МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	**«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	**05 Соціальні та поведінкові науки**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	**051«Економіка»**

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Експортний потенціал України на світовому ринку меблів та виробів з деревини»**

здобувача Ануфрієва Микити Максимовича _____
(підпис)

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, Загарій Віта Клавдіївна

_____
(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н, професор Столярчук Я.М.

_____
(підпис)

Київ 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА **«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ **05 Соціальні та поведінкові науки**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ **051 Економіка**

ПОГОДЖЕНО
Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ Столярчук Я.М.

«____» _____ 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

_____ Столярчук Я.М.

«____» _____ 2023 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
здобувачу вищої освіти ***Ануфрієву Микиті Максимовичу***

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Експортний потенціал України на світовому ринку меблів та виробів з деревини»

Тему затверджено наказом ректора Університету від **«_7_» грудня 2022 р. № _536_____**

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах: статтях та наукових працях українських та зарубіжних вчених, статистичних даних Державної служби статистики України

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	**Теоретичні основи експортного потенціалу України**
(термін подання – до 10 березня)	
Розділ 2	**Аналіз експортного потенціалу та шляхи реалізації України на світовому ринку меблів і виробів з деревини**
(термін подання – до 10 травня)	

Об'єкт дослідження:	Процеси організації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості у сучасних умовах розвитку економіки
Предмет дослідження:	Теоретичні, науково-методичні та практичні засади підвищення ефективності експортного потенціалу України на світовому ринку меблів і виробів з деревини
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Аналіз експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та деревини та визначення шляхів підвищення ефективності експорту продукції цієї галузі

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Проаналізувати та узагальнити теоретичні основи дослідження експортного потенціалу; проаналізувати класифікацію товарів і послуг і визначити можливості експорту меблів і деревини; дослідити особливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та виробів з деревини.
У розділі 2	Провести аналітичне оцінювання сучасного стану та конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках; виявити тенденції експортного потенціалу України у галузі деревини; виконати аналіз міжнародного ринку деревини та перспектив експорту для України.

Завдання підготував науковий керівник _____ **Загарій В.К.**

(підпис) *(ініціали, прізвище)*

«08» грудня 2023 р.

Завдання одержав студент _____ **Ануфрієв М.М.**

(підпис) *(ініціали, прізвище)*

«08» грудня 2023 р.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 75 сторінок, 17 таблиць, 5 рисунків, список використаних джерел з 77 найменувань, 2 додаткі.

«Експортний потенціал України на світовому ринку меблів та виробів з деревини»

Об'єктом дослідження є процеси організації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості у сучасних умовах розвитку економіки.

Предметом дослідження є теоретичні, науково-методичні та практичні засади підвищення ефективності експортного потенціалу України на світовому ринку меблів і виробів з деревини.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – аналіз експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та деревини та визначення шляхів підвищення ефективності експорту продукції цієї галузі.

Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові *завдання*:

- проаналізувати та узагальнити теоретичні основи дослідження експортного потенціалу;
- проаналізувати класифікацію товарів і послуг і визначити можливості експорту меблів і деревини;
- дослідити особливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та виробів з деревини;
- провести аналітичне оцінювання сучасного стану та конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках;
- на підставі статистичного аналізу виявити тенденції експортного потенціалу України у галузі деревини;
- виконати аналіз міжнародного ринку деревини та перспектив експорту для України;
- визначити стратегічні напрями підвищення ефективності експорту деревини України.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у тому, що обґрунтовані науково-методичні положення і рекомендації можуть використовуватися при розробленні експортних стратегій і механізмів їх реалізації підприємствами та різними категоріями стейкхолдерів – учасниками зовнішньоекономічної діяльності, які б відповідали сучасним умовам їх господарювання, а також при доопрацюванні Стратегії відновлення національної економіки в рамках виконання «Плану Маршала для України».

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2022-2023.

Рік захисту роботи 2023.

Ключові слова: глобалізація, експортна політика, експортний потенціал, євроінтеграція, експорт, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, імпорт, міжнародне економічне партнерство, міжнародна логістика, митна логістика, митна політика, митний режим, ринок меблів та виробів з деревини, співробітництво, транзитний режим.

В і д г у к

на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»
Ануфрієва М.М.
(прізвище, ініціали)

на тему: Експортний потенціал України на світовому ринку меблів та виробів з деревини

1. Актуальність теми: Міжнародне економічне співробітництво виступає вагомим чинником впливу на рівень сталого розвитку національної економіки України, головним елементом якого є експортний потенціал країни на світовому ринку меблів та виробів з деревини. Україна має значні природні ресурси, технологічні можливості та кваліфіковану робочу силу для виробництва високоякісної продукції в цій галузі. Питанням активізації процесів підвищення ефективності експорту деревини України приділяється велика увага зі сторони представників урядового, наукового, підприємницького середовища, що і обумовлює актуальність обраної теми.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: В роботі розкрито теоретичні основи дослідження експортного потенціалу, проаналізовано класифікацію товарів і послуг і визначено можливості експорту меблів і деревини, дана оцінка конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках, на підставі статистичного аналізу виявлено тенденції експортного потенціалу країни на світовому ринку меблів, обґрунтовано стратегічні напрями підвищення ефективності експорту деревини України.

3. Наявність самостійних розробок автора: У роботі, на основі проведеного аналізу сучасних тенденцій розвитку деревообробної галузі, запропоновані заходи підвищення ефективності експорту меблів та деревини з України.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: полягає в тому, що обґрунтовані науково-методичні положення і рекомендації можуть використовуватися при розробленні експортних стратегій і механізмів їх реалізації підприємствами та різними категоріями стейкхолдерів – учасниками зовнішньоекономічної діяльності, які б відповідали сучасним умовам їх господарювання, а також при доопрацюванні Стратегії відновлення національної економіки в рамках виконання «Плану Маршала для України».

5. Наявність недоліків: По тексту роботи зустрічаються окремі редакційні огріхи.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: робота відповідає всім поставленим вимогам, може бути допущена до захисту перед екзаменаційною комісією і заслуговує на оцінку 46 балів.

Науковий керівник: доцент кафедри міжнародної економіки, к.е.н., доцент
Загарій В.К.
(підпис) *(прізвище, ініціали)*

“21” травня 2023 р.

ЗМІСТ

ВСТУП……..... 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ……. 7

1.1. Теоретичні основи дослідження експортного потенціалу…….. 7

1.2. Класифікація товарів і послуг та можливість експорту меблів та деревини……... 11

1.3. Особливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та виробів з деревини…….. 17

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МЕБЛІВ І ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ……..... 26

2.1. Сучасний стан та оцінка конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках……. 26

2.2. Тенденції та оцінка експортного потенціалу України у галузі деревини 33

2.3. Аналіз міжнародного ринку деревини та перспективи експорту для України…… 42

2.4. Шляхи підвищення ефективності експорту виробів з деревини в Україні……. 48

ВИСНОВКИ……... 58

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…… 61

ДОДАТКИ…….. 69

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах складних перешкод та екзогенних загроз, що постають в останні роки перед Україною, формування новітніх дружніх та партнерських взаємовідносин з країнами Європейського Союзу і поглиблення міжнародного економічного партнерства і транскордонного співробітництва є актуальним. Україна націлена на європейський вектор економічних перетворень.

До першочергових перспектив розвитку української економіки віднесено організацію експортної діяльності, транскордонне співробітництво з питань експортної та імпортної логістики з використанням кластерних технологій, забезпечення сталого розвитку з точки зору процесів цифровізації. Це відповідає основним положенням Угоди про асоціації з ЄС, Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2021-2027 роки, угод про співпраці у різноманітних сферах діяльності.

У сучасних умовах експорт є однією з ключових галузей розвитку економіки будь-якої країни. Україна не є винятком і має величезний потенціал для експорту різних товарів на міжнародні ринки. Однією з найперспективніших галузей економіки є виробництво меблів і деревини. Україна має значні природні ресурси, технологічні можливості та кваліфіковану робочу силу для виробництва високоякісної продукції в цій галузі.

У зв’язку з цим виникли проблеми пошуку принципово нових підходів, інструментів, механізмів, ефективних інституцій у сфері експортної логістики у сучасних умовах воєнного стану. Це й обумовило вибір даної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз інформаціонних та печатних джерел свідчить, що дослідниками (О. Акименко, Я. Белінська, В. Бугас, Д. Бурлаченко, Л. Горшкова, С. Дідух, В. Євтушенко, В. Загарій, В. Зінченко, О. Казімірова, Ю. Козак, О. Коляда, І. Кононов, П. Круш, Л. Ліпич, В. Ляшенко, М. Назаров, Н. Осадча, Т. Павлюк, М. Рахман, А. Рибчук, Д. Рудас, О. Сукач, Є. Талавіра, Г. Тарасюк, А. Фатенок-Ткачук, В. Фомішина, Т. Хоменко, Н. Шмиголь)

висвітлено теоретико-методологічні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств різного галузевого спрямування.

Аналіз літератури І. Бабій, І. Гой, О. Зборовської, Я. Олійник, Р. Сивак, І. Смірнова, І. Стеценко, О. Тридід, Н. Тюріної, О. Хмелевського, Б. Холод, І. Ярова та інших показує, що не існує єдиного теоретичного підходу до терміну «міжнародна логістика».

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є аналіз експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та деревини та визначення шляхів підвищення ефективності експорту продукції виробів з деревини.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- зробити аналіз та узагальнити теоретичні основи дослідження експортного потенціалу;
- проаналізувати класифікацію товарів і послуг і визначити можливості експорту меблів і деревини;
- дослідити особливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та виробів з деревини;
- провести аналітичне оцінювання сучасного стану та конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках;
- на підставі статистичного аналізу виявити тенденції експортного потенціалу України у галузі деревини;
- виконати аналіз міжнародного ринку деревини та перспектив експорту для України;
- визначити стратегічні напрями підвищення ефективності експорту деревини України.

Об’єктом дослідження є процес організації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості у сучасних умовах соціально-економічного розвитку.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні, науково-методичні та прикладні аспекти підвищення ефективності експортного потенціалу України на світовому ринку меблів і виробів з деревини.

Методи дослідження. Для досягнення мети і вирішення наукових завдань у бакалаврській роботі застосовувалися такі методи дослідження, як аналіз і синтез, статистичний аналіз, експертні оцінки, соціологічні опитування, маркетинговий аналіз, класифікація, системний підхід, порівняння, структурно-логічне узагальнення.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. У теоретичному аспекті удосконалено зміст понятійно-категорійного апарату з обраної тематики. У методичному аспекті виконано аналітичне оцінювання сучасного стану експорту меблів та деревини в Україні. Розроблено прогнози подальшого розвитку з використанням економіко-математичного інструментарію.

Практичне значення результатів полягає у тому, що обґрунтовані науково-методичні положення і рекомендації можуть використовуватися при розробленні експортних стратегій і програм і механізмів їх впровадження підприємствами, які б відповідали сучасним умовам їх господарювання, а також при доопрацюванні Стратегії відновлення національної економіки у рамках виконання «Плану Маршала для України».

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою роботи є: нормативно-правова база, державні програми, Стратегії регіонального розвитку Волинської, Закарпатської та Львівської областей до 2027 року, статистично-інформаційні матеріали ДССУ, міжнародних консалтингових компаній та аналітичних центрів, ЄБА, Центру економічної стратегії, KSE Institut тощо, монографічні видання, періодичні наукові видання та інші.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів і висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний текст роботи становить 70

сторінок і включає 5 рисунків та 15 таблиць. Список використаних джерел містить 77 найменувань.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

1.1. Теоретичні основи дослідження експортного потенціалу

У контексті глобалізації та євроінтеграції необхідно привертати увагу модернізації системи регулювання міжнародних економічних відносин та управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання. Це потребує розв'язання широкого кола проблем, пов'язаних з функціонуванням інфраструктурних об'єктів, інституційним забезпеченням реалізації експортної та митної політики в Україні, формуванням спеціальних режимів транзиту.

При цьому міжнародне економічне партнерство та співпрацю визнано одним з важливих чинників впливу на сталий розвиток української економіки. Його ключовою складовою є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання різного галузевого спрямування [1-14].

Організація зовнішньоекономічної діяльності дозволить підвищити рівень експортного потенціалу країни, конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках, сформувати оптимальну структуру експорту й імпорту, збільшити обсяги прямих іноземних інвестицій, забезпечити економічну безпеку України [15].

Слід відзначити, що для уточнення змісту поняття «експортний потенціал» доцільно спершу окремо визначити суть наукових категорій «експорт» і «потенціал» (*табл. 1.1*).

Критичний аналіз показує, що потенціал трактується як сили й можливості у певній сфері господарської діяльності; сукупність ресурсів; здібність.

Під експортом науковці розуміють продаж товарів, митний режим, процес вивезення товарів, випуск товарів для вільного обігу, явище.

Таблиця 1.1 – Трактування термінів «експорт» і «потенціал»

Визначення	Вчені
Експорт – процес вивезення суб'єктами господарської діяльності за межі митної території країни товарів, який передбачає продаж іноземним суб'єктам господарювання на основі грошової оплати чи оплати у натуральному вигляді (товари, надання послуг чи виконання робіт)	І. Лаврів [16]
Експорт – вагомий чинник впливу на економічне зростання, інтеграцію країни у світове господарство	Т. Мельник [17]
Потенціал – це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо), що відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання	Г. Осовська О. Юшкевич Й. Завадський [18]
Потенціал – це сукупність можливості щодо виробничої діяльності всіх продуктивних сил суспільства	Л. Чернюк Д. Клиновий [19]
Потенціал – це основа для прийняття стратегічних рішень, визначення напряму розвитку підприємства, що обумовлює формування конкретної програми на перспективу	К. Селезньова [20]

Джерело: складено на підставі узагальнення [16-20].

Формулювання експорту як процесу та явища (потенціалу) має суттєве значення, оскільки формує теоретико-методологічне підґрунтя управління розвитком експортного потенціалу підприємств. Слід наголосити, що наукові категорії – «експорт» і «експортний потенціал» – іноді розглядаються як синоніми. Це не висвітлює суті експорту як форми (процесу) виходу у «зовнішній світ» та експортного потенціалу як продуктивної сили, що забезпечує цей вихід [21].

Таким чином, експортний потенціал є потенціальним ресурсом поліпшення стану зовнішньоекономічної діяльності. Під експортним потенціалом можна розуміти основний стимулюючий чинник розвитку пріоритетних галузей національної економіки.

