників впливу на експортно-імпорتنу діяльність вітчизняних промислових підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2020. № 50-1. С.69-74.
 126. Ішук С. О. Потенціал розвитку деревообробних виробництв у регіонах України: наукове видання. *НАН України : монографія / С. О Ішук. Л. Й.*

- Созанський, Л. П. Коваль, О. В Ляховська; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього Національної академії наук України». Львів, 2019. 109 с.
127. Кузьменко Є. Експорт деревини чи меблів. Економічна правда : веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/15/645030/> (дата звернення: 22.04.2022).
 128. Зіновєва Ф.В. Методи дослідження економічних процесів. *Підприємство фенікс* : монографія / Ф.В. Зіновєва. Сімферополь, 2009. 244 с.
 129. Matrix calculator : веб-сайт. URL: <https://matrixcalc.org/uk/> (дата звернення: 28.05.2022).
 130. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 25.05.2022).
 131. Федоренко В. Г., Тугай А. М., Гойко А. Ф. Концепція кластерної політики в Україні. *Економіка та держава*. 2008. № 11. С. 5-15. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2008/3.pdf (дата звернення: 25.05.2022).
 132. Про громадські об'єднання від 22.03.2012 № 4572-VI / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17#Text>
 133. Кавун О. О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5 (107). С. 97-98.
 134. Квач Я. П., Коваль В. В., Циналєвська І. А. Забезпечення розвитку експорту високотехнологічних товарів в умовах зміни векторів зовнішньої торгівлі. *Вісник Національного університету «Львівська*

- політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 819. С. 420-426.*
135. Ключкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2011. 20 с.
 136. Сущенко О. А., Буздаков Л. М. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур. *Управління проектами та розвиток виробництва. 2011. № 3 (39). С. 52-56.*
 137. Про затвердження Інструкції з ведення електронного обліку деревини від 27.09.2021 № 621 / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1343-21#n14> (дата звернення: 13.06.2022).
 138. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2012-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2021.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.06.2022).
 139. Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2013-2020) : статистична інформація. *Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2021.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.06.2022).
 140. Dergachova V. V., Martynenko (Boiko) O.V. Developing the export potential of domestic enterprises in terms of European integration. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2018. № 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135930>.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Список публікацій за темою дисертації та відомості про апробацію результатів дослідження

Праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

Статті у наукових фахових виданнях України

1. Дергачова В.В., Мартиненко (Бойко) О.В. Формування інвестиційного середовища України як чинника розвитку експортного потенціалу підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 6 (68). С. 47-53. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_68_2018_ukr/7.pdf. (особистий внесок: розглянуто сутність понять «прямі іноземні інвестиції», «інвестиційне середовище», «експортний потенціал», досліджено динаміку та тенденції експорту та інвестиційних надходжень, ідентифіковано проблемні аспекти інвестиційного середовища України; сформовано рекомендації та надано висновки).
2. Dergachova V. V., Martynenko (Boiko) O.V. Developing the export potential of domestic enterprises in terms of European integration. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2018. № 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135930>. (особистий внесок: виокремлено складові експортного потенціалу підприємства, основні принципи та фактори впливу на нього; досліджено тенденції, обсяги та динаміку експорту продукції підприємствами деревообробної промисловості України, ідентифіковано фактори, які стримують розвиток та реалізацію експортного потенціалу підприємствами деревообробної промисловості; сформовано рекомендації та надано загальні висновки).
3. Dergachova V. V., Ovcharova Sn. K., Martynenko O. V. Export potential of the enterprise in terms of exit on European market. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019, № 16. С. 105-115. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/8632/5269>. (особистий внесок: здійснено аналіз поняття «експортний потенціал» з позицій

альтернативних науково-методичних підходів, досліджено основні показники зовнішньої торгівлі України, динаміку та сучасні тенденції експортної діяльності промислових підприємств з країнами ЄС, ідентифіковано фактори, які стримують розвиток експортного потенціалу й знижують конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку, надано висновки).

4. Дергачова В. В., Майнка Марсель Курт, Мартиненко О. В. Інвестиційно-інноваційне забезпечення підприємств переробної промисловості України в контексті переходу до «безконтактної економіки». *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2021. № 18. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/240320>. (особистий внесок: досліджено основні аспекти «безконтактної економіки», її недоліки, переваги та можливості для підприємств переробної промисловості; здійснено аналіз інвестиційного клімату України, розглянуто основні джерела фінансування переробної промисловості, проаналізовано динаміку та структуру капітальних інвестицій у промисловість України; досліджено інвестиційні надходження в економіку України, виокремлено періоди коливань; надано висновки).
5. Дергачова В. В., Турчак І. О., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9255>. (особистий внесок: розглянуто імплементацію України до міжнародних інтеграційних процесів у контексті їх впливу на розвиток експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості України; досліджено експортну діяльність деревообробних підприємств (темпи приросту експорту, індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі експорту деревини); сформовано перелік рекомендаційних

заходів для розвитку та реалізації експортного потенціалу підприємствами деревообробної промисловості).

