

УДК 339.564

JEL classification: F49

DOI: 10.20535/2307-5651.23.2022.264651

**Мартиненко О. В.**

аспірант

ORCID ID: 0000-0002-7241-024X

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**Martynenko Olena**National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ****ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ENSURING  
THE REALIZATION OF THE EXPORT POTENTIAL  
OF WOOD PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE**

*Метою статті є дослідження організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. У статті розглянуто теоретичні основи організаційного та економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств. Здійснено аналіз діяльності деревообробних підприємств, їх рентабельності та виокремлено проблемні аспекти функціонування промисловості, які негативно впливають на реалізацію експортного потенціалу. Визначено, що зростання експорту продукції з деревини можливе лише завдяки об'єднанню колективних зусиль підприємств лісозаготівлі, деревообробки та меблевого виробництва у великі формалізовані мережеві структури (концерни та кластери), які здатні виступати самостійним суб'єктом договірних відносин із зовнішніми контрагентами. Досліджено підходи до формування мережевих структур, що дало змогу виявити обмеженість та незавершеність інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування. На основі проведеного порівняльного аналізу ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробки та виробництва меблів та виявлено, що ядром мережевих формувань мають стати підприємства з обробки деревини. Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у тому, що запропоновані напрями покращення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу можуть бути використані деревообробними підприємствами для їхньої структурної модернізації.*

**Ключові слова:** експортний потенціал, організаційно-економічне-забезпечення, деревообробна промисловість, мережеві структури.

*The purpose of the article is the analysis of methodical approaches to realizing the export potential of woodworking enterprises of Ukraine in the context of researching their organizational and economic support and determining the main directions for its improvement. The issue of organizational and economic support for the realization of the export potential of woodworking enterprises of Ukraine is one of the most urgent in view of the need to consolidate efforts for the construction and restoration of the destroyed housing and industrial stock of Ukraine. The study of organizational and economic support for the realization of the export potential of woodworking enterprises was carried out using system-analytical, statistical, comparative and graphical methods. It was found that the majority of products are produced by small enterprises, which reduces the economic power of their influence, limits investment opportunities, and reduces the rate of growth of the share of products with high added value. Accordingly, the growth of the export of wood products is possible thanks to the unification of the collective efforts of enterprises of logging, woodworking and furniture production into large formalized network structures that are able to act as an independent subject of contractual relations with external counterparties. The potential for changes in the volume and structure of exports is primarily related to the consolidation of business entities with the right to act as the subject of contractual relations, which in the conditions of the predominance of small entrepreneurship can be achieved by forming network structures in the organizational and legal form of concerns and consortia. The classification signs of grouping large networks by signs of the type of contractual agreements, the organizational and legal form of their association, and the measure of activity have been developed. It was determined that wood processing enterprises should become the core of network formations. The practical significance is that the proposed directions for improving organizational and economic support in order to effectively realize the export potential can be used by woodworking enterprises for structural modernization.*

**Key words:** export potential, organizational and economic support, woodworking industry, network structures.

**Постановка проблеми.** Проблематика переважання та створення нових малих підприємств у деревообробній промисловості зумовлює актуальність розробки організаційно-економічного забезпечення функціонування деревообробних підприємств у формі формалізованих мережевих структур (концернів та консорціумів). Адже, сукупність транзакцій, офіцій-

них і неформальних відносин між учасниками мережевих структур дозволяє закріпити їх бізнес-інтереси та сприяти розвитку мереж. Окрім того, мережеві відносини забезпечують зростання сегменту ринку його учасників, зменшують ризики діяльності, сприяють поліпшенню індивідуальної та регіональної результативності. Питання організаційно-економічного

забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України є одним з найактуальніших з огляду на необхідність консолідації зусиль для будівництва та відновлення зруйнованого житлового та промислового фонду України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічним та прикладним аспектам організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічних суб'єктів вітчизняної економіки присвячені численні праці вітчизняних науковців: А. А. Садеков, В. В. Цурик [1], Л. Є. Довгань, О. Г. Лулукало [2], Г. О. Пономарьова [3], В. В. Лакіза, К. Я. Качмар [4] та ін. Незважаючи на значні здобутки фахівців, водночас, з огляду на сучасні потреби та вимоги міжнародного середовища, зазначена проблематика саме у сфері діяльності деревообробних підприємств України залишається недостатньо вивченою та потребує ґрунтовного дослідження.