1.2. Класифікація товарів і послуг та можливість експорту меблів та деревини

Всі товари підлягають класифікації за тарифним кодом. Класифікація товарів і послуг зазвичай здійснюється за допомогою Міжнародної системи класифікації товарів і послуг (ISGS), яка визначає код товарів або послуг відповідно до умов торгівлі. Наприклад, меблі відносяться до групи 94 МСКТП, а деревина - до групи 44 МСКТП. «Меблі; ліжка, матраци та аналогічні матраци; освітлювальні прилади, світильники, світильники та їх частини; одяг та аксесуари до нього; інший домашній текстиль».

У загальному випадку «Меблі» підпадають під код товарної групи 9403. Товарні позиції 9401-9403 включають в себе меблі з різних видів матеріалів (дерево, бамбук, пластик, простий метал, шкіра, скло, камінь і керамічний матеріал тощо).

Якщо розглядати можливості експорту меблів та деревини, то варто зазначити, що вони залежать від багатьох факторів, таких як наявність попиту на ці товари на міжнародному ринку, конкуренція з іншими країнами, правила торгівлі тощо. Проте Україна має значні можливості для експорту меблів та деревини. деревини, оскільки наша країна є основним виробником високоякісної деревини та меблів.

Для успішного експорту меблів і деревини необхідно відповідати вимогам міжнародних ринків щодо якості, дизайну, упаковки та інших аспектів. Також важливо знати правила торгівлі, такі як тарифи, технічні стандарти та інші обмеження, які можуть вплинути на експорт меблів і деревини. Наприклад, відповідно до Правил визначення походження товарів меблі та деревина повинні мати певне походження, яке відповідає вимогам Угоди про асоціацію Україна-ЄС, щоб отримати перевагу при експорті до країн Європейського Союзу.

Крім того, для підвищення конкурентоспроможності експорту меблів та деревини Україна може розробити власні технології дизайну та виробництва, які дозволять створювати унікальні продукти. Також важлива можливість виходу на нові ринки та розширення асортименту.

Проте є певні проблеми, які ускладнюють експорт меблів та деревини з України. Наприклад, недостатня інфраструктура, низький рівень логістики та транспорту, складні процедури експорту. Також є проблеми з оформленням товарів та оформленням документів на експорт. Щоб подолати ці проблеми, необхідно розвивати інфраструктуру, модернізувати транспортні мережі та прискорювати експортні процеси. Також важливо залучати інвестиції в галузь, покращувати якість продукції та розширювати асортимент. Для цього можливе створення кластерів виробників, що дозволить спільно розвиватися та вирішувати проблеми в галузі. Крім того, важливо розширювати ринки збуту та залучати нових клієнтів. Наприклад, можлива більш активна співпраця з країнами Азії та США.

Коли мова заходить про експорт меблів та деревини, важливо знати, що в різних країнах діють різні правила та вимоги щодо імпорту та реєстрації імпортованих товарів. Наприклад, у багатьох країнах для експорту меблів і деревини необхідно мати спеціальні сертифікати та дозволи. Тому перед експортом слід уважно вивчити правила та вимоги країни-імпортера та переконатися, що товари належним чином зареєстровані та сертифіковані. Також важливо бути готовим до можливих митних і логістичних проблем, які можуть виникнути при перетині кордону.

Для того, щоб експортувати меблі та деревину, необхідно також досліджувати ринки збуту товарів. Наприклад, деякі країни можуть мати високі вимоги до якості та екологічної безпеки, які може бути важко виконати для певних типів меблів або деревини. Також варто вивчити потенційних покупців та їхні потреби, щоб розробити ефективну стратегію маркетингу та продажів.

Іншим важливим аспектом є вивчення торгових угод і угод про вільну торгівлю між країнами. Ці угоди можуть знизити тарифи та інші бар’єри для входу, що може зробити експорт більш прибутковим і конкурентоспроможним.

Загалом, експорт меблів і деревини може бути прибутковим бізнесом, але він вимагає багато знань і підготовки. Важливо вивчити ринки та експортні правила для кожної країни, розробити ефективну стратегію маркетингу та продажів, а також

бути готовим до можливих проблем, які можуть виникнути при перетині кордону. Крім того, експорт меблів і деревини потребує високоякісної продукції та конкурентоспроможних цін.

Для цього варто звернути увагу на такі аспекти [30]:

- Якість продукції. Важливо, щоб меблі та деревина відповідали вимогам якості та безпеки. Також можна звернути увагу на дизайн і функціональність, щоб зробити товар привабливим для потенційних покупців.
- Конкурентні ціни. Вивчення цінової політики ваших конкурентів і відповідне встановлення ціни на ваші продукти можуть допомогти вам залучити більше клієнтів і збільшити продажі.
- Екологічна безпека. Деякі країни можуть мати високі стандарти екологічної безпеки та вимоги до походження деревини. Важливо відповідати цим вимогам і мати відповідні сертифікати.
- Логістика. Важливим аспектом є організація логістики транспортування продукції до місця призначення. Варто вивчити вартість доставки, термін доставки та можливості різних видів транспорту.
- Маркетинг і продажі. Ефективна маркетингова та збутова стратегія може забезпечити успішний експорт продукції. Важливо розробляти маркетингову стратегію для кожного ринку окремо, звертати увагу на специфіку культури та побажання потенційних клієнтів.

Тому експорт меблів і деревини може бути прибутковим і успішним бізнесом, якщо його правильно підготувати до цього процесу. Для забезпечення якості продукції важливо вивчати ринки та вимоги країни, а саме [31]:

- Партнерські відносини. Важливо встановити партнерські відносини з місцевими дистриб’юторами та постачальниками, які мають досвід роботи на місцевих ринках і можуть допомогти в організації логістики та рекламних кампаній.

- Фінансові проблеми. Експорт може спричинити додаткові витрати на виробництво та транспортування продукту, а також на маркетинг і збут. Для експорту важливо мати достатні фінансові ресурси.
- Ризики та страхування. Експортні операції можуть містити різні ризики, такі як затримки доставки, пошкодження продукту під час транспортування, зміни курсу валют та інші. Важливо оцінити ці ризики та вжити заходів захисту, таких як страхування транспортного засобу та продукції.
- Юридичні аспекти. Експорт меблів і деревини може вимагати дотримання різних міжнародних і національних законів. Важливо мати досвідченого юриста, який може допомогти вам зареєструвати свій бізнес на місцевому ринку та дотримуватися експортних законів і правил.
- Розробка нових продуктів. Розробка нових продуктів і вдосконалення існуючих може допомогти залучити нових клієнтів і збільшити продажі. Важливо вивчати потреби ринку і розробляти продукти, які відповідають цим потребам.

Загалом, експорт меблів та деревини може бути важливим напрямком розвитку бізнесу та забезпечити зростання компанії. Однак це також може вимагати значних інвестицій і ризику, тому перед експортом важливо провести ретельний аналіз ринку та оцінити потенційні переваги та недоліки. Для успішного експорту необхідна наявність якісного продукту, своєчасна та ефективна логістика, а також якісне обслуговування клієнтів. Також варто пам'ятати про юридичні та страхові аспекти, а також про можливість налагодження співпраці з місцевими дистриб'юторами та постачальниками. Розробка нових продуктів може допомогти залучити нових клієнтів і збільшити продажі. Також важливо мати достатні фінансові ресурси для експорту та вживати заходів захисту від ризиків, пов’язаних з експортом.

Ключовими чинниками, що впливають на експортний потенціал України в меблевій та деревообробній промисловості є [32]:

- Наявність відповідних ресурсів і матеріалів. Виробництво високоякісних меблів і столярних виробів вимагає відповідної деревної сировини, яку буває дорого і важко отримати.
- Розвиток технологічної бази. Українські виробники повинні мати можливість використовувати сучасні технології та обладнання для виробництва якісних меблів та продукції деревообробки.
- Розробка конкурентоспроможної продукції. Для експорту меблів і столярних виробів продукція повинна відповідати вимогам зовнішнього ринку і мати конкурентоспроможну ціну.
- Розвиток міжнародної кооперації та маркетингових стратегій. Співпраця з іноземними партнерами, участь у міжнародних виставках та заходах дозволяє нам розширювати зовнішньоекономічні зв'язки та відкривати нові ринки збуту.

Враховуючи всі ці чинники, вивчення експортного потенціалу України у сфері меблів та деревообробки може допомогти визначити можливості та перешкоди для успішного експорту. Наприклад, аналіз міжнародної торгівлі може вказати, які ринки є найперспективнішими для українських виробників, а розрахунок економічних показників – які ціни та витрати є оптимальними для вигідного експорту.

Україна має значний експортний потенціал деревини та виробів з неї. Однак реалізація цього потенціалу пов’язана з деякими проблемами [33; 34]:

- Низький рівень технологічного оснащення виробництва. Багато деревообробних підприємств України не мають сучасного обладнання та технологій, що ускладнює конкуренцію на зовнішньому ринку.
- Недостатня забезпеченість якісною сировиною. Українські ліси мають великий потенціал, але сьогодні значна їх частина занедбана. Крім того, існує проблема незаконних рубок, що негативно впливає на їх якість та кількість.

- Відсутність стабільного законодавчого середовища. В Україні відсутня чітка та стабільна законодавча система у сфері деревообробки та лісового господарства, що ускладнює роботу підприємств та викликає недовіру з боку іноземних партнерів.
- Конкуренція з інших країн. На зовнішньому ринку деревини та виробів з неї Україна має багато конкурентів, таких як Фінляндія, Швеція, Польща та інші. Задля того, щоб використати свій експортний потенціал у деревообробній промисловості, Україні необхідно вирішити проблеми підвищення якості та рівня конкурентоспроможності продукції та розвивати свої можливості. Для цього можна використовувати наступні стратегії:
- Модернізація виробництва та підвищення якості продукції. Компанії, що займаються виробництвом деревини та виробів з неї, потребують оновлення свого обладнання та технологій для підвищення ефективності та покращення якості продукції.
- Розвиток лісового господарства. Україна має зосередитись на охороні та відновленні лісових територій для забезпечення якісною сировиною для виробництва деревини та виробів з неї.
- Створення стабільної правової бази. Україна має розробити чітку та стабільну законодавчу систему у сфері деревообробки та лісового господарства для забезпечення сприятливих умов для розвитку бізнесу та залучення іноземних інвестицій.
- Розширення ринків збуту. Україні необхідно активно працювати над розширенням ринків збуту та залученням нових споживачів для збільшення обсягів експорту деревини та виробів з неї.
- Підвищення конкурентоспроможності. Щоб бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, українські виробники повинні постійно збільшувати якість продукції та зменшувати собівартість продукції.

Тому реалізація експортного потенціалу України в лісообробній промисловості потребує комплексного підходу та орієнтованих на результат дій з боку країни, бізнесу та наукових установ. Важливо розвивати та підтримувати конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку, залучаючи іноземні інвестиції та сприяючи виходу українських товарів на нові ринки. Важливим аспектом є також екологічна відповідальність компаній, які займаються виробництвом деревини та виробів з неї. Необхідно дотримуватись стандартів екологічної безпеки, забезпечити стале відновлення лісових ресурсів та скоротити викиди в атмосферу.

1.3. Особливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку меблів та виробів з деревини

Україна має значний потенціал для розвитку експорту деревини та виробів з неї, який може бути реалізований за умови комплексного підходу до розвитку галузі. Для розвитку промисловості та забезпечення експортного потенціалу важливо розвивати інфраструктуру, покращувати якість продукції та залучати іноземні інвестиції.

Для досягнення цих цілей можна вжити таких заходів:

- Розвиток виробництва та підвищення якості продукції. Для цього необхідно впроваджувати нові технології, підвищувати кваліфікацію працівників і забезпечити виробництво необхідними засобами.
- Підтримка компаній, які займаються виробництвом деревини та виробів з неї. Для цього можуть бути вжиті такі заходи, як зниження податків та інших обов’язкових зборів, надання пільг на використання відновлюваних джерел енергії та підтримка виходу на нові ринки.
- Розвиток інфраструктури. Для забезпечення ефективного транспортування та зберігання деревини та виробів з деревини необхідно

розвивати логістичну інфраструктуру, зокрема будівництво нових портів, автомобільних доріг та залізничних ліній.

- Підтримка наукових досліджень і розробок у сфері деревообробки та використання деревини. Нові технології та інноваційні рішення можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств і забезпечити розвиток галузі в майбутньому.
- Розвиток екологічності. Українські підприємства мають дотримуватись стандартів екологічної безпеки та забезпечувати стале відновлення лісових ресурсів.

Усі ці заходи можуть сприяти розвитку експортного потенціалу України в деревообробному секторі. Однак для досягнення цих цілей можуть виникнути різні проблеми та перешкоди, зокрема:

- Недостатньо ресурсів. Виробництво деревини та виробів з неї потребує достатньої кількості сировини та енергетичних ресурсів. Якщо цих ресурсів недостатньо, виробництво може бути згорнуто.
- Високі витрати виробництва. Низька ефективність виробництва, відсутність доступних технологій, низька автоматизація виробництва та низька кваліфікація працівників можуть призвести до зростання собівартості продукції та зниження конкурентоспроможності продукції.
- Ризик забруднення навколишнього середовища. Виробництво деревини та виробів з неї може спричинити забруднення довкілля і призвести до негативних наслідків для погіршення якості життя й здоров’я.
- Конкуренція на міжнародному ринку. Міжнародний ринок деревини та виробів з деревини є висококонкурентним з іншими країнами. Для забезпечення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку необхідно постійно підвищувати якість продукції та ефективність виробництва.

- Політичні та економічні ризики. Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні може вплинути на експортну діяльність українських компаній та призвести до зменшення обсягів експорту.

Для вирішення цих завдань та забезпечення стабільного розвитку експортного потенціалу України в деревообробній промисловості необхідно вжити комплексних заходів, які можуть включати:

- Забезпечення стабільних поставок сировини та енергетичних ресурсів для виробництва деревини та виробів з неї.
- Використання сучасних технологій та автоматизації виробництва для збільшення якості продукції та зменшення собівартості.
- Забезпечення дотримання вимог екологічності та дотримання стандартів якості продукції.
- Освоєння нових ринків збуту та налагодження тісної співпраці з іншими країнами.
- Реалізація програм навчання працівників та залучення інвестицій для розвитку виробництва.
- Розробка ефективної державної політики підтримки розвитку експортного потенціалу України в лісовому секторі.

Загалом розвиток експортного потенціалу України в деревообробній промисловості має великий потенціал для забезпечення економічного зростання країни та посилення її позицій на закордонних ринках. Проте для досягнення цих цілей необхідно постійно вдосконалювати виробництво та забезпечувати стабільність економічної та політичної ситуації в країні.