6. Мартиненко О. В. Оцінювання впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу деревообробних підприємств. *АГРОСВІТ*. № 17-18 (2022). С. 68-74.
URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/465/471>.
7. Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. № 23. 2022. С. 134-141. –
URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/264651/260823>.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

8. Дергачова В. В., Бойко О. В. Інвестиційне забезпечення деревообробної галузі України. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доп. IX Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 12 квітня 2018 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018.
URL: <http://tta.org.ua/index.php/wissn031/article/view/132806>. (особистий внесок: досліджено фінансово-інвестиційне забезпечення підприємств деревообробної промисловості, вплив введення мораторію на їх експортну діяльність та стан промисловості, надано висновки).
9. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Інвестиційне середовище України як чинник розвитку експортного потенціалу підприємств. *Сучасні підходи до управління підприємством*: зб. тез доповідей X Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 11 квітня 2019 р., Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019.
URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/181195>. (особистий внесок: виокремлено заходи щодо зміни інвестиційної політики держави, впровадження яких призведе до поліпшення

- загального бізнес-середовища та реалізації та експортного потенціалу промислових підприємств; сформовано висновки).
10. Smerichevska S. V., Martynenko O. V. Improvement of transport-logistic support for development of export potential of Ukraine. *Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: XIII International Scientific and Practical Conference*, Vol.1, 25 May 2019, Warsaw, Poland, 2019. P. 17-23. URL: <https://conferences.rsglobal.pl/index.php/conf/catalog/view/30/48/741-1> (особистий внесок: проаналізовано науковий досвід щодо теоретико-методичного обґрунтування транспортно-логістичного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств; запропоновано основні напрямки удосконалення транспортно-логістичного забезпечення розвитку експортного потенціалу України, обґрунтовано комплекс заходів щодо стимулювання розвитку та реалізації експортного потенціалу промислових підприємств).
 11. Дергачова В. В., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств через формування інвестиційного середовища України. *NEW ECONOMICS* – 2019: матеріали Міжнар. наук. фор., м. Київ, 14-15 листопада, 2019 р. Том 2. Київ: ІЕП НАН України, 2019. С. 81-85. URL: http://www.aenu.org/download/monographs/Forum2019_T2.pdf. (особистий внесок: досліджено динаміку макроекономічних показників України та країн-партнерів, інвестиційне середовище та показники зовнішньої торгівлі, сформовано висновки).
 12. Макогон Ю.В., Мартиненко О.В. Європейський досвід та українські перспективи розвитку експортного потенціалу підприємств деревообробної галузі України. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: зб. тез доп. I Міжнар. наук.- практ. конф., м. Київ, 23 квітня 2020 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 134-135. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201184>. (особистий

внесок: досліджено ринок деревообробної промисловості України, конкурентні переваги, нормативно-правові акти та технічні заходи, якими керуються країни ЄС щодо менеджменту лісовими ресурсами, проаналізовано товарну структуру експорту підприємств деревообробної промисловості).

13. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємств переробної промисловості в контексті Євроінтеграції. *Виклики та перспективи розвитку міжнародного бізнесу та вищої освіти: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 28 жовтня 2021 р. Львів: РВВ НЛТУ України, 2021. С. 10-13.*

URL: <https://sci.ldubgd.edu.ua/bitstream/123456789/9180/1/20%20%20%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9D%D0%9B%D0%A2%D0%A3%2C%20%D1%81.%20167-172.pdf>

(особистий внесок: розглянуто літературні джерела, визначено передумови інвестиційного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств, надано висновки).

14. Дергачова В.В., Мартиненко О.В. Управління інвестиційним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку. *Сталий розвиток – XXI століття (наукові читання імені Ігоря Недіна): зб. матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф., м. Київ, 2-3 грудня 2021 р. Київ: Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2021. С. 478-485.* URL: https://www.researchgate.net/profile/Yuri-Kindzerski/publication/357680371_Sustainable_development_-_XXI_century_Discussions_2021_in_Ukrainian/links/61d9e68cb8305f7c4b2ee617/Sustainable-development-XXI-century-Discussions-2021-in-Ukrainian.pdf

(особистий внесок: досліджено поточний стан та

перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств, надано висновки).

Таблиця А.1 – Апробація результатів дослідження

№ з/п	Тип конференції	Назва конференції	Місце і дата проведення	Тип участі
1	2	3	4	5
1	Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю	Сучасні підходи до управління підприємством	м. Київ 12 квітня, 2018 р.	Очна
2	Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю	Сучасні підходи до управління підприємством	м. Київ 11 квітня, 2019 р.	Очна
3	International Scientific and Practical Conference	Social and Economic Aspects of Education in Modern Society	Warsaw (Poland) 25 May, 2019	Заочна
4	Міжнародний науково-практичний форум	New economics – 2019	м. Київ 14-15 листопада, 2019 р.	Очна
5	Міжнародна науково-практична конференція	Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи	м. Київ, 23 квітня, 2020 р.	Очна
6	Міжнародна науково-практична конференція	Виклики та перспективи розвитку міжнародного бізнесу та вищої освіти	м. Львів, 28 жовтня 2021 р	Очна
7	Міжнародна науково-практична онлаїн конференція	Сталий розвиток – ХХІ століття (наукові читання імені Ігоря Недіна)	м. Київ, 2-3 грудня 2021 р.	Очна