**Формування цілей статті.** Метою статті є аналіз методичних підходів до реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України у контексті дослідження їх організаційно-економічного забезпечення та визначення основних напрямів його покращення.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій літературі існує велика кількість термінологічних підходів до тлумачення сутності поняття «організаційно-економічне забезпечення». А. А. Садеков і В. В. Цурик у загальному значенні організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств розглядають як «систему адаптації суб'єктів підприємства до умов зовнішнього середовища, орієнтовану на пошук і реалізацію можливостей, що забезпечать їх сталий розвиток» [1]. Л. Є. Довгань і О. Г. Лулукало трактують організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств як «систему 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» [2].

Г. О. Пономарьова доводить, що 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» [3, с. 8–9].

Сутність організаційного забезпечення доцільно тлумачити через поняття «організаційних можливостей менеджменту», які полягають у налагодженні ефективного зв'язку між операційною діяльністю, зовнішнім контрагентом, а головне – ресурсами підприємства, що веде до зміни конфігурації. Визначено, що головними інструментами інтеграції процесів розвитку та ресурсної бази підприємства є: організаційна структура управління; здатність організації до адаптування; корпоративна культура; процеси прийняття рішення (ступінь централізації) та ін.

Організаційно-економічне забезпечення розглядають на підприємствах як функціонування забезпечувальних підсистем щодо створення організаційних та економічних умов для реалізації суб'єктом управління дій, спрямованих на позитивну зміну об'єктів управління. Під організаційно-економічним забезпеченням

функціонування підприємства розуміють сукупність динамічних процедур, форм, методів та інструментів управління, використання яких дає змогу формувати й реалізовувати конкретну послідовність заходів, що спрямовані на стабільне функціонування підприємства, його стійкий, перспективний розвиток [4].

Методологічним підґрунтям дослідження організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств як самостійного явища слугують теорії: організацій, інформації, суспільного вибору, зацікавлених сторін, нової інституційної теорії, теорії мереж кластерного типу. Суб'єктами організаційно-економічного забезпечення є як власне деревообробні підприємства, так і їх асоціації, кластери та інші форми мережових структур. А об'єктами, відповідно, – особливі вимоги, унаслідок трансформації яких формується сукупність правил та норм як інструментів і важелів їх ефективної взаємодії.

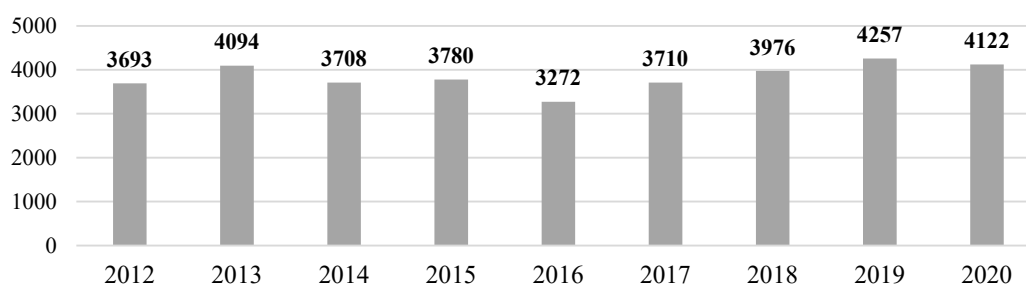
*Організаційно-економічне забезпечення експортного потенціалу підприємств* – це процес реалізації заходів щодо залучення та якісного забезпечення підприємства інвестиційними ресурсами, з метою їх нагромадження і раціонального використання для розвитку експортної діяльності, оцінювання рівня ефективності яких здійснюється через реалізацію експортного потенціалу підприємством.