Для забезпечення сталого розвитку деревообробної промисловості та підтримки її експортного потенціалу також важливо приділяти увагу впровадженню інноваційних технологій та виробництву високоякісної продукції з високою доданою вартістю. Зокрема, існує можливість розвитку виробництва дерев’яних конструкцій для будівельної індустрії, дерев’яних паливних брикетів, деревних композиційних матеріалів та ін. Для досягнення цих цілей держава може

залучати інвестиції в промисловість, створювати сприятливі умови для бізнесу, виділяти кошти на розвиток інфраструктури, проводити наукові дослідження та впроваджувати інноваційні рішення. Також важливо забезпечити ефективну митну та логістичну інфраструктуру для забезпечення швидкої та ефективної доставки деревини та продукції з неї на ринки. У разі ефективної реалізації заходів щодо розвитку експортного потенціалу деревообробної промисловості Україна зможе значно збільшити обсяги експорту та стати впливовим гравцем на міжнародному ринку деревини та виробів з неї. Це, у свою чергу, сприятиме розвитку економіки країни та зміцненню її позицій у світі.

Україна може використовувати різноманітні стратегії та підходи для забезпечення ефективного експорту лісоматеріалів та виробів з них. Одним із можливих варіантів є розширення кола ділових партнерів і освоєння нових ринків. Наприклад, ви можете активно досліджувати експортні можливості до ЄС та США, які є основними споживачами деревини та виробів з деревини. Також можливий розвиток співпраці з країнами Азії, де зростає попит на деревину для виробництва меблів та іншої продукції. Крім того, важливо забезпечити якість продукції та застосовувати відповідні стандарти, які вимагаються на міжнародному ринку. Це включає належну сертифікацію, контроль якості та використання екологічно чистих матеріалів.

Важливо також забезпечити конкурентоспроможну ціну продукції, що відповідає якості та попиту ринку. Для цього можна застосувати різні підходи, такі як зниження витрат виробництва, оптимізація логістики або пошук нових ринків.

Для ефективного використання експортного потенціалу України в деревообробній промисловості необхідно розвивати якісне виробництво з використанням інноваційних технологій, освоювати нові ринки збуту, забезпечувати якість продукції та конкурентоспроможні ціни. Реалізуючи ці завдання, Україна зможе суттєво збільшити обсяги експорту та зайняти вагоме місце на світовому ринку деревини та виробів з неї. Крім того, для успішної реалізації експортного потенціалу деревообробної промисловості Україна також

може використовувати різноманітні державні та міжнародні програми та ініціативи. Наприклад, уряд України може підтримувати виробників субсидіями та іншими видами фінансової підтримки, можливе залучення інвестицій для розвитку виробництва та інфраструктури. Україна також може приєднатися до міжнародних ініціатив, спрямованих на підтримку сталих форм виробництва та захисту лісових ресурсів, таких як Європейська лісова програма та Ініціатива сталого використання лісів. Україна також може співпрацювати з міжнародними організаціями, які займаються захистом лісових ресурсів та сталим розвитком, такими як Лісовий фонд ООН (UNFF), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Рада Європейської лісової організації (EFI) такі ініціативи включають Європейську лісову програму та Ініціативу сталого лісового господарства.. Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO), Європейська рада лісової організації (EFI). такі ініціативи включають Європейську лісову програму та Ініціативу сталого лісового господарства.

Тому реалізація експортного потенціалу України в лісообробному секторі потребує комплексної стратегії, що включає розвиток високоякісного та екологічно чистого виробництва, підтримку виробників, залучення інвестицій, співпрацю з міжнародними організаціями та ініціативами щодо захисту лісових ресурсів. Така стратегія допоможе не тільки розвивати експортні можливості, а й захистити навколишнє середовище та сформувати сталу стратегію розвитку галузі на майбутнє.

На думку Є. Кузьменка [35], задля успішного функціонування деревообробної галузі необхідним є створення декілька умов:

- законодавчі «правила гри» реалізації деревини переробникам;
- забезпечення деревообробних підприємств сировиною;
- обов'язкове введення системи електронного обліку деревини;
- сприяння виробництву та експорту фанерної продукції.

У зв’язку з цим проблеми формування транзиту як дієвої інституції та спеціального митного режиму залишаються актуальними. Транзит у міжнародній торгівлі розглядається саме як міжнародна послуга [36; 37].

У спеціалізованій літературі «міжнародний транзит» означає процес закордонних вантажоперевезень якщо місця відправки вантажів і призначення знаходяться за межами однієї країни. Транзитний потенціал це термін, що відображає здатність і можливості країни здійснювати інтернаціональні перевезення своєю країною. Для глибокого аналізу даної категорії варто вивчити існуючі наукові теоретичні трактовки понятійного апарату термінів «транзит» і «транзитний потенціал» (*табл. 1.2*).

На підставі узагальнення наукових підходів до трактування транзитного потенціалу встановлено, що дослідження мають в основному прикладний характер. Вони ґрунтуються на підходах до визначення поняття «потенціал» як економічної категорії з урахуванням специфіки, пов’язаної із здійсненням транзиту. Одна група науковців розглядають транзитний потенціал з використанням ресурсного підходу. Тобто під цим терміном розуміється сукупність економічних, організаційних, техніко-технологічних, кадрових та інших ресурсів для здійснення транзиту вантажів через певну територію. Інша група дослідників стверджують, що той же термін володіє наявними та потенційними можливостями, які дозволяють надавати належні транспортні послуги для зовнішнього ринку. При цьому деякі автори [38; 39], аналізуючи транзитний потенціал і акцентуючи увагу на його зв’язку з транспортним потенціалом, часто ототожнюють або поєднують їх.

Таблиця 1.2 – Теоретичні трактовки поняття «транзит» і «транзитний потенціал»

Визначення	Представники наукових шкіл
Транзит – економічна категорія, яка характеризує відносини між вантажовласниками, перевізниками і країнами, через які проходить вантаж	Ю. Пащенко [36]
Транзит – це не тільки транспортування і перевалка вантажів, а й додаткова обробка високотехнологічного продукту українських або іноземних підприємств, його тестування і пристосування до вимог ринку, враховуючи створення доданої вартості в процесі виконання зазначених операцій	О. Бакаєв та ін. [37]
Транзитний потенціал країни як спроможність транспортної системи та відповідної інституціональної інфраструктури забезпечувати безперебійне та безпечне транспортування через територію цієї країни транзиту вантажів та пасажирів третіх країн без шкоди для внутрішніх та експортно-імпортних перевезень	А. Новикова [38]
Транспортно-транзитний потенціал як можливості держави виконувати транзит вантажів і супутні транзитні послуги на основі сукупності матеріальних, економічних, соціальних, правових і управлінських чинників, що визначають рівень розвитку і функціональності національної транспортної системи, а також здатність виконувати такі функції, забезпечені в політичній площині	О. Чернега та ін. [39]
Транзитний потенціал – потенціальні можливості наявних і створюваних у країні додатково об'єктів і засобів виробничої, а також відповідних інституціональної та інформаційної інфраструктур забезпечувати безперебійне та безпечне транспортування під митним контролем територією країни транспортними засобами транзиту всіх видів транспорту (включаючи трубопровідний та лінії електропередач), вироблених за її межами транзитних вантажів (у тому числі енергетичних ресурсів та електроенергії) для споживання в інших країн	Т. Блудова [40]; С. Пирожков та ін. [41]
Транзитний потенціал – усі ресурси, що володіють реальними можливостями, а ресурси, що створюють приховані можливості, характеризують потенцію системи	М. Бутов О. Мініна [42]
Транзитний потенціал –найважливіша характеристика стану транспортної системи, що відображає відповідність рівня розвитку її провізних можливостей поточним і перспективним потребам в транзитних повідомленнях, здійснюваних між відправниками та одержувачами вантажу, розташованими за межами території, що обслуговується даної транспортною системою	Р. Зварич [43]
Транзитний потенціал як сукупність можливостей і ресурсів країни для здійснення безперебійного та безпечного транспортування своєю територією транзитних вантажів, що формується на основі сукупності матеріальних, правових, соціальних, економічних та управлінських факторів та визначаються рівнем розвитку та функціональності транспортної системи	О. Комчатних Н. Редько [44]
Транзитний потенціал є свого роду гарантом єдності економічного простору й динамічного розвитку економіки країни, конкурентоспроможності її господарюючих суб'єктів на світовому ринку	А. Платонов [45]

Джерело: складено на підставі [36-45].

Аналіз понятійного апарату термінів «потенціал» та «транзитний потенціал» позволяє стверджувати про розмитість і взагалі відсутність значимої різниці між ними.

Важливою складовою «транзитного потенціалу» є ресурси, котрі виступають «первинними» елементами цієї системи.

На думку дослідників [43-46], сукупність ресурсів можна поділити на такі групи (рис1.1.).



Рис. 1.1 – Групи ресурсів «транзитного потенціалу»

Джерело: побудовано автором на підставі узагальнення [42-46].

До чинників впливу на розвиток транзитного потенціалу відносяться: екзогенні та ендогенні (*рис. 1.2*).

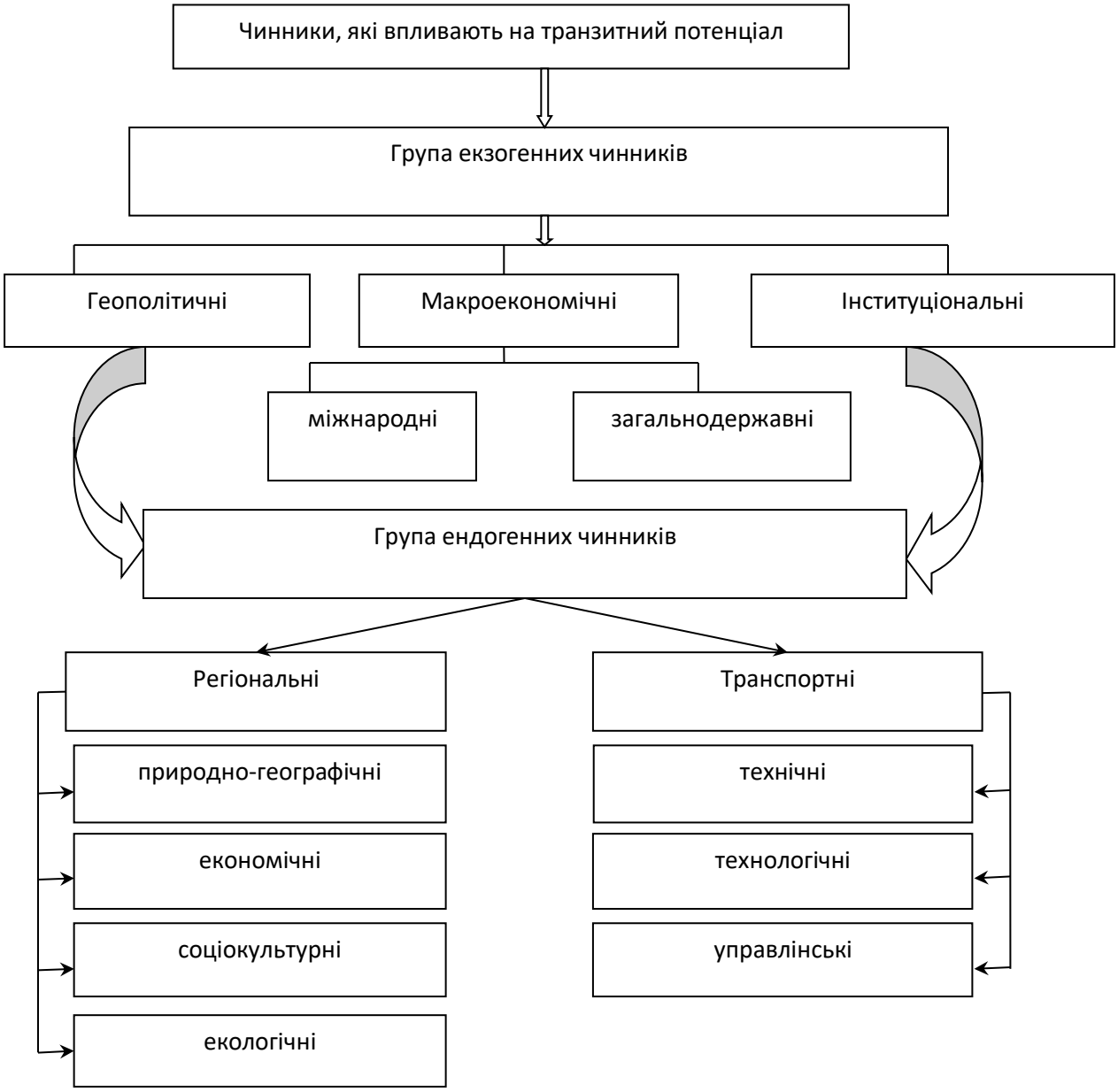


Рис. 1.2 – Сукупність чинників, які впливають на процес формування «транзитного потенціалу»

Джерело: побудовано автором на підставі узагальнення [42-46].

Отже, Україна має стати європейським транспортним хабом, використовуючи свій значний експортний і транзитний потенціал.

РОЗДІЛ 2.
АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МЕБЛІВ І ДЕРЕВИНИ

2.1. Сучасний стан та оцінка конкурентоспроможності української деревообробної продукції на зовнішніх ринках

Сучасні умови господарювання вимагають пошуку нових методів та підходів до формування стратегій ефективного розвитку бізнесу. В умовах мінливого та нестабільного попиту, успішне функціонування підприємств залежить від належного рівня їх конкурентоспроможності.

Ефективне оцінювання конкурентоспроможності бізнесу це виконання низки першочергових завдань [47]:

- встановлення рівня конкурентоспроможності за певний період часу;
- виявлення змін конкурентоспроможності за період оцінювання;
- виявлення «вузьких» місць і можливостей зростання рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Методики діагностики та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції [47-49] наведено у Додатку А. Переваги та недоліки найпоширеніших дев'яти груп методів [47; 50-53] наведено у Додатку Б.

При оцінюванні рівня конкурентоспроможності продукції застосовуються різноманітні методи. При виборі методики визначення конкурентоспроможності необхідно враховувати специфіку продукції, строки одержання результатів оцінки, доступної інформації, ресурсних обмежень [54]:

При цьому до головних методів, які дозволять системно діагностувати й оцінювати чинники впливу на рівень конкурентоспроможності, відносять такі:

рейтингові методики оцінювання конкурентоспроможності товарів, з урахуванням обсягів реалізації, диференціальний, комплексний і змішаний методи [55].

Рейтингове оцінювання конкурентоспроможності товарів [56]:

$$P_{t=1}^{n} = \prod Qi \qquad (2.1),$$

де: Pt – рейтингова оцінка t-го товару; Qi – відносний показник якості товару; n – кількість показників.

Переваги цієї методики полягають у: простоті розрахунків; наявності оперативної інформації про якість продукту; своєчасному реагуванні на зміни ринків. До її недоліків можна віднести: повна інформація про характеристики продукції; акцент лише на якісні показники товару; неврахування впливу економічних показників і показників якості послуг; неможливість застосування у середньо- і довготерміновому плануванні [57].