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Дослідження сутності поняття «управління»

№ з/п	Автор	Визначення терміну
1	Словник-довідник менеджера	Управління у загальному розумінні визначається як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей [56].
2	Політичний менеджмент	Управління – свідома, цілеспрямована дія людей на суспільну систему в цілому або на окремі її ланки, що забезпечує їх оптимальне функціонування і розвиток на основі використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей [57].
3	Тлумачний словник	Управління розглядається як спрямування діяльності кого-, чого-небудь [58, с.1300].
4	А.Файоль	Управління - це ієрархічно організована діяльність, завдяки якій визначається оптимальний спосіб групування робіт, розподіл повноважень і відповідальності на різних рівнях організації [59].
5	Г. В. Єльнікова	Управління – це особливий вид людської діяльності в умовах постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища, який забезпечує цілеспрямований вплив на керовану систему для збереження і впорядкування її в межах заданих параметрів на основі закономірностей її розвитку та дії механізмів самоуправління [60].
6	Б.А. Гаєвський	Управління – це процес упорядкування системи, в якій існує мережа причинно-наслідкових залежностей, що здійснюється за допомогою механізмів, які розташовані в самій системі і забезпечують самоуправління, створюючи керуючу і керовану підсистеми [61].
7	В.Г.Афанасьєв	Управління – це сукупність певних дій, які здійснюються людиною, суб'єктом управління щодо об'єкта з метою його перетворення та забезпечення руху до заданої мети [62].
8	В. Кнорринг	Управління – це безперервний і цілеспрямований процес впливу на керований об'єкт, а система управління визначається як механізм забезпечення цього впливу [63].
9	В. Кременя, С. Пазиніча, О.Пономарьова	Сутність управління будь-яким об'єктом полягає у обґрунтованому виборі та здійсненні таких впливів на нього, які узгоджені з механізмами його самоорганізації і спрямовані на підтримання певної цілісності і структурної визначеності цього об'єкта та бажаного характеру його функціонування і розвитку з метою успішного досягнення обраних цілей [64].
10	П.Ф.Друкер (концепція управління за цілями)	Управління носить інтегруючий характер діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану виробничу групу [65].
11	Г. Мінцберг	Розкриває потрібну природу управління – як діяльність, науку та мистецтво. Наука забезпечує порядок за допомогою системного аналізу і оцінок. Ремесло ж має зв'язки, засновані на реальному досвіді» [66, с.101].

Систематизовано автором на основі: [56-66]

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Показники для оцінки експортного потенціалу промислового підприємства

Група	Показник	Формули розрахунку	Умовні позначення	Характеристика показника
1	2	3	4	5
Показники господарської діяльності підприємства	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_B = \frac{B_e}{C_e}$	B_e – вартість експортної продукції; C_e – собівартість експортної продукції.	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера.
	Ефективність (неефективність) продажу експортної продукції	$E_P = \frac{P_e}{B_B}$	P_e – прибуток (збиток) від експорту; B_B – витрати на виробництво.	Характеризує ефективність продажу експортної продукції.
	Валютна ефективність експорту	$E_{\text{фекс}} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{\text{екс}i} * Q_{\text{екс}i}}{\sum_{i=1}^m B_E}$	$E_{\text{фекс}}$ – валютна ефективність експорту; $C_{\text{екс}i}$ – валютна ціна одиниці i-го товару; $Q_{\text{екс}i}$ – обсяг експорту i-го товару; B_E – витрати на виробництво та реалізації одиниці товару; m – кількість видів експортних товарів	Показує розмір Валютної виручки на 1 грн. витрат
	Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації	$PB_e = \frac{B_p}{B_3}$	B_p – виручка від реалізації на експорт; B_3 – загальна виручка від реалізації продукції.	Характеризує експортну орієнтацію виробництва підприємства.
	Доля інноваційної продукції	$D_i = \frac{P_i}{P_3}$	P_i – інноваційна продукція; P_3 – загальна кількість продукції.	Показує співвідношення інноваційної продукції та загального випуску.
	Рентабельність (збитковість) експортних продажів	$P_e = \frac{P_e}{B_p}$	P_e – прибуток (збиток) від експорту; B_p – виручка від реалізації на експорт.	Показує прибутковість експортної продукції.

Продовження таблиці А.3

1	2	3	4	5
Показники використання активів підприємства	Фондовіддача	$\Phi_{\text{від}} = \frac{B_p}{A_{03}}$	B_p – виручка від реалізації на експорт; A_{03} – середня величина основних засобів.	Показники ступеня використання активів підприємства при здійсненні експортної діяльності
	Фондомісткість	$\Phi_e = \frac{A_{03}}{B_p}$		
Показники використання трудових ресурсів	Продуктивність праці персоналу при експорті	$P_p = \frac{B_p}{K_p}$	B_p – виручка від реалізації на експорт; K_p – кількість штатних працівників P_e – прибуток (збиток) від експорту.	Характеризує темпи зміни продуктивності праці персоналу.
	Результативність праці при експорті	$P_p = \frac{P_e}{K_p}$		Характеризує темпи зміни результативності праці.