Деревообробна промисловість є одним із секторів переробної промисловості, що 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. За останнє десятиліття вона наростила обсяги виробництва (за КВЕД 16) у 4,9 рази, частка реалізації досліджуваної категорії у загальній переробній промисловості України становила у 2020 р. 1,96%. Позитивна тенденція зумовлена зростаючим попитом на продукцію з деревини на внутрішньому та зовнішньому ринках, разом з тим, цьому сприяють цільові показники всередині України та глобальні тренди у сфері використання відновлювальної енергії, розвитку сектору жилого будівництва з екологічних матеріалів та зростаючі потреби зовнішніх ринків.

У 2020 р. виробництво продукції із деревини здійснювали 4122 підприємства, з них 95,3% є малими, 4,6% – середніми і 0,1% – великими підприємствами (рис. 1). Зазначений розподіл за розмірами створює певні особливості при виборі напрямів підвищення ефективності їх експортної діяльності.

Малий бізнес в деревообробній промисловості здійснюється суб'єктами господарської діяльності, зареєстрованими у формі фізичних осіб підприємств, ТОВ, який забезпечує виробництво продукції на суму 9,2 млрд. грн, частка ФОП становить 19% від загальних обсягів виробництва.

Особливістю формування витрат на деревообробних підприємствах є значна залежність результативності їх діяльності від сировинних ресурсів. Галуззю, яка є постачальником сировини є лісозаготівля, ефективність функціонування якої забезпечує до 70% ефективності функціонування деревообробних підприємств України. Забезпечення сировиною підприємств деревообробної промисловості є відображенням стану



**Рис. 1. Кількість підприємств з оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів в 2012–2020 рр., од.**

Джерело: побудовано автором на основі [5]

ціноутворення деревини підприємствами лісозаготівлі. У результаті існування системи продажу деревини спостерігається як стрімке зростання витрат на виробництво продукції, так і значна питома вага сировини в структурі витрат на виробництво. Так, протягом 2012–2020 рр., частка витрат на сировину коливалася в межах 79–85% загальної суми витрат на оброблення деревини і виготовлення продукції з дерева, разом з тим, частка інших витрат у структурі загальних витрат є незначною (табл. 1).

Значні витрати на виробництво продукції деревообробної промисловості обумовили і незначні показники рентабельності їх діяльності. Так, 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 промисловості.

Таким чином, отримані порівняння показників рентабельності дозволяють зробити висновок про невиправдано високі витрати, 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.

Виходячи із офіційних статистичних даних, 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).

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

Дослідження рентабельності за товарними групами показали, що в 2020 р. найвищі показники мало виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону (12,9%), разом з тим, щорічний збиток демонструвало виробництво щитового паркету, середнє значення якого 8,6% (рис. 3).

За результатами проведеного дослідження, виявлено, що проблема забезпечення деревообробних підприємств сировинними ресурсами є однією із основних у сукупності перешкод для розвитку підприємств промисловості. Значна залежність від лісозаготівельних підприємств та відсутність можливостей альтернативного доступу до сировинних ресурсів обмежує потенціал експорту та знижує ефективність їх діяльності.

Таблиця 1

**Структура витрат на оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів (КВЕД 16)**

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

Джерело: складено автором на основі даних [5]

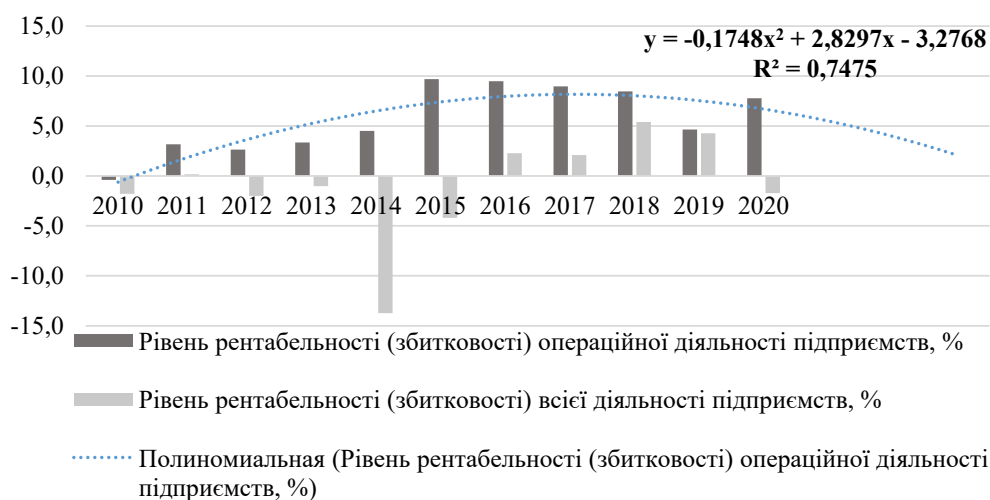


Рис. 2. Рентабельність діяльності підприємств деревообробної промисловості, %

Джерело: побудовано автором на основі [5]