Методика оцінювання конкурентоспроможності з урахуванням обсягів реалізації продукції [55]:

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^{n} a_i \, b_i \rightarrow 1 \qquad (2.2),$$

де K_{ij} – конкурентоспроможність і-ї продукції на j-му ринку; a_i – частка і-ї продукції в обсязі реалізації; b_i – ємність ринку.

$$a_i = Vi \ / \ V \qquad (2.3),$$

де: Vi – обсяг реалізації і-ї продукції, грн; V – загальний обсяг реалізованої продукції підприємства, грн.

Диференційний метод оцінювання конкурентоспроможності ґрунтується на використанні та порівнянні окремих параметрів продукції та бази порівняння [56]. Якщо основою оцінки є потреба, то розрахунок одиничного індексу конкурентоспроможності можна виконати за формулою

$$q_i = (P_i / P_{io}) * 100\% \quad (2.4),$$

де q_i - єдиний параметричний показник конкурентоспроможності за і-м параметром; P_i - значення і-го параметра для аналізованих продуктів; P_{io} – значення і-го параметра, для якого потреба повністю задоволена.

В основу комплексного методу оцінювання конкурентоспроможності покладено застосування інтегральних показників або порівняння конкретних корисних ефектів аналізованої продукції. Рівень конкурентоспроможності товару можна визначити за формулою [54]:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + \cdots + A_{ij}^2} \quad (2.5),$$

де: Rij – рівень конкурентоспроможності продукції; A_1, A_2, …, A_{ij} – індивідуальні показники оцінки конкурентоспроможності продукції.

Змішаний метод оцінювання конкурентоспроможності представляє інтеграцію диференціального і комплексного методів. Однак цей метод має недолік, який полягає у тому, що за його допомогою неможливо врахувати важливість споживчих властивостей товару для покупців [58].

Отже, варто наголосити, що вищеперелічені методики не є універсальними і потребують подальшої модифікації з урахуванням сучасних умов господарювання. У першу чергу необхідно коригувати та вдосконалювати не тільки методики, а й алгоритми оцінювання рівня конкурентоспроможності. Цей алгоритм має передбачає комплекс відповідних процедур. Одним з ключових

етапів, від якого залежить достовірність отриманих результатів оцінки, є визначення переліку параметрів.

Практичні результати оцінювання, як важливий елемент аналізу конкурентоспроможності підприємств деревообробної промисловості країни, мають важливе значення для подальшого аналізу і формування стратегії сталого розвитку підприємств даної сфери діяльності. Так, розрахунки показника рівня (оцінки) конкурентоспроможності виробництва в цілому по деревообробної промисловості за даними 2019 р. показують:

- вищій рівень:
  - Латвія - 0,4906;
  - Австрія - 0,4255;
  - Україна - 0,4144;
  - Естонія - 0,3969;
- низький рівень:
  - Бельгія - 0,2724;
  - Швеція - 0,2527;
  - Японія - 0,2508;
  - Греція - 0,2237;
  - Велика Британія - 0,2165.

Також важливими показниками щодо подальшого аналізу є розрахунки показника оцінки конкурентоспроможності виробництва по номенклатурі виробляємого товару. Так по виробництву пиломатеріалів у 2019 р. рейтинг виглядає наступним образом:

1. Нідерланди - 0,7292;
2. Швеція - 0,4838;
3. Росія - 0,4676;
4. Фінляндія - 0,4615;
5. Канада - 0,4487.

Україна за цім показником зі значенням - 0,4434 посіла 6-те місце серед досліджуваних 36 країн світу.

По виробництву шпону в 2019 р. рейтинг виглядає наступним образом:

1. Мексика - 0,6591;
2. Данія - 0,6294;
3. Естонія - 0,6128;
4. Латвія - 0,5194;
5. Австрія – (0,4979).

Україна за цім показником зі значенням - 0,4765 посіла 6-те місце серед досліджуваних 36 країн світу.

По виробництву листових деревних матеріалів у 2019 р. рейтинг виглядає наступним образом:

1. Латвія - 0,6821;
2. Бразилія - 0,4243;
3. Ірландія - 0,4085;
4. Китай - 0,3960;
5. Туреччина - 0,3920.

Україна, зі значенням комплексного показника оцінки конкурентоспроможності виробництва листових деревних матеріалів 0,3197 посіла 17-те місце серед досліджуваних 36 країн світу.

В таблицях 2.1., 2.2., 2.3. наведено показники рівня (оцінки) конкурентоспроможності виробництва деревообробної промисловості за різними видами товарів деревообробної промисловості.

Таблиця 2.1 – Показники рівня виробництва за декількома видами виробів в загальному обсязі виробництва продукції деревообробної промисловості, за даними 2019 р., в %

Рейтинг	Країна	Показник
Виробництво пиломатеріалів, % в загальному обсязі		
1	Швеція	96,63%
2.	Фінляндія	89,64 %
3.	Нідерланди	83,06%
4.	Словенія	79,00%
5.	Австрія	78,22%
…..		
21.	**Україна**	**52,64%**
….		
32.	Індія	35,38%
33.	Польща	30,29%
34.	Угорщина	28,09%
35.	Італія	26,31%
36.	Греція	13,86%
Виробництво шпону, % в загальному обсязі		
1	Мексика	10,06%
2.	Данія	9,78 %
3.	Естонія	8,32%
4.	Латвія	7,06%
5.	Португалія	3,35%
6.	**Україна**	**3,17%**
….		
32.	Австрія	0,06%
33.	Велика Британія	0,00%
34.	Греція	0,00%
35.	Ірландія	0,00%
36.	Нідерланди	0,00%

Виробництво листових деревних матеріалів, % в загальному обсязі		
1	Греція	86,14%
2.	Італія	71,93 %
3.	Польща	69,43%
4.	Угорщина	69,26%
5.	Португалія	63,10%
….		
16.	**Україна**	**44,19%**
….		
32.	Словенія	19,50%
33.	Нідерланди	16,94%
34.	Естонія	16,84%
35.	Фінляндія	9,69%
36.	Швеція	3,19%

Таблиця 2.2 – Показники рівня експорту за декількома видами виробів в загальному обсязі виробництва продукції деревообробної промисловості, за даними 2019 р., в %

Рейтинг	Країна	Показник
Експорт пиломатеріалів, % в загальному обсязі		
1	Нідерланди	544,26%
2.	Бельгія	161,91%
3.	Словенія	114,08%
4.	Латвія	105,48%
5.	**Україна**	**106,95%**
….		
32.	Японія	1,63%
33.	Корея	1,17%
34.	Індія	0,46%
35.	Мексика	0,39%
36.	Китай	0,29%

Експорт шпону, % в загальному обсязі		
1	Австрія	252,58%
2.	Чехія	187,82%
3.	Словенія	126,23%
4.	Швеція	125,94%
5.	Литва	3,35%
….		
9.	**Україна**	**80,64%**
….		
32.	Данія	0,20%
33.	Велика Британія	0,00%
34.	Греція	0,00%
35.	Ірландія	0,00%
36.	Нідерланди	0,00%
Експорт листових деревних матеріалів, % в заг.обсязі		
1	Латвія	516,83%
2.	Австрія	225,82%
3.	Ірландія	190,62%
4.	Чехія	183,82%
5.	Фінляндія	157,37%
….		
25.	**Україна**	**14,60%**
….		
32.	Мексика	3,49%
33.	Австралія	3,17%
34.	Японія	1,64%
35.	Індія	0,96%
36.	Південна Корея	0,52%

Таблиця 2.3 – Показники рівня імпортозалежності виробництва за декількома видами виробів в загальному обсязі виробництва продукції деревообробної промисловості, за даними 2019 р., в %

Рейтинг	Країна	Показник
Імпортозалежність виробництва пиломатеріалів, % в заг. обсязі		
1	Бразилія	0,76%
2.	Туреччина	5,19%
3.	**Україна**	**7,06%**
4.	Швеція	8,08%
….		
32.	Данія	92,77%
33.	Словенія	118,49%
34.	Латвія	118,51%
35.	Нідерланди	122,96%
36.	Бельгия	150,48%
Імпортозалежність виробництва шпону, % в заг.обсязі		
1	Бразилія	0,57%
2.	Мексика	8,26%
3.	Австралія	10,05%
4.	**Україна**	**17,61%**
….		
32.	Австрія	124,70%
33.	Нідерланди	151,77%
34.	Словенія	153,49%
35.	Чехія	167,27%
36.	Швеція	341,62%

Імпортозалежність листових деревних матеріалів, % в заг. обсязі		
1	Бразилія	0,27%
2.	Китай	1,69%
3.	Туреччина	2,97%
4.	Індія	5,67%
…		
6.	**Україна**	**22,43%**
….		
32.	Латвія	92,58%
33.	Словенія	101,75%
34.	Бельгія	122,89%
35.	Нідерланди	122,97%
36.	Чехія	129,29%

За результатами проведеного аналізу за показниками стану конкурентоспроможності деревообробної промисловості України, рейтинг та урівень конкурентоспроможності високий, за деякими показниками наша країна входить в п’ятірку кращих країн світу. Така ж тенденція спостерігається за конкурентоспроможністю деяких видів товарної продукції деревообробної промисловості, що свідчить про можливість подальшого економічного зростання в цієї сфері.

В результаті проведеного аналітичного дослідження було:

- представлено можливі напрямки щодо оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості, визначено їх «плюси» та «мінуси». На основі проведеного широкого аналізу методичних підходів зроблено загальний висновок, що найбільш якісною та комплексною є оцінка конкурентоспроможності галузей або зовнішньоекономічної діяльності із використанням інтегрального показника;

- важливо розробити дієвий структурно-логічний алгоритм дослідження конкурентоспроможності виробництва деревообробної промисловості України, яка має передбачати аналіз за такими параметрами конкурентоспроможності, як: частка виробництва зовнішньоекономічної діяльності у загальному обсягу

виробництва деревообробної промисловості; частка експорту в обсягу виробництва та імпортозалежність зовнішньоекономічної діяльності деревообробної промисловості;

- оцінено конкурентоспроможність виробництва деревообробної промисловості України і країн світу. Визначено, що до країн-лідерів за рівнем конкурентоспроможності виробництва продукції деревообробної промисловості увійшли: Латвія, Австрія, Україна, Естонія. До групи країн світу з низьким рівнем входять Бельгія, Швеція, Японія, Греція та Велика Британія.

2.2. Тенденції та оцінка експортного потенціалу України у галузі деревини

На сьогоднішній день особливо актуалізуються питання розроблення якісно нових підходів, методів та інструментарію задля управління експортно-імпортними процесами та потоками, обґрунтування й реалізації державної експортної політики та стратегії.

Згідно з даними ДССУ (Державної служби статистики України) , обсяги експорту у зовнішньоторговельному балансі зросли у 2020 рр. порівняно з 2010 р. на 17,4%, а імпорту – на 12,6%. Сальдо експортно-імпортних операцій скоротилося, про що. свідчить зростання співвідношення експорту та імпорту (*табл. 2.4*).

Таблиця 2.4 – Зовнішньоторговельний баланс України, *млн. доларів США*

Показники	Роки						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Експорт	62125,7	46804,2	45112,7	52579,5	59365,7	66151,9	72938,1
Імпорт	65754,1	42976,0	44571,1	55080,6	61410,6	67740,6	74070,6
Сальдо	-3628,4	3828,2	541,6	-2501,1	-2044,9	-1588,7	-1132,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,94	1,09	1,01	0,95	0,97	0,98	0,98

Джерело: складено за статистично-інформаційними матеріалами ДССУ.

За 2010-2020 рр. обсяги експортних поставок скоротилися на 3,1%, а імпортних – на 10%. Сальдо експортно-імпортних операцій у структурі зовнішньої торгівлі України товарами було від'ємне (*табл. 2.5*).

Таблиця 2.5 – Зовнішня торгівля України товарами, *млн. доларів США*.

Показники	Роки						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Експорт	50744,3	38127,1	36361,7	43264,7	47335,0	50054,6	49191,8
Імпорт	60352,0	37516,4	39249,8	49607,2	57187,6	60800,2	54336,1
Сальдо	-9607,7	610,7	-2888,1	-6342,5	-9852,6	-10745,6	-5144,3
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,84	1,02	0,93	0,87	0,83	0,82	0,91

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Структура зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС виглядає наступним образом. Так, обсяг експорту збільшився за 2010-2020 рр. на 42,2%, а імпорту – на 24,6%. Сальдо експортно-імпортних операцій скоротилося в 1,2 раза. Це сприяло зростанню співвідношення між експортом та імпорту з 0,68 до 0,78 (*табл. 2.6*).

Таблиця 2.6 – Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС,

млн. доларів США

Показники	Роки					
	2010	2015	2016	2017	2019	2020
Експорт	13085,3	13015,2	13496,3	17533,4	20750,7	18604,9
Імпорт	19151,4	15330,2	17140,8	20799,4	25012,2	23859,7
Сальдо	-6066,1	-2315,0	-3644,5	-3266,0	-4261,5	-5254,8
Коефіцієнт покриття	0,68	0,85	0,79	0,84	0,83	0,78

експортом імпорту						

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Аналіз показує, що за 2010-2019 рр. спостерігалася тенденція скорочення обсягів інвестування зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Так, за цей період загальний обсяг прямих інвестицій з країн світу в економіці України знизився на 21,1%, а з країн ЄС – на 23,5% (*табл. 2.7*).

Таблиця 2.7 – Прямі іноземні інвестиції в економіці України, *млн. доларів США*

Роки	Загальний обсяг прямих інвестицій	*у т. ч.* з країн ЄС
2010	45370,0	36969,1
2011	48197,6	39268,9
2012	51705,3	41132,3
2013	53704,0	41032,8
2014	38356,8	29308,0
2015	32122,5	24982,8
2016	31230,3	23425,7
2017	31606,4	24145,2
2018	32905,1	25972,3
2019	35809,6	28289,3

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Обсяг експорту деревини зріс у 2022 р. порівняно з 2005 р. у 3,5 рази або з 533,9 до 1885,4 млн. доларів США. Частка обсягу експортних постачань деревини збільшилася на 2,7 відсоткових пункти або з 1,56 до 4,27% загальноукраїнського обсягу експорту за всіма видами економічної діяльності. За цей період обсяг імпортних постачань деревини скоротилися на 1,2% або з 199,9 до 197,6 млн дол. США. Питома вага обсягу імпорту деревини зменшився на 0,19 в.п. або з 0,55 до 0,36% загального обсягу імпортних постачань за всіма видами економічної діяльності (*табл. 2.8*).