Систематизовано автором на основі: [74]

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1 – Характеристика деревообробних підприємств досліджуваної вибірки

№	Назва підприємства	Вид діяльності за КВЕД	Обсяг експорту за 2020 р., (млн. грн.)	Кількість співробітників у 2020 р. (ос.)
1	2	3	4	5
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 16.22 Виробництво щитового паркету 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням	978,3	1087
2	ТОВ «Цунамі»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 31.01 Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі 31.02 Виробництво кухонних меблів 16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	384,1	349
3	ТОВ «Вівад 09»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону 16.22 Виробництво щитового паркету 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів 16.29 Виробництво інших виробів з деревини	320,0	345

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4	5
4	ТОВ «Укршпон»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону	187,0	7
5	ТОВ «Успіх»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону 16.22 Виробництво щитового паркету 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	130,0	16
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 31.09 Виробництво інших меблів	95,0	168
7	ТОВ «Август- Будпроект»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 02.20 Лісозаготівлі	91,0	276
8	ТОВ «Даніком Груп»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 02.20 Лісозаготівлі 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів 16.24 Виробництво дерев'яної тари 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки	80,0	169

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 16.24 Виробництво дерев'яної тари 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, матеріалів для плетіння	60,0
10	ТОВ «Ванеса»	<u>Основний:</u> 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво <u>Інші:</u> 46.73 Оптова торгівля деревиною	50,0

Систематизовано автором на основі [122]

Таблиця Г.2 – Економічні показники господарської діяльності деревообробних підприємств за період 2016-2020 рр., млн. грн.

№	Назва підприємства	Економічні показники	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1500	1700	2200	2288	2283
		Дохід від експорту	1500	1500	2200	1500	978,3
		Собівартість реалізованої продукції	1200	1400	2000	1925	1820
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	97	-120	150	288	32,4
2	ТОВ «Цунамі»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	480	600	810	715	733
		Дохід від експорту	450	600	800	425	384,1
		Собівартість реалізованої продукції	330	450	610	609	597
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	120	120	140	85,4	65,5
3	ТОВ «Вівад 09»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	190	230	260	256	392
		Дохід від експорту	170	210	250	140	320
		Собівартість реалізованої продукції	150	190	230	230	324

Продовження таблиці Г.2

1	2	3	4	5	6	7	8
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	7,7	8,1	6,3	4,9	15,0
4	ТОВ «Укршпон»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	290	350	360	373	355
		Дохід від експорту	250	300	330	225	187
		Собівартість реалізованої продукції	200	270	290	313	271
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	35	28	28	18	33
5	ТОВ «Усних»	Чистий дохід	17	58	120	202	203
		Дохід від експорту	16	57	115	95	130
		Собівартість реалізованої продукції	14	51	89	157,6	159,7
		Чистий прибуток/збиток	-0,45	-2	-13	23,1	24,4
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22	54	89	67,1	139,8
		Дохід від експорту	23	54	87	51	95
		Собівартість реалізованої продукції	21	43	71	52,4	106,4
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	0,3	2,8	4,2	1,1	6,2
7	ТОВ «Август-Будпроект»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2,1	56,0	127,0	206,7	173,6
		Дохід від експорту	-	53,0	148,0	150,0	91,9
		Собівартість реалізованої продукції	1,8	53,0	97,0	146,2	109,4
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	-0,1	0,2	2,9	0,5	2,7
8	ТОВ «Даніком Груп»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	130	210	290	217	198
		Дохід від експорту	74	186	493	145	80
		Собівартість реалізованої продукції	110	170	200	151	133
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	2,7	3,0	8,0	2,5	5,3

Продовження таблиці Г.2

1	2	3	4	5	6	7	8
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	4,4	215	183,9	422,9
		Дохід від експорту	-	0,1	168	85	60
		Собівартість реалізованої продукції	-	5,6	240	236,1	396,7
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	-4,6	-14,0	-41,0	-17,1	-126
10	ТОВ «Ванеса»	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	200	200	240	167	94,7
		Дохід від експорту	180	180	350	179	43
		Собівартість реалізованої продукції	160	150	220	161	91,5
		Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток/збиток)	4,2	4,8	2,5	0,3	1,0

Сформовано автором на основі [122]

Таблиця Г.3 – Динаміка показників ліквідності середніх по галузі та досліджуваних деревообробних підприємств за 2016-2020 рр.