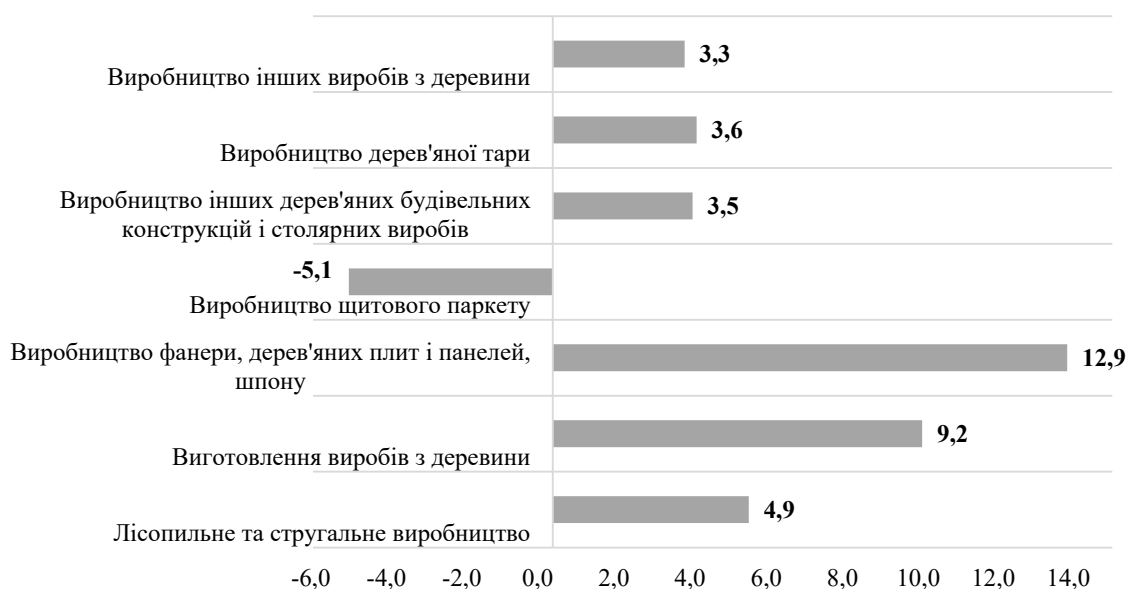


Рис. 3 Рентабельність окремих видів деревообробного виробництва у 2020 р. (за КВЕД 16.10, 16.21-16.24, 16.29), %

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Існуюча в лісозаготівельній галузі методика біржового ціноутворення на необроблену деревину обмежила можливості прозорого доступу до придбання необхідної кількості сировинних ресурсів для забезпечення діяльності підприємств деревообробки. Зменшуються обсяги придбання деревини цінних порід, що обмежує можливості експорту високоякісної продукції деревооброблення.

Шляхом вирішення означених проблем розвитку експортного потенціалу деревообробних підприємств 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 мережевих структур дозволяє закріпити бізнес-інтереси його учасників та сприяти розвитку мереж. Окрім того, мережеві відно-

сини 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 мережевих структур покладено декілька основоположних цілей. Одні із учасників мережевих структур прагнуть шляхом мережевої інтеграції забезпечити безперервність процесів функціонального управління та зменшити зовнішні ризики (деревообробна, мебельна промисловості), метою інших є формування стійких каналів збуту та доступ до ринків з високими бар'єрами входження, а деякі ставлять основним завданням реалізацію стратегії лідерства на відповідному ринку та його підпорядкування власним тенденціям.

*Мережева структура* – це об'єднання підприємств у рамках однієї організаційної форми з метою спіль-

ної взаємодії її учасників для досягнення економічних інтересів кожного із них шляхом реалізації спільних цілей.