Обсяг експорту деревини у товарній структурі зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС збільшився за 2018-2021 рр. на 37,7% або з 1043,7 до 1436,9 млн дол. США. Обсяг імпортних постачань деревини зросли на 40,2% або з 153,4 до 215,1 млн дол. США (*табл. 2.9*).

Таблиця 2.8 – Динаміка експорту-імпорту деревини

у товарній структурі зовнішньої торгівлі України, *млн. доларів США*

Роки	Експорт		Імпорт	
	за всіма ВЕД	*У тому числі* деревина і вироби з деревини	за всіма ВЕД	*У тому числі* деревина і вироби з деревини
2005	34286,7	533,9	36141,1	199,9
2010	51430,5	828,2	60739,9	341,5
2011	68394,2	1078,3	82608,2	393,0
2012	68809,8	1060,6	84658,0	396,6
2013	63312,0	1144,4	76963,9	416,0
2014	53901,7	1262,6	54428,7	294,5
2015	38127,1	1107,2	37516,4	148,2
2016	36361,7	1131,6	39249,8	196,7
2017	43264,7	1205,9	49607,2	250,5
2018	47334,9	1494,6	57187,2	303,9
2019	50054,6	1400,4	60800,2	307,4
2020	49191,8	1411,6	54336,1	315,6
2021	68072,3	2005,8	72843,1	442,0
2022	44148,8	1885,4	55273,5	197,6

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Таблиця 2.9 – Динаміка експорту-імпорту деревини у структурі зовнішньої торгівлі України з ЄС, *млн. доларів США*

Роки	Експорт		Імпорт	
	за всіма ВЕД	*У тому числі* деревина і вироби з деревини	за всіма ВЕД	*У тому числі* деревина і вироби з деревини
2018	20157,0	1043,7	23216,5	153,4
2019	20750,7	1004,9	25012,2	151,9
2020	18604,9	992,7	23859,7	158,7
2021	26792,9	1436,9	28954,3	215,1

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Україна має значний потенціал для експорту меблів та деревини до країн ЄС, Азії та США. Згідно з даними Державної служби статистики України, експорт меблів зріс у 2020 р. порівняно з 2019 р. на 3,7% і становив 536,4 млн доларів США, а лісоматеріалів – на 12,7% і становив 373,8 млн доларів США. Загалом, експорт меблів та деревини є важливим напрямком розвитку української економіки. Для досягнення успіху в цьому напрямку необхідно залучати інвестиції у виробництво та покращувати якість продукції. Також важливо розвивати експортну

інфраструктуру та підтримувати бізнес-середовище у вирішенні проблем, що виникають при експорті товарів і послуг.

Україна має декілька конкурентних переваг у виробництві меблів та деревини. Зокрема, країна має значні лісові ресурси, які забезпечують потреби у власній деревині, а також створюють можливості для її експорту. Крім того, українські виробники меблів мають досвід і кваліфіковану робочу силу, що забезпечує високу якість продукції. Україна має значний експортний потенціал меблів та деревини. Українські виробники меблів мають високий технологічний рівень і якість продукції, а також можуть запропонувати конкурентоспроможні ціни. Крім того, Україна має значні лісові ресурси, що дозволяє виробляти деревину в достатній кількості.

За даними Державної служби статистики України, у 2020 році експорт меблів з України становив 474,7 млн доларів США, що на 12,8% менше, ніж у 2019 році. Основними ринками збуту українських меблів є країни ЄС та СНД.

Аналіз свідчить, що частка обсягу капітальних інвестицій у розвиток деревообробної промисловості зросла у 2021 р. порівняно з 2010 р. на 12 відсоткових пункти або з 4,6 до 16,6% обсягу капітальних інвестицій у переробній промисловості, а у загальноукраїнському обсязі за всіма видами економічної діяльності – на 5,2 в.п. або з 2,5 до 7,7% (*табл. 2.10*).

Таблиця 2.10 – Динаміка обсягу капітальних інвестицій у розвиток галузі виготовлення виробів з деревини *(у фактичних цінах)*

Роки	Обсяг капітальних інвестицій за всіма видами промислової діяльності, *млн грн*	*У тому числі* переробна промисловість, *млн грн*	*З них* виготовлення виробів з деревини, *млн грн*
2010	55384,4	30151,9	1387,1
2011	78725,8	42161,3	3596,4
2012	91598,4	42276,8	2258,4
2013	97574,1	44717,9	2433,9
2014	86242,0	42474,4	2011,8
2015	87656,0	46219,1	4031,1
2016	117753,6	62223,3	4958,5
2017	143300,0	73883,8	6840,6
2018	199896,0	100869,7	7533,0
2019	254196,2	105878,5	9994,4
2020	180537,4	84408,2	6190,6
2021	242922,9	113275,0	18759,5

Джерело: складено за інформаційно-аналітичними матеріалами ДССУ.

Для визначення тенденцій експортного потенціалу України у галузі деревини виконано прогнозування обсягів і структури зовнішньоекономічної діяльності із застосуванням різних статистичних методів [59-62], які наведено нижче.

Метод авторегресії – побудова авторегресійної моделі, тобто динамічної регресійної моделі, що відображає часові зміни досліджуваного показника порівняно з його попередніми значеннями [62].

Авторегресійна модель має такий вигляд:

$$Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + ... + \alpha_n y_{t-n}, \quad (2.6)$$

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, \dots y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, ...\alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника.

Метод середнього темпу зростання [62]:

$$\overline{\mathrm{K_p}} = \sqrt[y-1]{\frac{Y_n}{Y_1}}, \tag{2.7}$$

де Y_n – значення прогнозного показника за поточний рік;

Y_1 – значення прогнозного показника за базовий рік.

Метод екстраполяції середньої [62]:

$$\overline{Y_t} = \overline{Y} = \frac{\Sigma \mathrm{Y_i}}{\mathrm{n}}, \tag{2.8}$$

де Y_i – фактичні значення показника;

n – кількість періодів.

Метод «наївних моделей» – розрахунок здійснюється у такій послідовності: визначення щорічного приросту або зменшення обсягу експорту / імпорту:

$$\Delta V_i = V_n - V_{n-1}, \tag{2.9}$$

де V_n – наступне значення показника;

V_{n-1} – попереднє значення показника;

розрахунок середнього щорічного приросту або зменшення показника та прогнозного значення обсягу експорту / імпорту

$$\Delta V_{ср} = \frac{\sum \Delta V_i}{n}, \tag{2.10}$$

$$V_{пр} = V_{ф} + \Delta V_{ср}, \tag{2.11}$$

де $V_{ф}$ – фактичне значення показника за попередній період.

n – кількість періодів.

Метод екстраполяції тренду – розрахунок надається за видом лінійного рівняння

$$\overline{Y_t} = \alpha + \beta t, \sum y = n\alpha + \beta \sum t, \sum yt = \alpha \sum t + \beta \sum t^2, \tag{2.12}$$

де y – показник, що аналізується;

t – період (роки);

α, β – коефіцієнти для розрахунку.

У роботах [59-62] доведено, що найбільш точним і достовірним методом прогнозування є метод авторегресії. Використання цього методу є досить ефективним та результативним; усі розрахунки за цім методом є нескладними та оперативними; отримані результати мають низький рівень похибки, тощо.

Створення прогнозів основних показників зовнішньоекономічної діяльності бізнесу на 2023-2025 роки здійснювалось за допомогою авторегресійної моделі. Результати показали що, обсяги експорту у структурі зовнішньоторговельного балансу України зростуть за 2020-2025 рр. на 3,3%, а імпорту, навпаки знизяться на 2,4%. Сальдо експортно-імпортних операцій щороку буде збільшуватиметься.

Обсяги експорту товарів у структурі зовнішньої торгівлі України знизяться на 7,5%, а імпорту – на 13,3%. Сальдо експортно-імпортних операцій від'ємне і зросте в 2025 р. порівняно з 2020 р. у 3,2 рази. За 2019-2025 рр. обсяг інвестицій зовнішньоекономічної діяльності скоротиться на 19,3%. Обсяг експортних постачань деревини збільшиться у 2025 р. порівняно з 2020 р. на 61%, а імпортних постачань зменшиться на 47% (*табл. 2.11)*.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що прогнозування та створення прогнозних моделей розвитку є дієвим інструментом управління зовнішньоекономічною діяльністю, який сприятиме прийняттю ефективних та обґрунтованих управлінських рішень при складанні експортних стратегій розвитку підприємства, виявленню резервів підвищення ефективності діяльності організації за рахунок міжнародної логістичної діяльності, оптимізації структури експортно-імпортних операцій.

Таблиця 2.11 – Прогнозні показники зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, *млн. доларів США*

Показники	Фактичне значення за 2020 р.	Прогноз значення за роками			
		2022	2023	2024	2025
Зовнішньоторговельний баланс України					
Експорт	72938,1	73894,9	74378,0	74864,4	75353,8
Імпорт	74070,6	73346,5	72987,1	72629,5	72273,6
Сальдо	-1132,5	548,4	1390,9	2234,9	3080,2
Зовнішня торгівля України товарами					
Експорт	49191,8	47678,7	46939,7	46212,1	45495,8
Імпорт	54336,1	51325,3	49883,1	48481,4	47119,0
Сальдо	-5144,3	-3646,6	-2943,4	-2269,3	-1623,2
Зовнішня торгівля України деревиною					
Експорт	1411,6	1885,4	2006,4	2135,3	2272,3
Імпорт	315,6	197,6	186,9	176,8	167,3
Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності					
Загальний обсяг інвестицій	35809,6 (*2019 р.*)	32176,7	31049,5	29961,8	28912,3
Темпи зростання/скорочення, %	100,0	89,9	86,7	83,7	80,7
Капітальні інвестиції у розвиток деревообробної промисловості, млн грн	6190,6	23430,6	29264,8	36551,8	45653,2

Джерело: складено й розраховано автором.

Важливо та необхідно підкреслити, що анексія територій Донецької та Луганської областей в 2014 році та повномасштабна військова агресія російської федерації в 2022 року на території України негативно вплинуло на організацію експортних постачань у системі міжнародної логістичної діяльності, та на деякій час практично зупинило зовнішньоекономічну діяльність підприємств . За даними Центру економічних і бізнес-досліджень (CEDR), загальний обсяг невиробленої в Україні продукції у 2014-2020 рр. унаслідок конфлікту з росією дорівнює 280 млрд. доларів США. Негативним наслідком є зниження довіри інвесторів до економіки, унаслідок чого було втрачено 72 млрд дол. США інвестицій або до 10,3 млрд дол. США щорічно. Постійне скорочення обсягів експортних поставок призвело до загальних втрат країни за 2014-2020 рр. до 162 млрд дол. США через блокування морських портів.

Згідно з розрахунками Центру економічної стратегії, обсяг експорту у березні 2022 р. скоротився на 50% (до 2,7 млрд дол. США), а імпорт – на 30% (до 1,8 млрд дол.). Експорт металів майже припинився, сільськогосподарської продукції – знизився у 4 раза. При цьому морські вантажоперевезення (62% загальноукраїнського обсягу експортних постачань 2021 р. у доларах) припинено унаслідок блокади морських портів. Залізничні (12%) та автомобільні (23%) відправлення вантажів серйозно ускладнено.

Отже, до основних перешкод, які стримують організацію експортної діяльності у деревообробній промисловості України, можна віднести: порушення ланцюгів постачання матеріальних ресурсів; скорочення обсягу експорту через блокування портів; неефективне виконання умов і термінів міжнародних договорів; збільшення витрат на логістику; недостатній обсяг прямих інвестицій у розвиток логістичної інфраструктури тощо. Щоб усунути перераховані бар'єри доцільно звернути особливу увагу питанням поліпшення організації експортноїдіяльности підприємств у деревообробній сфері України з урахуванням сучасних викликів і загроз.

2.3. Аналіз міжнародного ринку деревини та перспективи експорту для України

Деревообробна промисловість є важливим елементом лісового господарського комплексу, який складається з визначеної кількості секторів, що випускають певні групи товарів.

Проведемо аналіз найбільш важливих секторів і груп товарів деревообробної промисловості згідно зі структурно-логічною схемою (за інформаційно-аналітичними матеріалами [33]): внутрішнє споживання, обсяг заготівлі лісу, експортоорієнтованість, імпортозалежність, експорт, імпорт, співвідношення експорту та імпорту.

Круглий ліс. У світі спостерігається тенденція до зростання заготівлі круглого лісу з 3587131 тис. куб. м у 2010 р. до 3964117 тис. куб. м у 2019 р., або на 10,5 %.

Експорт круглого лісу за цей період збільшився у грошовому виразі (тис. дол.) на 16,9 %, а у натуральному виразі (тис. куб. м) – на 25,5 %. Експортна ціна за 1 куб. м при цьому зменшилася на 6,9 %.

Імпорт круглого лісу в світі за період 2010–2019 рр. у грошовому виразі зріс на 16,7 %, а у натуральному – на 27,1 %. При цьому зменшилася імпортна ціна за 1 куб. м круглого лісу – на 8,2 %. Експортоорієнтованість світової торгівлі круглим лісом збільшилась з 3,2% у 2010 р. до 3,6 % у 2019 р., а імпортозалежність – з 3,2 % до 3,7 %.

Структура світової заготівлі круглого лісу за породами у 2010-2019 рр. виглядає таким чином. У світовій заготівлі круглого лісу у 2019 р. хвойні ліси склали 35,2 %, а листяні ліси – 64,8 %. При цьому порівняно з 2010 р. питома вага цих двох видів лісів у загальному обсязі заготівлі круглого лісу змінилася незначно. У світовій заготівлі круглого лісу діловий круглий ліс в 2019 р. становив 51,0 %, а паливна деревина – 49,0 %, що також незначно змінилося порівняно з 2010 р.

Діловий круглий ліс. Світова заготівля ділового круглого лісу за період 2010–2019 рр. збільшилася на 17,2 %. Світовий експорт ділового круглого лісу за аналізований період зріс у грошовому виразі на 16,6 %, а в натуральному – на 26,3 %, при зменшенні експортної ціни на 7,7 %.

Світовий імпорт ділового круглого лісу за період 2010–2019 рр. у грошовому виразі зріс на 16,6 %, а в натуральному – на 28,0 %, при зниженні імпортної ціни на 8,9 %. Експортоорієнтованість і імпортозалежність світової торгівлі діловим круглим лісом, за період що аналізувався, становила 6,2-6,9 %.

У світовій заготівлі ділового круглого лісу в 2019 р. найбільшу питому вагу займали: пиловник і фанерний кряж – 56,9 % і балансова деревина – 35,2 %. При цьому порівняно з 2010 р., питома вага цих двох видів ділового круглого лісу змінилася несуттєво.