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Поточна ліквідність (Current Ratio), %						
Середні по галузі		137,6	133,4	130,9	127,0	125,8
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	135,1	115,9	354,2	445,7	355,8
2	ТОВ «Цунамі»	265,0	155,8	95,2	82,4	89,1
3	ТОВ «Вівад 09»	75,0	67,0	66,8	74,0	85,0
4	ТОВ «Укршпон»	195,8	239,4	408,1	604,6	789,5
5	ТОВ «Успіх»	93,9	74,3	81,8	78,6	85,0
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	62,5	66,8	62,6	96,1	100,2
7	ТОВ «Август-Будпроект»	70,9	84,8	167,0	247,3	549,0
8	ТОВ «Даніком Груп»	105,3	115,9	111,3	85,2	112,1
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	113,6	310,0	162,8	18,8	184,0
10	ТОВ «Ванеса»	94,4	65,4	93,0	92,3	72,1
Абсолютна ліквідність (Cash Ratio), %						
Середні по галузі		4,4	3,9	3,0	2,7	3,2
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	13,5	3,9	4,1	9,4	40
2	ТОВ «Цунамі»	49,8	34,1	7,2	8,4	34,2
3	ТОВ «Вівад 09»	2,6	0,0	0,0	1,3	7,0
4	ТОВ «Укршпон»	14,5	23,0	7,2	6,7	125,3

Продовження таблиці Г.3

1	2	3	4	5	6	7
5	ТОВ «Успіх»	3,4	4,3	0,0	1,2	2,8
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	1,3	3,3	0,8	0,7	6,8
7	ТОВ «Август-Будпроект»	4,7	18,2	1,9	1,4	66,9
8	ТОВ «Даніком Груп»	0,1	11,7	2,2	0,1	7,2
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	1,2	53,2	3,8	0,4	4,9
10	ТОВ «Ванеса»	6,6	6,2	0,5	1,3	3,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio),%						
Середні по галузі		72,1	68,2	67,4	65,6	66,4
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	65,3	49,2	122,7	194,3	183,7
2	ТОВ «Цунамі»	97,0	61,4	33,7	26,5	47,8
3	ТОВ «Вівад 09»	52,5	40,7	42,1	43,1	55,7
4	ТОВ «Укршпон»	68,6	82,4	101,7	173,0	334,0
5	ТОВ «Успіх»	30,6	31,8	49,4	40,6	50,0
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	12,5	17,0	11,8	21,8	24,4
7	ТОВ «Август-Будпроект»	66,2	57,2	123,0	213,2	427,6
8	ТОВ «Даніком Груп»	90,1	109,4	85,9	52,6	61,6
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	106,5	114,2	44,9	1,6	37,9
10	ТОВ «Ванеса»	72,4	30,8	10,9	59,7	53,1
1	2	3	4	5	6	7
Відношення грошових коштів до активів (Cash-to-Assets Ratio),%						
Середні по галузі		1,8	1,7	1,4	0,9	1,6
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	6,2	1,6	0,5	0,9	5,0
2	ТОВ «Цунамі»	11,6	9,6	2,4	2,0	8,7
3	ТОВ «Вівад 09»	2,1	0,0	0,0	1,0	5,1
4	ТОВ «Укршпон»	4,6	5,5	1,1	0,7	11,0
5	ТОВ «Успіх»	1,8	2,8	0,0	0,61	1,7
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	1,3	3,0	0,6	0,4	4,2
7	ТОВ «Август-Будпроект»	3,1	18,2	1,1	0,5	10,5
8	ТОВ «Даніком Груп»	0,1	9,2	1,4	0,0	3,7
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	0,3	6,4	0,5	0,4	0,7
10	ТОВ «Ванеса»	6,2	5,8	0,3	0,7	1,2
Проміжний коефіцієнт покриття (Net Quick Ratio),%						
Середні по галузі		70,8	66,9	65,7	63,7	64,5
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	65,3	49,2	122,7	194,3	183,7
2	ТОВ «Цунамі»	97,0	61,4	33,7	26,2	47,8
3	ТОВ «Вівад 09»	52,5	40,7	42,1	43,1	55,7
4	ТОВ «Укршпон»	68,6	82,4	101,7	173,0	334,0
5	ТОВ «Успіх»	30,6	31,8	49,4	40,6	50,0
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	12,5	17,0	11,8	21,8	24,4
7	ТОВ «Август-Будпроект»	66,2	57,2	123,0	213,2	427,6
8	ТОВ «Даніком Груп»	90,1	109,4	85,9	52,6	61,6
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	106,5	114,2	44,9	1,6	37,9
10	ТОВ «Ванеса»	74,2	30,8	10,9	59,7	53,1

Продовження таблиці Г.3

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт «кислотний тест» (Acid-test Ratio),%						
	Середні по галузі	76,8	73,0	72,2	69,6	71,3
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	66,1	50,1	125,3	196,9	188,0
2	ТОВ «Цунамі»	97,0	61,4	33,7	26,2	47,8
3	ТОВ «Вівад 09»	52,7	40,9	42,2	43,4	56,0
4	ТОВ «Укршпон»	70,1	87,3	102,11	173,7	335,1
5	ТОВ «Успіх»	33,7	33,5	54,0	50,5	56,5
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	12,5	19,4	12,3	23,4	24,4
7	ТОВ «Август-Будпроект»	66,6	58,0	123,3	214,2	430,2
8	ТОВ «Даніком Груп»	92,0	110,3	86,5	53,3	67,1
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	106,5	114,2	44,9	1,6	37,9
10	ТОВ «Ванеса»	74,2	30,8	10,9	59,7	53,1

Сформовано автором на основі [122]

Таблиця Г.4 – Показники прибутковості підприємств деревообробної промисловості 2016-2020 рр.