У економічній науці існують різні класифікаційні ознаки для групування мережевих структур (табл. 2). Не вдаючись до деталізованого опису сутності кожної класифікаційної ознаки та опису відмінностей одиниць у групі, представимо систематизацію основних груп мережевих структур, узагальнених за обраними класифікаційними ознаками, частота згадування яких у науковій літературі є достатньо високою.

Таблиця 2

## Класифікація мережевих структур

Класифікаційна ознака	Групи мереж
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)
За формою	Кластери Концерни Консорціуми Союзи Громадські спілки Холдинги
Галузь діяльності	Спеціалізовані 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

Джерело: доповнено автором на основі [7; 8; 9]

Існує декілька способів створення мережевих структур: *формалізовані* та *неформалізовані*. Формалізовані мережеві структури – це юридично зареє-

стрована форма об'єднання економічних інтересів їх учасників, ними у деревообробному та меблевому секторах переробної промисловості є: асоціації, кластери, громадські об'єднання або 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, ціну закупівлі матеріальних ресурсів, обсяги постачання ресурсів тощо. Моделі мережевих структур представлено на рис. 4.

У деревообробній промисловості однією з найпопулярніших форм співпраці та типу мережі є *асоціації та кластери* (у формі громадських спілок). Кластерні об'єднання мають низьку активність створення через відсутність правової бази, переважають малих підприємств, відсутність державної програми розвитку сектору деревообробки, низьку активність галузевих асоціацій в частині ініціювання регуляторних змін до митного регулювання експорту необробленої деревини, відсутність кооперації в сфері лісозаготівлі. Разом з тим, найбільшу активність існуючі кластери в деревообробній промисловості продемонстрували в функціональному напрямку інформаційного забезпечення реалізації деревообробної продукції (спільна взаємодія їх учасників у організації виставкових заходів, підготовці працівників робочих кваліфікацій, участь в програмах державної підтримки проектів в сфері деревообробки).

Більшість мережевих структур у 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.

Деталізований аналіз інформації щодо існуючих мережевих структур в деревообробній промисловості України дозволяє зробити висновок, що більшість мережевих структур є малоактивними. Таким чином, 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.

Досвід країн світу свідчить, що ланцюг формування доданої вартості продукції, виробленої з деревини формується із секторів промисловості, які входять



Рис. 4. Моделі мережевих структур

Джерело: побудовано автором

до різних видів економічної діяльності: лісозаготівлі, деревообробки, меблевої, будівельної промисловості, сфери дизайнерських послуг тощо. 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.

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. Проведено аналіз економічної сили підприємств, які є потенційними учасниками мережевих структур і взаємопов'язані єдиним ланцюгом формування доданої вартості (табл. 3).

За даними табл. 3, найбільші обсяги виробництва продукції демонструє сектор оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, де виробляється у 4,5 рази більше продукції, ніж 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. Усі галузі 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. 4).

За даними виявлених кореляційних залежностей можна зробити висновок, що всі галузі мають тісну взаємозалежність, це свідчить про те, що висока результативність їх діяльності забезпечуватиметься лише при умові вироблення спільної поведінки та координації спільних дій. Про пріоритетність деревообробної промисловості свідчать динаміка та обсяги експорту деревини і виробів з дерева (табл. 5).

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 дав змогу виявити, що найбільші її обсяги створюються у секторі деревообробки, що відповідає загальнодержавним інтересам у частині зайнятості, доходів населення та податкових платежів. 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. Найбільшу частку доданої вартості у ціні реалізації готової продукції демонструє сектор лісозаготівлі – 64,75% (рис. 5).