Найбільшими виробниками (заготівельниками) ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі країни: США – 19,2 % (від загального світового обсягу заготівлі); Китай – 9,0 %; Бразилія – 7,1 %; Канада – 6,9 % [33].

Головними експортерами ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі країни: Нова Зеландія – 16,0 % (від загального світового експорту); Чехія – 10,4%; Німеччина – 6,6 %; США – 5,9 %. Найбільшими країнами-імпортерами ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі: Китай – 43,5 % (від загального світового імпорту); Австрія – 7,5 %; Швеція – 6,3 %; Німеччина – 5,2 %; і Фінляндія – 4,4 %.

Споживачами ділового круглого лісу у світі у 2019 р. були, в першу чергу, такі країни: США – 18,8 % (від загального світового споживання); Китай – 12,0 %; Бразилія – 7,0 % і Канада – 6,8 %.

Фанера. Світовий експорт фанери за період, що аналізується, як у грошовому виразі, так і в натуральному виразі збільшився на 26,2 % при незмінності експортної ціни. Світовий імпорт фанери за 2010–2019 рр. у грошовому виразі збільшився на 30,5 %, а в натуральному – на 34,4 % при зниженні імпортної ціни на 2,9 %. Експортоорієнтованість і імпортозалежність світової торгівлі фанерою за період, що аналізується, становила 22,5–25,8 %. Найбільшими виробниками фанери у світі у 2019 р. були такі країни: Китай – 55,0 % (від загального світового обсягу виробництва); Індія – 8,6 %; США– 8,6 %; Індонезія – 4,1 %. Головними експортерами фанери у світі у 2019 р. були такі країни: Китай – 33,2% (від загального обсягу світового експорту); Індонезія – 10,2 %; Бразилія – 9,4 %; Малайзія – 5,6%.

Найбільшими країнами-імпортерами фанери у світі у 2019 р. були такі: США – 15,5 % (від загального обсягу світового імпорту); Японія – 8,5 %; Німеччина – 5,0 %; Велика Британія – 4,8 % і Канада – 4,7 %. Споживачами фанери в світі в 2019 р. були такі країни: Китай – 47,3 % (від загального світового споживання); США – 12,1 %; Індія– 8,7 %; Японія – 5,0 % і Канада – 2,3 % [33].

Меблі. Глобальна ринкова вартість меблів оцінювалася у 2022 р. у 557 млрд дол. США. І, як очікується, збільшуватиметься з кожним роком, досягнувши

прогнозованої вартості приблизно в 650,7 млрд дол. США до 2027 року (*табл. 2.12*).

Таблиця 2.12 – Динаміка ринкової вартості меблів у світі, *млрд.. доларів США*

Роки	Глобальна ринкова вартість меблів
2020	509,8
2021	527,9
2022	546,6
2023	566,0
2024	586,1
2025	606,9
2026	628,4
2027	650,7

Джерело: [63].

За даними Statista [64], меблевий ринок Сполучених Штатів приніс найвищий дохід у розрахунку на країну з понад 226,8 млн дол.. Друге і третє місце займають Китай і Німеччина з 72,5 млн і 53,5 млн дол., відповідно (*табл. 2.13*).

Таблиця 2.13 – Дохід світового ринку меблів у 2021 р., *млн. доларів США*

Країна	Обсяг виручки
США	226,8
Китай	72,5
Німеччина	53,5
Франція	25,8
Великобританія	21,8
Японія	17,4
Канада	13,7
Бразилія	12,0
Нідерланди	10,2
Іспанія	10,1

Джерело: [64].

За оцінками Statista Consumer Market Outlook [63], до 2022 року ринок їдальнь і меблів Сполучених Штатів генеруватиме найвищий дохід у розрахунку на одну країну у світі, перевищивши 46 млрд. доларів США. Німеччина займає друге місце з доходом майже 8,6 млрд. доларів, за нею йде Китай з більш ніж 5,1 млрд. доларів США.

У 2021 р. світова індустрія електронної комерції меблів принесла близько 27,7 млрд. доларів США. Прогнозується, що до 2030 р. розмір світового ринку електронної комерції меблів сягне близько 41 млрд. доларів США.

У 2021 р. у Сполучених Штатах інтернет-ринок меблів для будинку досяг загальної вартості продажу понад 55 млрд. доларів США. У 2022 році продажі збільшилися до 57.8 млрд. доларів США.

У 2021 р. Китай був провідним експортером меблів до решти світу з вартістю експорту приблизно 87 млрд. доларів США. Польща, яка посідає друге місце, цього року експортувала меблів на суму близько 15,8 млрд. доларів США (*табл. 2.14*).

Таблиця 2.14 – Провідні країни-експортери меблів у 2021 році, *млн.. доларів США*

Країна	Обсяг виручки, *млн дол.*
Китай	86876,3
Польща	15745,4
Німеччина	14647,4
Італія	13255,1
В’єтнам	12959,6
Мексика	8653,9
США	6507,4
Чехія	4532,1
Канада	4399,4
Нідерланди	4148,5

Джерело: [65].

За даними Української Асоціації Меблевиків, незважаючи на відмову ІКЕА від співпраці з українськими меблевиробниками середньорічний темп приросту експорту за 2017-2022 рр. становив в Україні 11,5%. За цей період обсяг експорту меблів збільшився на 48,7%, а імпорту – на 72,4%. Сальдо експортно-імпортних постачань скоротилося, про що свідчить зниження коефіцієнту покриття експортом імпорту. Так, якщо значення даного показника становило у 2017 р. 1,90, то у 2022 р. – 1,64 (*табл. 2.12*).

Серед країн, які купують українські меблі, можна вказати такі: Польща - 34,91%; Німеччина – 17,37%; Данія – 5,89%; Австрія – 4,50%; Бельгія – 4,04%;

Румунія – 3,23%; Велика Британія – 2,59%; Франція – 2,40%; Молдова – 2,12%; Нідерланди – 1,83%. Загалом у 2022 році українські виробники меблів експортували до 99 країн світу [66].

Таблиця 2.15 – Динаміка обсягів експортно-імпортних постачань меблів

Роки	Експорт, *млн дол. США*	Імпорт, *млн дол. США*	Сальдо, *млн дол. США*	Коефіцієнт покриття експортом імпорту
2017	542,3	285,3	-257,0	1,90
2018	625,8	301,6	-324,2	2,07
2019	674,3	302,1	-372,2	2,23
2020	750,4	321,8	-428,5	2,33
2021	1051,1	468,8	-582,3	2,24
2022	806,6	491,9	-311,6	1,64

Джерело: [66].

Повномасштабне вторгнення російської федерації на територію України стало наслідком того, що з зони інтересів національних виробників практично зникла рф, куди у 2021 р. експортувалося меблів на суму 21,3 млн дол. (2,02% від загального експорту). Обсяг експорту меблів до білорусі становив у 2021 р. 17,1 млн дол., а у 2022 р. – лише 1,4 млн дол. Логістика через територію країни-агресора скоротила відвантаження меблів до Казахстану на 40,9% або з 14,2 до 8,4 млн дол. [66]. Також значно змінився клімат у торговельних відносинах з країнами Близького сходу, де обсяги експорту скоротилися на 20-40% по різних країнах.

У ході дослідження Центру розвитку інновацій Офісу з розвитку підприємництва та експорту встановлено, що станом на вересень 2022 р. 80% меблевих компаній продовжували свою господарську діяльність без релокації бізнесу; 13,3% вже на той час здійснили релокацію. Це відбулося у першу чергу шляхом активної підтримки грантами від держави та USAID. При цьому 18,8% респондентів вказали, що їх бізнес спрямовано на забезпечення попиту внутрішнього ринку, а працюють виключно на внутрішній ринок, а 50% поставили за мету вихід на експорт.

2.4. Шляхи підвищення ефективності експорту деревини України

Експорт меблів та деревини є перспективним напрямком для українських підприємств, але потребує серйозної підготовки та планування. Варто звернути увагу на ринкову конкуренцію та технологічні вимоги покупців, а також на законодавство та правила експорту в країни-партнери.

Для підвищення ефективності експорту меблів та деревини з України пропонуємо вжити таких заходів:

- Диверсифікація ринків збуту: необхідний пошук нових ринків збуту та розширення географії експорту, зокрема в країни, які ще не були відкриті для українських виробників.
- Реалізація маркетингових стратегій: Для залучення нових клієнтів і збільшення продажів необхідно проводити маркетингові дослідження і використовувати ефективні маркетингові інструменти.
- Підвищення якості продукції: українські виробники меблів та деревини повинні встановити високі стандарти якості та виробничих потужностей, щоб зберегти свою конкурентоспроможність на світовому ринку.
- Розробка нових продуктів: щоб залучити нових клієнтів, необхідно розробляти нові продукти, які відповідають потребам і тенденціям ринку.
- Розвиток логістики: ефективна логістика є ключовим фактором успішного експорту. Тому необхідно забезпечити швидку та якісну доставку продукції до місця призначення.
- Захист від загроз: перед експортом необхідно провести оцінку ризиків і захистити себе від можливих негативних наслідків.
- Державна підтримка: держава може надати підтримку експортерам, зокрема шляхом зниження податкових та митних бар’єрів, залучення інвестицій, підтримки розвитку нових технологій тощо.

Крім того, для ефективного експорту меблів та деревини з України можна використовувати, на нашу думку, такі спеціальні заходи:

- Участь у міжнародних виставках та ярмарках: дає можливість продемонструвати продукцію, познайомитися з новими клієнтами та розширити географію експорту.
- Розвиток інтернет-маркетингу: збільшення продажів можна досягти за рахунок використання інтернет-магазинів і інтернет-реклами.
- Використання ліцензій та франчайзингу: це дає змогу залучати іноземних партнерів для виробництва та розповсюдження продукції за кордоном.
- Розробка продукції з використанням екологічно чистих матеріалів: це приверне увагу іноземних клієнтів, які все більше звертають увагу на екологічну чистоту продукції.
- Створення та розвиток бренду: бренд меблів та деревини з України може стати впізнаваним на світовому ринку, що підвищить попит на продукцію та зробить її більш конкурентоспроможною.
- Підвищення кваліфікації співробітників: Для виробництва якісної продукції необхідні кваліфіковані фахівці, які знають останні технологічні та дизайнерські тенденції ринку.
- Використання спеціальних програм і проектів: держава може запроваджувати спеціальні програми та проекти для підтримки експорту, наприклад, укладати угоди з іншими країнами про зниження тарифів і податків на експортну продукцію.
- Підвищення якості продукції та впровадження систем контролю якості: це підвищить довіру іноземних клієнтів до продукції та знизить ризик повернення продукції.
- Пошук ринкових ніш: це може включати пошук ринків, де мало конкуренції або де є високий попит на певний тип меблів або дерева.

- Застосування міжнародних стандартів та сертифікація продукції: це дозволяє підтвердити відповідність продукції вимогам якості та безпеки та підвищити її привабливість для іноземних покупців.
- Використання міжнародних логістичних компаній: це дозволяє скоротити транспортні витрати та забезпечити швидку та якісну доставку продукції іноземним клієнтам.
- Державна підтримка: Держава може підтримувати експортерів шляхом надання фінансової підтримки, зниження податків і мит на експортну продукцію, проведення рекламних кампаній.

Загалом для успішного експорту меблів та деревини з України необхідна розробка стратегії, використання маркетингових інструментів, підвищення якості продукції, пошук нових місць збуту та державна підтримка.

1) Пропонуємо розробити й реалізувати кластерну модель організації зовнішньоекономічної діяльності у регіонах України з урахуванням специфіки їх функціонування (*рис. 2.1*).

2) Варто активізувати транскордонну взаємодію України та Польщі як країни Вишеградської четвірки у сфері експортної логістики.

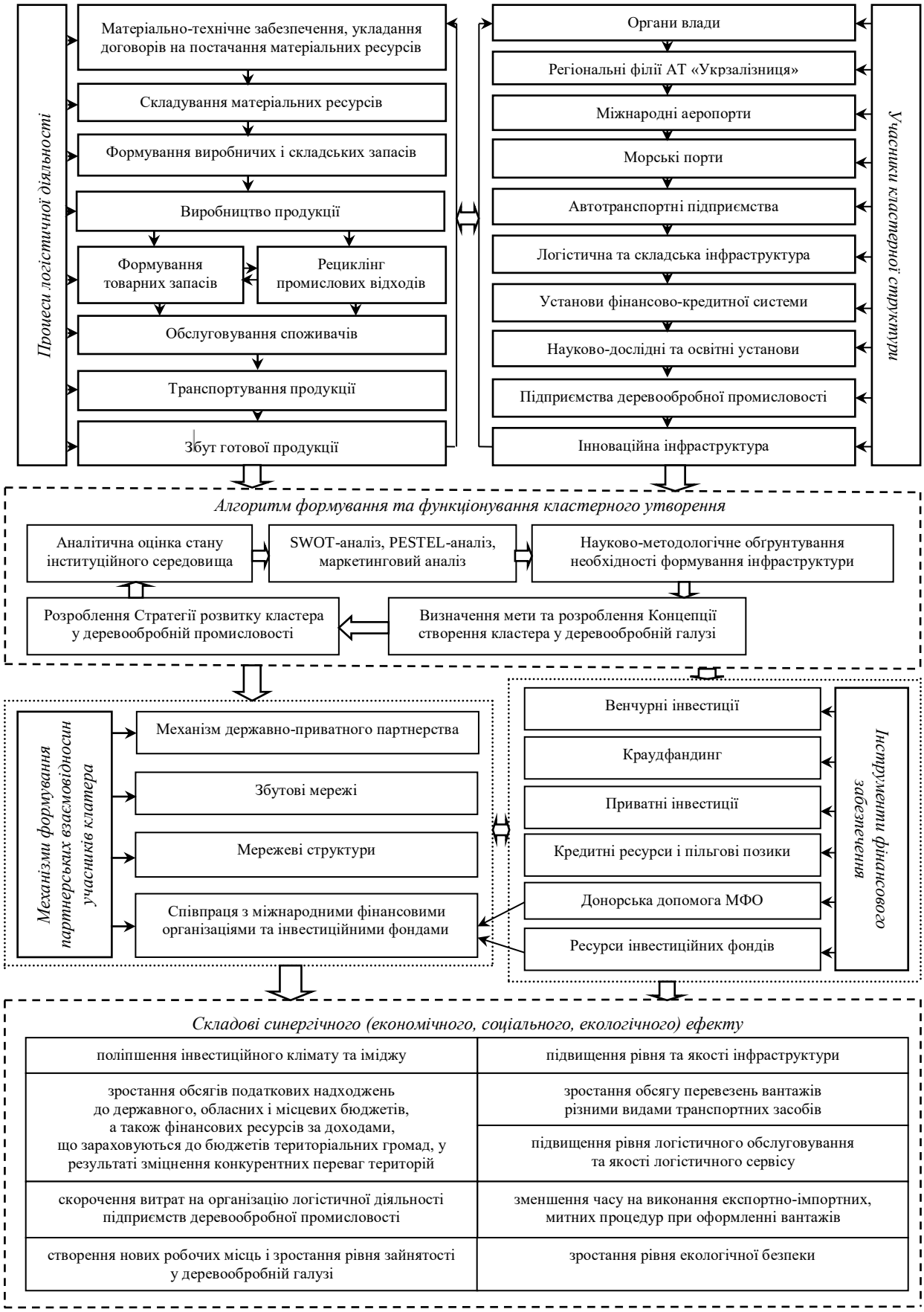


Рис. 2.1 – Кластерна модель організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств деревообробної промисловості

Джерело: побудовано автором на основі [67-77].