№	Назва підприємства	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність активів (ROA), %						
	Середні по галузі	2,2	2,0	2,0	2,1	1,1
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	8,2	-7,4	6,8	13,6	1,4
2	ТОВ «Цунамі»	22,0	15,2	13,8	6,7	4,8
3	ТОВ «Вівад 09»	4,3	4,3	3,7	3,2	8,5
4	ТОВ «Укршпон»	30,7	18,9	15,2	9,6	15,4
5	ТОВ «Успіх»	0,7	2,1	8,2	13,0	11,8
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	1,7	8,8	10,1	2,0	8,4
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-4,5	1,3	7,5	1,3	6,1
8	ТОВ «Даніком Груп»	12,2	6,2	10,1	3,3	7,2
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-3,7	-5,5	-7,3	-3,7	-26,5
10	ТОВ «Ванеса»	4,1	2,9	1,5	0,21	1,1
Рентабельність власного капіталу (ROE), %						
	Середні по галузі	8,9	9,4	7,6	7,0	5,4
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	-	-	-	36,2	3,0
2	ТОВ «Цунамі»	39,9	28,8	26,2	10,9	7,8
3	ТОВ «Вівад 09»	59,1	39,5	22,2	17,4	49,5
4	ТОВ «Укршпон»	110,0	42,1	29,2	14,9	23,9
5	ТОВ «Успіх»	2,4	6,8	41,7	45,1	49,5
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	143,9	-	172,8	7,8	30,5
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-	27,7	-	3,0	11,0
8	ТОВ «Даніком Груп»	275,6	63,4	85,7	15,1	27,0

Продовження таблиці Г.4

1	2	3	4	5	6	7
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-5,1	-15,2	-50,2	-34,9	- 393,7
10	ТОВ «Ванеса»	192,1	82,3	4,1	0,4	1,6
Рентабельність оборотних активів (RCA), %						
	Середні по галузі	3,4	3,1	2,9	3,4	1,6
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	13,4	-15,6	15,5	32,1	3,2
2	ТОВ «Цунамі»	35,6	34,5	43,6	34,6	21,2
3	ТОВ «Вівад 09»	7,1	7,9	6,8	5,7	13,7
4	ТОВ «Укршпон»	49,2	33,2	24,7	15,3	22,3
5	ТОВ «Успіх»	1,4	4,3	20,4	30,5	22,1
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	2,7	14,3	23,3	3,4	13,6
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-9,6	1,5	7,9	1,4	7,1
8	ТОВ «Даніком Груп»	14,9	6,7	14,0	6,4	12,5
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-14,0	-14,7	-34,5	-21,0	-99,7
10	ТОВ «Ванеса»	4,6	4,7	2,6	0,4	4,4
Чиста маржа (NPM), %						
	Середні по галузі	1,8	1,5	1,5	1,7	1,1
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	6,5	-7,2	6,4	12,7	1,4
2	ТОВ «Цунамі»	23,6	18,8	17,4	11,6	9,0
3	ТОВ «Вівад 09»	4,2	3,5	2,5	1,9	3,8
4	ТОВ «Укршпон»	12,3	8,0	7,7	4,8	9,4
5	ТОВ «Успіх»	2,6	3,4	11,2	11,41	2,0
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	1,1	5,2	4,8	1,5	4,4
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-3,8	0,3	2,3	0,2	1,6
8	ТОВ «Даніком Груп»	2,2	1,4	2,7	1,2	2,7
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-	-333,8	-18,8	-9,4	-29,8
10	ТОВ «Ванеса»	2,2	2,5	1,0	0,2	1,0
Рентабельність загальних активів (ROTA), %						
	Середні по галузі	4,2	3,8	3,8	4,2	2,5
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	11,7	-5,0	9,0	16,3	3,7
2	ТОВ «Цунамі»	26,9	18,6	16,9	8,8	8,8
3	ТОВ «Вівад 09»	6,2	6,1	6,1	7,3	13,2
4	ТОВ «Укршпон»	42,4	25,3	19,8	12,5	19,4
5	ТОВ «Успіх»	0,9	2,6	10,0	15,8	13,3
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	2,1	10,8	12,3	2,5	10,3
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-4,5	1,9	9,1	1,6	7,4
8	ТОВ «Даніком Груп»	14,8	7,5	12,6	4,0	12,3
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-3,7	-6,9	-6,6	-2,0	-29,8
10	ТОВ «Ванеса»	5,0	3,5	1,9	0,2	1,4
Валова рентабельність собівартості (Gross Profit Markup), %						
	Середні по галузі	21,1	19,8	19,2	18,6	20,1
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	30,5	20,4	12,8	18,9	25,4
2	ТОВ «Цунамі»	47,5	34,2	33,0	17,3	22,7