Таблиця 3

## 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
<b>Темп зростання, 2020/2012, %</b>	<b>182,14</b>	<b>300,25</b>	<b>265,21</b>

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 4

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	-

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 5

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
2012	1060,70	508,80
2013	1144,30	556,00
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
<b>Темп зростання, 2020/2014, %</b>	<b>133,07</b>	<b>147,40</b>

Джерело: складено автором на основі [5]

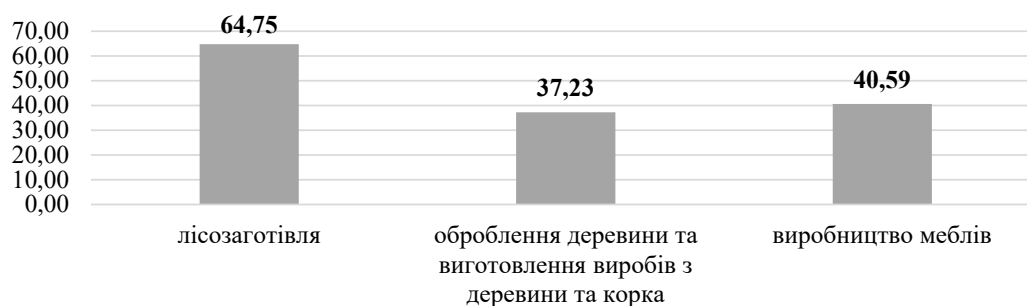


Рис. 5. Питома вага доданої вартості за витратами в обсягах реалізації, %

Джерело: побудовано автором на основі [5]

За критерієм рентабельності операційної діяльності деревообробна промисловість України протягом 2019–2020 рр. мала найвищий її рівень, порівняно з лісозаготівлею та виробництвом меблів (табл. 6).

На основі вищепроведеного дослідження співвідношення показників результативності діяльності промисловостей, які пов'язані єдиним ланцюгом створення доданої вартості, визначено, що найвищу результативність має сектор «Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка», що свідчить про об'єднаний потенціал промисловості. Ядром мережових структур має стати саме обраний сектор оброблення деревини, а її учасниками – підприємства з виробництва меблів та лісозаготівля.

Таким чином, потенціал змін обсягу та структури експорту в секторі оброблення деревини пов'язаний з укрупненням суб'єктів господарювання з правом виступами суб'єктом договірних відносин, що в умовах переважання малого підприємництва можливо досягти шляхом формування мережових структур в організаційно-правовій формі концернів та консорціумів.

Зауважимо, що при створенні мережової структури особливої уваги потребує зміна механізму ціноутво-

рення на продукцію сектору лісозаготівлі. Оскільки 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 деревини в залежності від кон'юнктури ринку. У рамках запропонованої концепції зростання експортного потенціалу деревообробних підприємств пропонується створити особливий режим ціноутворення мережових структур, який буде базуватись на наступних засадах:

Відпуск необробленої деревини деревообробним підприємствах здійснюється в обсягах доведеної запланованої потреби за договірними цінами, які забезпечують середню рентабельність лісозаготівлі.

Відпуск лісозаготівельними підприємствами надлишку деревини, яка залишається після задоволення планових потреб учасників мережі – за біржовими цінами.

Заборона продажу залишків необробленої деревини деревопереробними підприємствами.

Шляхами вирішення проблемних аспектів у сфері організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу деревообробних підприємств є наступні пропозиції:

Таблиця 6

## 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 <sub>опер</sub>	R <sub>дiял</sub>	R <sub>опер</sub>	R <sub>дiял</sub>	R <sub>опер</sub>	R <sub>дiял</sub>
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
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
<b>Середня рентабельність, %</b>	<b>3,8</b>	<b>2,6</b>	<b>5,7</b>	<b>-0,9</b>	<b>5,7</b>	<b>3,4</b>

Джерело: складено автором на основі [5]

1) Обов'язкове впровадження лісогосподарствами системи електронного обліку деревини.

2) Посилення контролю за діяльністю та транспортуванням необробленої деревини з використанням засобів безпілотних літальних апаратів, впровадження відеоспостереження за основними шляхами пересування необробленої деревини.

3) Застосування торговельно-захисних заходів для забезпечення умов розвитку підприємств деревообробної промисловості. Зокрема, введення експортного мита на деревину з низьким ступенем обробки, що 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, отримувати більшу прибутковість експортної діяльності.

Сукупність запропонованих напрямів оптимізації організаційно-економічного забезпечення деревообробних підприємств спрямована саме на підвищення ефективності реалізації їх експортного потенціалу.