Важливий наголос, що особливої актуальності доброчинної співпраці з Польщею у сфері міжнародної експортно-імпортної логістики набувають на даний час у період збройної агресії росії проти України, коли виникли значні проблеми організації зовнішньоекономічної логістичної діяльності через блокування морських портів.

Американською торговельною палатою в Україні проведено опитування у червні 2022 р., до якого було залучено 127 представників компаній-членів (це найбільші українські та міжнародні інвестори; серед них 70% керівники компаній і 30% топменеджери). У ході опитування встановлено, що найбільшими викликами та проблемами для компаній екпортерів під час війни визнано логістику й транспорт (55% респондентів); експортно-імпортні операції (36%); скорочення попиту (28%); недостатній обсяг постачань (19%).

Тому з метою найскорішого відновлення економіки України доцільно сформувати відповідну афективну логістичну інфраструктуру та гнучку логістичну систему, яка б мала змогу швидкого реагування на зовнішні загрози та адаптації до них. Важливо в першу чергу зробити наступні: об'єднати усіх стейкхолдерів логістичної складової держави, спрямовувати спільні зусилля представників урядової, підприємницької, наукової, освітньої, громадської, міжнародної спільноти задля подолання викликів та загроз, які виникли та ще виникають в умовах війни; перебудувати, переформатувати та переорієнтовувати існуючу інфраструктуру (термінали, митні термінали, складські комплекси, логістичні центри, мережеві структури); вибудовувати ефективні логістичні маршрути сумісно з міжнародними партнерами; змінювати напрямки усіх експортних потоків від південних портів до західних сухопутних портів та портів західних сусідів.

У зв’язку з цим польський напрямок стає ключовим логістичним центром для українського експорту унаслідок блокування чорноморських портів. Тобто з’явилися нові можливості й перспективи для співробітництва з Польщею як стратегічним партнером. Наприклад, польський морський порт Колобжег, що розташований на узбережжі Балтійського моря між Свіноуйсцем і Гдинею,

пропонує здійснювати перевалку української експортної продукції на потужностях підприємства.

Вже на даний час є декілька важливих офіційних документів між Україною та Польщею в напрямку плідного співробітництва в сфері оптимізації логістичних зовньошноекономічних маршрутів. Наприклад, Меморандум про посилення двостороннього співробітництва у сфері залізничного транспорту, згідно з яким планується створення спільного логістичного підприємства. Це, у свою чергу, дозволить кардинально збільшити обсяг залізничних перевезень українського експорту до ЄС та на світові ринки через Європу. Також МЕРТ Польщі та МЕУ підписали Меморандум щодо розроблення інструментів сприяння торгівлі. Мета угоди – зміцнити економічне двостороннє співробітництво через спрощення торгівлі з акцентом на забезпеченні страхового покриття постачання товарів і послуг. Мається на увазі процедура страхування транспорту і вантажів, які польські партнери будуть ввозити до України. Зокрема, це можливо зробити через польську експортну кредитну агенцію KUKE.

У результаті проведеного дослідження та аналізу усіх розглянутих факторів, можливо запропонувати усім заінтересованим сторонам транскордонного партнерства України та Польщі створити транскордонний транспортно-логістичний кластер – як ефективний та інноваційний інфраструктурний елемент транскордонного співробітництва.

Однак, критичний аналіз діючої нормативно-правової бази, яка регулює та регламентує питання транскордонного співробітництва в Україні, показав то, що лише у Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки сказано про формування транскордонних кластерів і у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року – про мережу мультимодальних транспортно-логістичних кластерів.

Також у основному нормативно-правовому документі - Законі України «Про транскордонне співробітництво» не міститься жодної згадки про створення

кластерів, кластерний розвиток, кластерні ініціативи, транскордонні транспортно-логістичні кластери.

На сьогоднішній час є декілька урядових документів, таких як Стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки, План заходів до її реалізації на 2021-2023 роки, у яких також визначено стратегічний пріоритет, як особливо важливий тренд сталого розвитку, і це розвиток транскордонного співробітництва.

Крім цього, розроблено й затверджено Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2021-2027 роки, однак в цієї програмі уряду зовсім мало уваги приділено саме створенню та ефективної діяльності транскордонних транспортно-логістичних кластерів. Нажаль в Програмі не розглядається ні механізмів забезпечення їх створення, фінансування й розвитку, моделей консолідації зусиль і залучення ресурсів суб'єктів у сфері транспорту й логістики задля прикордонних територій і підвищення конкурентоспроможності усіх регіонів України.

3) Важливо сьогодні зробити ряд практичних дій для модіфікаціїї та трансформації діючої Системи управління експортною діяльністю (СУЕД) деревопереробних підприємств з використанням цифрових технологій, яка має базуватися на якісно нових принципах функціонування (*рис. 2.2-2.3*)

Серед них можна назвати такі:

- застосування модельного підходу до організації логістичної діяльності в єдиному циклі - комплексі дій, суть якого полягає у створення моделі, алгоритму взаємопов'язаних, послідовних процесів (постачання сировини, закупівля матеріальних ресурсів, контрактна робота з постачальниками, виробництво продукції деревообробки, її складування у логістичних центрах, рециклінг відходів, обслуговування споживачів, транспортування й збут продукції деревообробки) та різних інших логістичних послуг;

- виконання повного переліку функцій управління (створення прогнозів, розробка планів, організація, облік, контроль, аналіз та регулювання) комплексом процесів логістичної діяльності;

- чесні та партнерські взаємовідносини учасників мереж збуту мають здійснюватися на добровільних засадах, співпраці, ефективної взаємодії, сукупності співпадаючих цілей і ресурсів стейкхолдерів, , розподілу повноважень і ризиків логістичної діяльності;

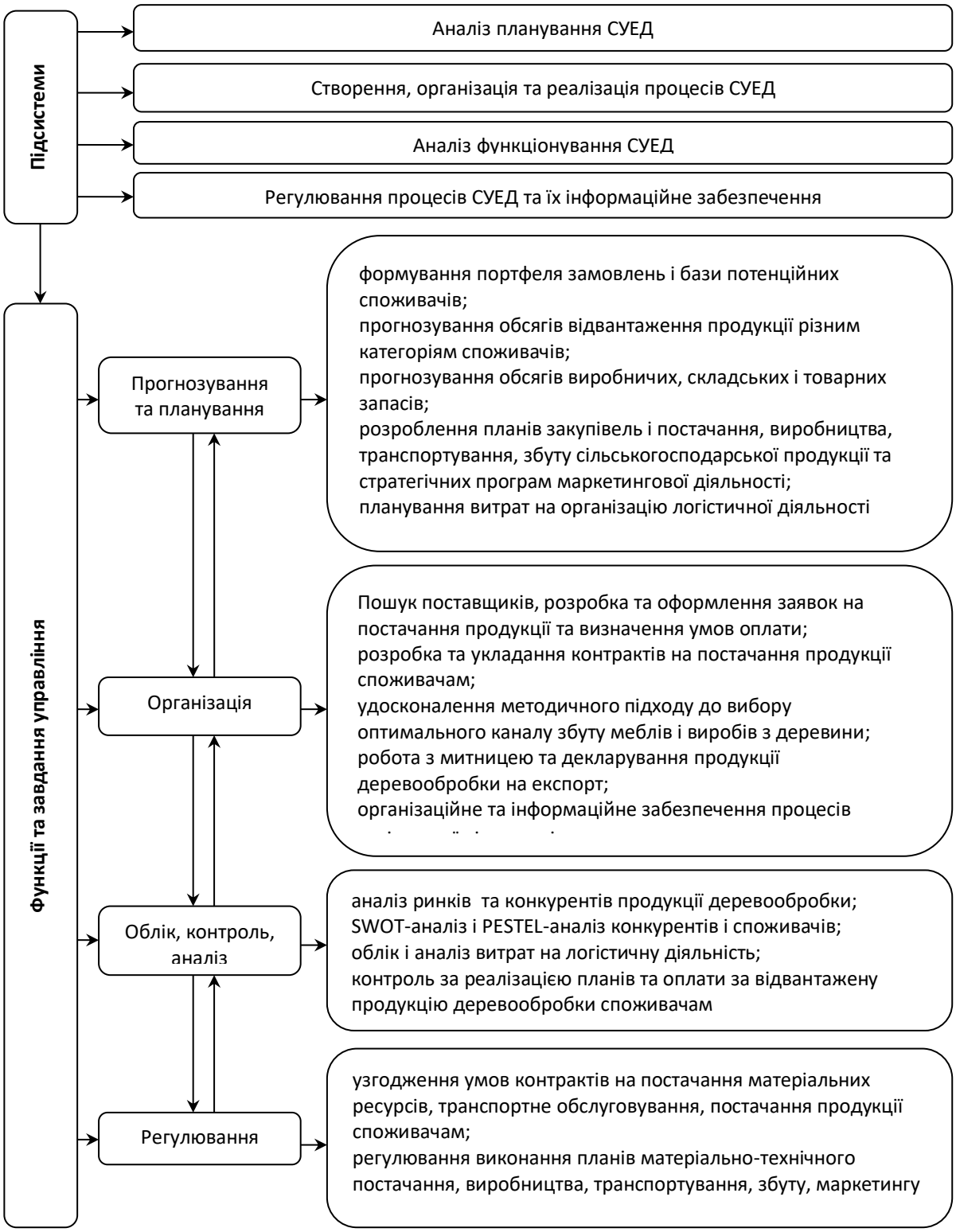


Рис. 2.2 – Структурно-функціональна схема Системи управління експортної діяльністю підприємств у галузі деревообробки

Джерело: побудовано автором.

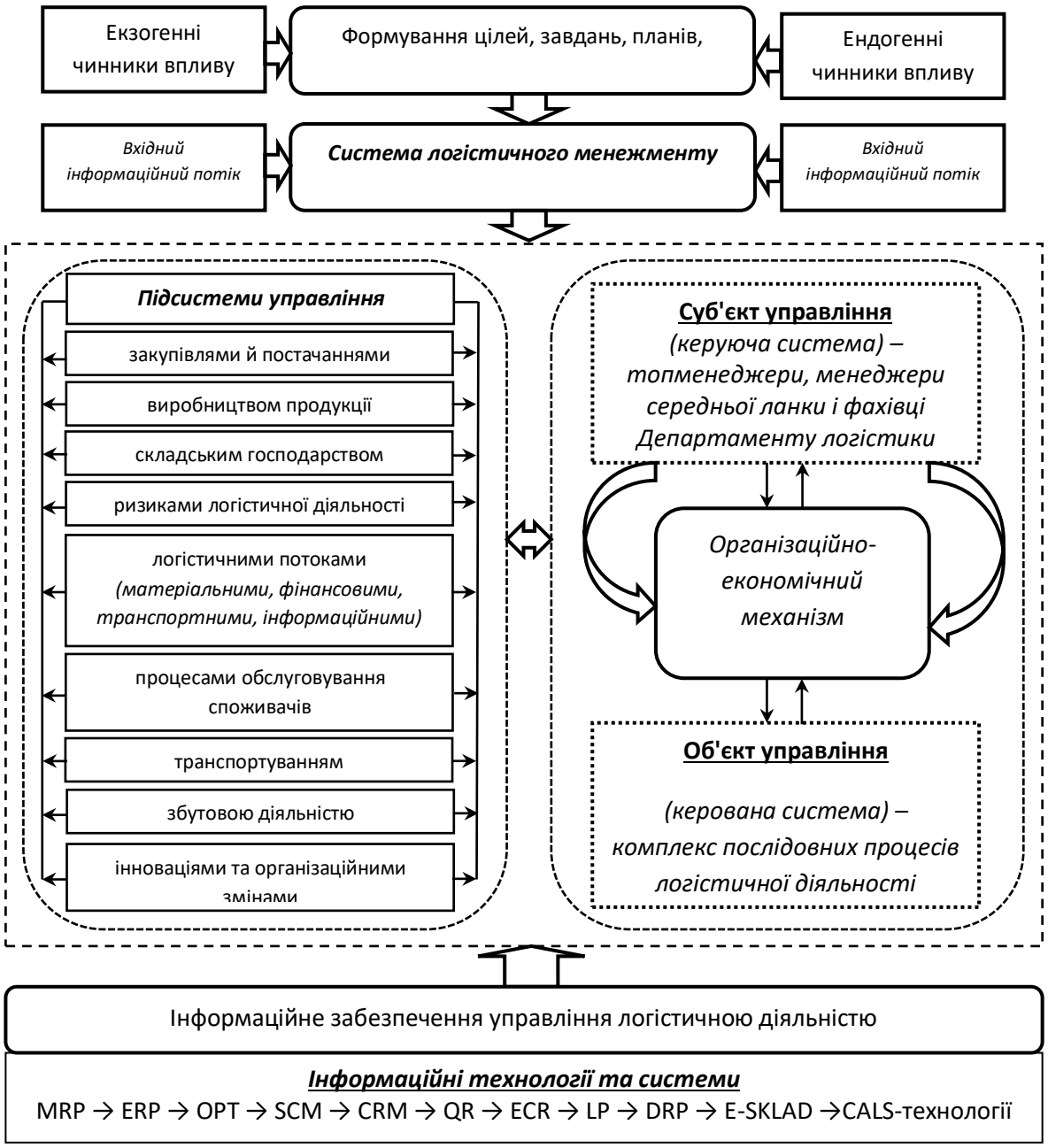


Рис. 2.3 – Структурно-логічна схема трансформації системи управління експортною діяльністю підприємств у галузі деревини у контексті діджиталізації

Джерело: побудовано автором.

- реалізація процесів логістичної діяльності має базуватися на застосуванні новітніх цифрових технологій, діджиталізації процесів, АСУ, CRM-систем, сучасних логістичних концепцій, економіко-математичних методів та моделей.

У результаті проведених досліджень встановлено, що для трансформації системи управління експортної діяльністю підприємств в умовах цифрової економіки доцільно використовувати комплексний підхід (*рис. 2.4*).