Продовження таблиці Г.4

1	2	3	4	5	6	7
3	ТОВ «Вівад 09»	25,5	22,2	13,7	11,2	21,1
4	ТОВ «Укршпон»	48,1	27,8	25,5	19,4	30,7
5	ТОВ «Успіх»	20,3	15,0	29,1	28,4	27,1
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	2,4	27,9	24,8	28,1	31,5
7	ТОВ «Август-Будпроект»	13,5	5,9	32,2	41,4	58,7
8	ТОВ «Даніком Груп»	23,1	23,7	42,0	44,0	48,4
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-	-21,6	-12,4	-22,1	6,6
10	ТОВ «Ванеса»	23,2	27,5	11,2	3,5	3,6
	Рентабельність операційних витрат (Berry Ratio), %					
	Середні по галузі	94,3	96,2	93,2	89,0	88,0
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	106,0	99,3	77,2	136,6	169,0
2	ТОВ «Цунамі»	135,3	255,5	225,6	589,0	804,4
3	ТОВ «Вівад 09»	110,0	119,2	75,3	54,8	125,0
4	ТОВ «Укршпон»	29,3	21,71	27,6	125,8	154,0
5	ТОВ «Успіх»	118,5	86,8	42,1	154,8	122,8
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	107,6	128,5	122,5	88,2	124,1
7	ТОВ «Август-Будпроект»	67,8	103,5	109,4	97,2	94,4
8	ТОВ «Даніком Груп»	110,4	83,9	103,2	101,4	108,4
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	0,0	-4,9	-36,4	-117,5	35,3
10	ТОВ «Ванеса»	98,9	106,2	72,2	25,8	17,5
	Чиста рентабельність витрат (ROTC), %					
	Середні по галузі	2,8	2,4	2,5	2,5	2,0
1	ТОВ «Барлінек Інвест»	14,8	3,9	6,1	8,6	15,8
2	ТОВ «Цунамі»	31,2	27,0	24,5	15,3	19,5
3	ТОВ «Вівад 09»	6,0	5,2	4,0	4,0	6,1
4	ТОВ «Укршпон»	9,5	6,0	10,4	6,4	12,9
5	ТОВ «Успіх»	3,3	4,0	11,2	16,6	10,2
6	ТОВ «Вуд Інтернаціонал»	1,4	6,6	6,0	1,9	5,7
7	ТОВ «Август-Будпроект»	-3,6	0,4	2,8	0,3	1,8
8	ТОВ «Даніком Груп»	2,9	2,1	4,0	3,1	4,8
9	ТОВ «Українські Лісопильні»	-11,4	-60,5	-11,2	-30,2	-6,5
10	ТОВ «Ванеса»	2,6	3,1	1,2	0,2	1,1

Сформовано автором на основі [122]

ДОДАТОК Д

Документи, що підтверджують впровадження результатів дисертаційної роботи



Товариство з обмеженою
відповідальністю «VIVAD 09»



Україна, 13001
Житомирська область
смт Романів, вул. Заводська, 26

24.05.2022 № 2405/1

ДОВІДКА

Видана аспірантці кафедри менеджменту підприємств Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Мартиненко Олені Вікторівні, в тому, що результати її дисертаційного дослідження використовуються ТОВ «VIVAD 09», а саме:

- методика виявлення чутливості експортного потенціалу до організаційно-економічних факторів впливу;
- моделювання сценаріїв зміни сукупності факторного впливу на експортний потенціал (при умовах зміни частки доданої вартості у структурі експорту та формування великих мережових структур).

Заслугує на увагу дослідження практики формування мережових експортоорієнтованих структур за участю підприємств деревообробної промисловості та здійснений у роботі порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробної промисловості та виробництва меблів.

Вищезазначене сприятиме зміцненню фінансової стійкості та зростанню ефективності реалізації експортного потенціалу підприємства ТОВ «VIVAD 09».

З повагою,
Фінансовий директор



В.В.Флуд



Тел./Факс: +38(04146)23253
Моб. тел.: +38(067)4108149



www.vivad09.com
E-mail: info@vivad09.com

ЄДРПОУ 36311007
ІПН 363110006066
Свідоцтво платника ПДВ №200122477
Р/р 26009000012707 МФО 300614
ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»



ТОВ «ЧЕРКАСЬКИЙ ТУРБОРЕМОНТНИЙ ЗАВОД»

Адреса: 20721, Україна, Черкаська область, Смілянський район,
с. Балаклея, вул. Шевченка буд. 217

Вих. № 324/2 від 28.07.2022

ДОВІДКА

Видана аспірантці кафедри менеджменту підприємств Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Мартиненко Олені Вікторівні, у тому, що результати її дисертаційного дослідження використовуються у процесі виробничої та організаційної діяльності підприємством ТОВ «ЧЕРКАСЬКИЙ ТУРБОРЕМОНТНИЙ ЗАВОД», а саме:

- застосування розроблених регресійних моделей у прогнозування змін обсягів експорту при зміні факторів частки продукції з високою доданою вартістю та вартості деревини;
- рекомендації щодо розвитку діяльності деревообробних підприємств, які спрямовані на підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу.