**Висновки.** Переважання малих підприємств у деревообробній промисловості зменшує економічну силу їх впливу, обмежує інвестиційні можливості, знижує темпи зростання частки продукції з високою доданою вартістю. Тому зростання експорту продукції з деревини можливе завдяки об'єднанню колективних зусиль підприємств лісозаготівлі, деревообробки та меблевого виробництва у формалізовані мережеві структури, здатні виступати самостійним суб'єктом договірних відносин із зовнішніми контрагентами. Мережеві структури здатні реалізувати сукупний комплекс необхідних потреб, пов'язаних з організаційно-економіч-

ним забезпеченням експорту продукції його учасників та спрямовані на реалізацію політики збалансованої експорторієнтації.

Дослідження наукових та практичних підходів до формування мережевих структур виявило обмеженість та незавершеність інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування. На основі проведеного аналізу розвинуто класифікаційні ознаки групування великих мереж ознаками типу договірних домовленостей (формалізовані, не формалізовані), організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум), мірою активності (активні, малоактивні, не активні).

Дослідження практики формування мережевих експорторієнтованих структур виявило, що їх ядром виступають підприємства з виробництва меблів, це є економічно недоцільним та не спрямоване на активізацію експорту. Проведено порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств лісозаготівлі, деревообробки та виробництва меблів, у результаті якого виявлено, що найвищою економічною результативністю володіють підприємства з оброблення деревини і вони мають стати ядром мережевих формувань.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що запропоновані напрями покращення організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу можуть бути використані деревообробними підприємствами для їхньої структурної модернізації.

Перспективами подальших досліджень у поданому напрямі є обґрунтування методики оцінювання експортного потенціалу деревообробних підприємств та визначення напрямів його зростання.

## Література:

1. Садеков А. А., Пурик В. В. Управление предприятием в условиях кризиса: [монография]. 2006. 178 с.
2. Довгань Л. Є., Лулукало О. Г. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2012. С. 48–56.
3. 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.
4. Лакіза В. В., Качмар К. Я. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.8.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.06.2022).
6. Кавун О. О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5 (107). С. 97–98.



7. Квач Я. П., Коваль В. В., Циналевська 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 проблем розвитку*. 2015. № 819. С. 420–426.

8. Клочкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2011. 20 с.

9. Сущенко О. А., Буздаков Л.М. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 3(39). С. 52–56.

#### References:

1. Sadekov A. A., Tsuruk V. V. (2006) *Upravlenye predpriyatiem v usloviyakh kryzysa* [Management of the enterprise in crisis conditions]. Donetsk: DonGUET, 178 p.

2. Dovhan L. Іe., Lulukalo O. H. (2012) Formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom [Formation of the organizational and economic mechanism of effective enterprise management]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, pp. 48–56.

3. Ponomarova H. O. (2004) *Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia vyperedzhuvalnoho upravlinnia pidpriemstvom* [Organizational and economic support of anticipatory management of the enterprise] (PhD Thesis), Eastern Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl. Luhansk, 25 p.

4. Lakiza V. V., Kachmar K. Іa. (2011) Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia funktsionuvannia pidpriemstva [Organizational and economic support for the operation of the enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.8.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of application 06.20.2022).

6. Kavun O. O. (2011) Pidpriemnytski merezhi u rozdribnii torhivli Ukrainy: sutnist, klasyfikatsiia i perspektyvy formuvannia [Business networks in retail trade of Ukraine: essence, classification and prospects of formation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (107), pp. 97–98.

7. . Kvach Ya. P., Koval V. V., Tsynalievskaya I. A. (2015) Zabezpechennia rozvytku eksportu vysokotekhnolohichnykh tovariv v umovakh zminy vektoriv zovnishnoi torhivli [Ensuring the development of the export of high-tech goods in the conditions of changing vectors of foreign trade]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problem rozvytku*, no. 819, pp. 420–426.

8. Klochkova O. V. (2011) *Rozdrubni torhovelni merezhi: rehionalni faktory rozvytku* [Retail trade networks: regional factors of development] (PhD Thesis), Kharkiv, 20 p.

9. Sushchenko O. A., Buzdakov L.M. (2011) Rozvytok upravlinnia merezhevymy formamy vzaiemodii biznes-struktur [Development of management of network forms of interaction of business structures]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 3(39), pp. 52–56.