Заслуговує на увагу запропонована автором ідея щодо укрупненню підприємств деревообробної промисловості з правом виступами суб'єктами договірних відносин шляхом формування мережових структур в організаційно-правовій формі концернів та консорціумів.

Вищезазначене надає методичний інструментарій для планування організаційних змін на підприємстві, пов'язаних зі зростанням частки експортованої продукції зі значною доданою вартістю.

З повагою,
Генеральний директор

ТОВ «ЧЕРКАСЬКИЙ ТУРБОРЕМОНТНИЙ ЗАВОД»



Донченко Д. О.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ЧеркасиДеревПром»

Код ЄДРПОУ 40902214, Місцезнаходження: 18001, Черкаська обл., місто Черкаси,
вул. Одеська, будинок 8/11
р/р UA953052990000026005031604901 в ЧГРУ ПАТ КБ «Приватбанк» м. Черкаси

Вих. № 0112/3
Від 05.09.2022 р.

ДОВІДКА

*про впровадження результатів та окремих пропозицій
Мартиненко Олени Вікторівни,
що були подані у дисертаційній роботі на
здобуття наукового ступення доктора філософії*

Дисертаційна робота Мартиненко О.В. представляє значний інтерес для підприємства деревообробної промисловості, зокрема, при оцінюванні впливу організаційно-економічних факторів на реалізацію експортного потенціалу та розробці підходів до оцінювання експортного потенціалу.

Практичного використання набув запропонований методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості, який базується на сукупності сформованих факторних ознак та методології таксономічного аналізу. Його застосування дозволило здійснити кількісний вимір різних за природою походження показників, які характеризують досягнутий рівень та існуючі можливості для зростання експорту продукції, виявити потенційні можливості експорту, які обумовлені організаційно-економічним забезпеченням підприємств.

Апробація методичних підходів щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства дозволяє керівництву виявити потенційні можливості збільшення обсягів експорту продукції та, відповідно, здатність підприємства до нарощування експортного потенціалу підприємства та зміцнення позицій на зовнішніх ринках.

З повагою.
Директор
ТОВ «ЧеркасиДеревПром»



О.О. Заїка



**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ВУДЕКСПО»**

Код ЄДРПОУ: 38952423, Місцезнаходження: Україна, Київська обл.,
м. Переяслав, вул. Б. Хмельницького, 255

Вих. № 12 від 07.09.2022 р.

ДОВІДКА

Видана аспірантці кафедри менеджменту підприємств Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Мартиненко Олені Вікторівні, в тому, що результати її дисертаційного дослідження використовуються ТОВ «ВУДЕКСПО», а саме: застосування функціональних моделей прогнозування поведінки показника рентабельності підприємства при незмінності умов діяльності та бізнес-моделей його функціонування;

Заслуговує на увагу деталізований аналіз інформації щодо функціонування мережових структур у деревообробній промисловості та метод групування мережових структур за ознаками наявності типу договірних домовленостей, організаційно-правової форми їх об'єднання та мірою активності.

Зазначене сприятиме зростанню рівня прибутковості та збільшення можливостей щодо розвитку та реалізації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

З повагою,

Директор ТОВ «ВУДЕКСПО»



Христюк В.О.



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

03056, м. Київ, пр-т Перемоги, 37; тел. (+38 044) 204-82-82 тел./факс (+38 044) 204-97-88
<http://www.kpi.ua> e-mail: mail@kpi.ua ЄДРПОУ 02070921

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з навчальної роботи
Національного технічного
університету України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

к.філос.н., проф.

Анатолій МЕЛЬНИЧЕНКО



50.09.2022 № 3114-28

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

результатів дисертаційної роботи

Мартиненко Олена Вікторівна

у навчальний процес Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Комісія у складі:

Голова – декан факультету менеджменту та маркетингу, д.е.н., професор Кравченко М. О.

Члени комісії – професор кафедри менеджменту підприємств, д.е.н., професор
Дунська А.Р.; доцент кафедри менеджменту підприємств, к.е.н., доцент Кузнецова К. О.,
доцент кафедри менеджменту підприємств, к.е.н., доцент Нагорна І.І.

Актом засвідчують, що результати дисертаційного дослідження аспірантки кафедри
менеджменту підприємств Мартиненко О.В. використані як матеріали при підготовці та
викладання курсів лекцій та практичних занять з дисциплін «Менеджмент регіонального
розвитку», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств», «Управління
розвитком підприємства», «Планування і прогнозування діяльності підприємства».

Голова комісії: д.е.н., професор

Марина КРАВЧЕНКО

Члени комісії: д.е.н., професор
к.е.н., доцент
к.е.н., доцент

Алла ДУНСЬКА
Катерина КУЗНЕЦОВА
Інна НАГОРНА