Рис. 2.4 – Комплексний підхід до управління експортною діяльністю підприємств у деревообробній промисловості у цифровій економіці

Джерело: побудовано автором.

Отже, для ефективної роботи деревообробних підприємств у нестабільному інституційному середовищі варто створити належні умови, які б дозволили суб'єктам господарювання одержувати максимальні вигоди від організації експортної діяльності з урахуванням специфіки розвитку глобальної та цифрової економіки.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній бакалаврській роботі проведено теоретичний аналіз та визначено основні пріоритети і шляхи вирішення актуального завдання з підвищення ефективності експортної діяльності у деревообробній промисловості України.

Основна ідея роботи полягає в проведенні дослідження, теоретичному обґрунтуванні та розробленні методичних аспектів і практичних рекомендацій щодо перетворення та вдосконалення організації експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. На підставі узагальнення існуючих наукових розробок та діючих методичних матеріалів щодо понятійно-категоріального апарату й моніторингу і діагностики сучасного стану функціонування підприємств деревообробної промисловості уточнено суть і зміст понять: «експорт», «експортний потенціал», «транзитний потенціал», «митний режим», «система управління експортною діяльністю» тощо.

2. Встановлено, що на даний час з метою підвищення ефективності організації експортної діяльності необхідно визначити відповідні інституційні передумови та розробити практичні рекомендації щодо інституційного та інфраструктурного забезпечення транскордонної взаємодії прикордонних регіонів України та Польщі, – як доброчинного сусіда та найближчого до кордонів західного партнера. Зокрема:

- внести зміни й доповнення у деякі законодавчі і нормативно-правові документи, які регулюють розвиток транскордонного співробітництва і питання державної регіональної політики. А саме:

-включити до Закону України «Про транскордонне співробітництво» організаційні засади створення транскордонного кластеру (інфраструктури) та основні положення механізму кластеризації та кластерних ініціатив;

-доповнити Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2021-2027 роки механізмами забезпечення створення й функціонування транскордонних транспортно-логістичних кластерів задля сталого розвитку прикордонних регіонів;

- доопрацювати зміст нормативно-правових, урядових стратегічних документів, які регулюють розвиток прикордонних територій України на період до 2027 року, у розділах щодо створення та ефективного функцюювання належних інституційних, організаційно-економічних, фінансових та інфраструктурних напрямків створення транскордонних кластерів у сфері експортної логістики. Тобто доповнити та розширити зміст Стратегій регіонального розвитку Волинської, Закарпатської, Львівської областей і Планів їх реалізації комплексом відповідних мір та заходів з активізації транскордонної співпраці у сфері транспортної логістики прикордонних регіонів Польщі та України;

- зробити активні дії щодо розробки, схвалення та впровадження Концепції Національної стратегії створення та розвитку транскордонних кластерів, у якій визначити принципи та інструментарій їх функціонування.

3. Для підвищення ефективності управління експортною діяльністю суб'єктів господарювання у деревообробному секторі України в сучасному цифровому просторі доцільно розробити комплекс стратегічних заходів з:

- удосконалення управління матеріально-технічним постачанням (розрахунок оптимального обсягу партії постачання матеріальних ресурсів; оптимізація закупівельної стратегії підприємств; удосконалення управління процесом закупівель шляхом багатокритеріального оцінювання вибору оптимального постачальника матеріальних ресурсів);

- діджиталізації управління логістичними процесами (впровадження АСУ вантажами та поставками; розробка та застосування автоматизованої обробки документів; розроблення пропозицій та впровадження систем автоматизації та оптимізації завантаження транспорту; використання Інтернет-технологій та технологій Штучного інтелекту для автоматизації транспортних процесів);

- розробка та впровадження CRM-систем управління процесами обслуговування клієнтів (аналіз, планування і прогнозування обсягів постачання товарів; вивчення та аналіз потенційних ринків; розроблення алгоритмів обслуговування різних категорій клієнтів; розробка та впровадження пропозицій щодо підвищення рівня логістичного сервісу);

- розробка та впровадження систем управління збутовою діяльністю (діджиталізація процесів збуту товарів; формування системи договірних відносин з клієнтами; застосування клієнтоорієнтованого підходу в збутової діяльності; розробка та впровадження алгоритму реалізації публічно-приватного партнерства в управлінні збутовою діяльністю підприємств; впровадження методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту виробів з деревини; визначення перспективних напрямів розвитку електронної комерції як ефективного інструменту просування товару на зовнішні ринки);

- інформаційне забезпечення організації процесів експортної на основі використання сучасних цифрових технологій та діджиталізації процесів.

У результаті дослідження встановлено, що існує безліч ризиків та викликів, які слід враховувати при організації експортної діяльності підприємств. Тому доцільно здійснювати безперервний моніторинг, системний аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємств і на цій основі управляти ними за допомогою комплексу методів, алгоритмів, засобів та інформаційних систем, які дозволяють вжити своєчасних заходів з їх оптимізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: монографія. Луцьк: Волинський нац. ун-т ім Лесі Українки, 2010. 220 с.
2. Шмиголь Н. М., Павлюк Т. С. Проблемні питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 3. С. 118-121.
3. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102593 (дата звернення: 16.12.2022).
4. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин і зовнішньоекономічні зв'язки України: колективна монографія / В. М. Фомішина, А. В. Рибчук, В. В. Зінченко та ін.; за ред. В. М. Фомішиної. Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 340 с.
5. Бугас В. В., Казімірова О. В. Сутність, види та особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств електроенергетики в національній економіці України. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.12.75.
6. Тарасюк Г. М., Горшкова Л. О. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 412-415.
7. Експортно-імпортні операції / Я. В. Белінська, О. В. Коляда, М. І. Назаров та ін. Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2018. 254 с.
8. Акименко О. Ю. Теоретична концептуалізація зовнішньоекономічної діяльності як вагомого фактору економічної стабілізації держави. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38-1. С. 37-42.

9. Дідух С. М. Зовнішньоекономічна діяльність вертикально інтегрованих агропромислових холдингів в умовах євроінтеграції. *Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір*: монографія / за ред. О. І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2019. С. 58-67.
10. Рахман М. С., Євтушенко В. А., Рудас Д. С. Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами ЄС. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 47. С. 39-44. URL: https://doi.org/10.32843/infrastruct47-7.
11. Козак Ю., Сукач О., Бурлаченко Д. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2020. 268 с.
12. Кононов І. І. Сутність зовнішньоекономічної діяльності як об'єкта облікового моделювання. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 79-86. URL: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-79-86.
13. Трушкіна Н. В., Сербіна Т. В. Міжнародна логістична діяльність у структурі зовнішньої торгівлі України: бар'єри, загрози та виклики. *Moderní aspekty vědy*: XX. Díl mezinárodní kolektivní monografie. Česká republika, Jesenice: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o., 2022. Str. 611-623.
14. Трушкіна Н., Сербіна Т. Міжнародна логістика у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2022. Vol. 1. No. 3. P. 101-114. URL: https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20220103.7.
15. Талавіра Є. В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355 (дата звернення: 10.01.2023).
16. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 8. Ч. 1. С. 129-131.

17. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 1-2(8-9). С. 241-271.
18. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 356 с.
19. Чернюк Л. Г., Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. Київ: Ун-т «Україна», 2005. 245 с.
20. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 45. С. 102-107.
21. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226-231.
22. Управління експортним потенціалом України: монографія / А. А. Мазаракі та ін.; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ: КНТЕУ, 2007. 210 с.
23. Тимофеєнко С. А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області). *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2014. № 1. С. 77-84.
24. Ілясова Ю. В. Експортний маркетинг виноробної продукції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2009. 20 с.
25. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Херсон, 2010. 20 с.
26. Швецова М. Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2010. 21 с.
27. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2002. 952 с.
28. 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.

29. Дудченко М. А. Диверсифікація експортного потенціалу України. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть*. Київ: Либідь, 2002. С. 143-157.
30. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика. Суми: ВД «Університетська книга», 2015. 234 с.
31. Крикавський Є., Дейнега І., Дейнега О., Патора Р. Маркетингова товарна політика. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2012. 360 с.
32. Купчак П. М. Перспективи розвитку деревообробної промисловості в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3556 (дата звернення: 17.02.2023).
33. Деревообробна промисловість україни та країн світу: стан, проблеми і перспективи розвитку: кол. моногр. / за ред. М. О. Кизима, І. О. Губарєвої. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2021. 272 с.
34. Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2022. № 23. С. 135-141. URL: https://doi.org/10.20535/2307-5651.23.2022.264651.
35. Кузьменко Є. Експорт деревини чи меблів? Економічна правда. 2019. 15 лютого. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/15/645030/ (дата звернення: 07.02.2022)
36. Пащенко Ю. Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України в умовах інтеграційних процесів: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук: 08.10.01. Київ, 2006. 31 с.
37. Международные транспортные коридоры Украины: сети и моделирование: в 2 т. / А. А. Бакаев, С. И. Пирожков, В. Л. Ревенко и др. Т. 1: Наземные виды транспорта. Киев: КУЭТТ, 2003. 518 с.

38. Новикова А. М. Методологічні основи розвитку транзитного потенціалу України: дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук: 08.07.04. Київ, 2004. 499 с.
39. Чернега О. Б., Белозубенко В. С., Расторгуев А. С. Основные структурные особенности реализации транспортнотранзитного потенциала Украины. *Вісник Хмельницького національного ун-ту. Сер.: Економічні науки*. Хмельницький: ХНУ, 2008. Т. 3. № 3. С. 101-106.
40. Блудова Т. В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 21.04.01. Київ, 2006. 32 с.
41. Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП. *Економіка України*. 2005. № 3. С. 4-19.
42. Бутов М. П., Мініна О. В. Теоретичні аспекти розвитку транзитного потенціалу регіону. *Митна справа*. 2006. № 6(48). С. 23-26.
43. Зварич Р. Є. Транзитний потенціал України як елемент національної безпеки. *Наука молода*. 2014. № 21. С. 26-35.
44. Комчатних О. В., Редько Н. О. Транзитний потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2016. Вип. 3. С. 148-153.
45. Платонов А. Ю. Транзитний потенціал України та стримуючі фактори розвитку міжнародних вантажних перевезень. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5943.
46. Осадча Н. В., Трушкіна Н. В. Генезис понять «транзитний потенціал регіону» і «митний режим транзиту» у міжнародній логістиці. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 52. С. 9-19. https://doi.org/10.32843/infrastruct52-2.
47. Войчак А. В., Камишніков Р. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. Маркетинг в Україні. 2005. № 2. С. 50-53.

48. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
49. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 4. С. 155-163.
50. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні аспекти: монографія. Київ: ДАКККіМ, 2006. 155 с.
51. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с.
52. Самуляк В. Ю., Фещур Р. В., Лебідь Т. В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. Сер.: Економічні науки*. 2010. № 4. С. 27-32.
53. Ткаченко А. М., Колесник Е. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 4 (95). С. 14-21. URL: http://doi.org/10.37734/2409-6873-2019-4-2.
54. Степанкова А. А. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=954 (дата звернення: 07.02.2023)
55. Юдін М. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції. *Економіст*. 2010. № 6. С. 40-42.
56. Блонська В. І., Депа Н. Т. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.15. С. 115-120.
57. Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Київ: КНЕУ, 2006. 527 с.
58. Вінтсі Ж. Р. І. Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності як критерію економічної безпеки підприємства і продукції. *Економічні студії*. 2017. № 4(17). С. 20-28.

59. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування. Київ: КНЕУ, 2001. 170 с.
60. Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І., Іванов В. В., Дубровіна Н. А., Ставицький А. В. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування. 2-ге вид., виправ. Харків: ІНЖЕК, 2008. 396 с.
61. Голубова Г. В. Статистичний аналіз та прогнозування експорту України. *Статистика України*. 2018. № 2. С. 6-12. URL: https://doi.org/10.31767/su. 2(81)2018.02.01.
62. Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В. Удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств України в умовах нестабільності попиту: теорія і практика: монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2020. 166 с.
63. Furniture e-commerce worldwide – statistics & facts. URL: https://www.statista.com/topics/9979/furniture-e-commerce/#dossier-chapter1 (дата звернення: 11.02.2023).
64. Revenue of the furniture market worldwide in 2021, by country. URL: https://www.statista.com/forecasts/758621/revenue-of-the-furniture-market-worldwide-by-country#:~:text (дата звернення: 12.02.2023).
65. Leading exporting countries of furniture worldwide in 2021. URL: https://www.statista.com/statistics/1053231/furniture-leading-exporters-worldwide/ (дата звернення: 12.02.2023).
66. Статистика експорту меблів українського виробництва за 2022 рік. Офіційний сайт Української Асоціації Меблевиків. URL: https://uafm.com.ua/statystyka-eksportu-mebliv-ukrayinskogo-vyrobnytstva-za-2022-rik/ (дата звернення: 12.02.2023).
67. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances Guidelines for success. *Long Range Planning*. 1988. Vol. 21. No. 5. P. 18-23.

68. Swann G.M.P., Preveser M.A. Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. *Research Policy*. 1996. Vol. 25. No. 7. P. 1139-1157.
69. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 1998. Vol. 76. No. 6. November–December. P. 77-90.
70. Feser E.J. *Old and New Theories of Industry Clusters*. London: SelectedWorks, 1998. 28 p.
71. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity. *Specialization and Localized Competition – European Economic Review*. 1999. Vol. 43. P. 409-429.
72. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from competing partners: Outcomes and durations of scale and link alliances in Europe, North America and Asia. *Strategic Management Journal*. 2000. Vol. 21. No. 2. P. 99-103.
73. Dźwigoł H. Research methods and techniques in new management trends: research results. *Virtual Economics*. 2019. Vol. 2. Issue 1. P. 31-48. URL: https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2).
74. Dzwigol H. Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*. 2020. Vol. 19. Issue 4. P. 1-8.
75. Дмуховскі Р. Поняття логістичних кластерів та ефективності економічних підприємств. *Журнал європейської економіки*. 2019. Т. 18. № 3(70). С. 296-306. https://doi.org/10.35774/jec2019.03.351.
76. Kruczek M., Zebrucki Z. Koncepcja klastrow logistycznych. *Zeszyty naukowe Politechniki Slaskiej. Seria: Organizacja i zarzadzanie*. 2014. No. 70. S. 229-241.
77. Frankowska M. Klastry logistyczne jako ogniwa globalnych lancuchow dostaw. *Logistyka*. 2015. No. 3. S. 5633-5637.

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Ознака класифікації	Група методів	Методи
За способом оцінювання	Кількісні	Метод балів, диференційований метод, метод різниць, інтегральний метод
	Якісні	Евристичні методи, SWOT-аналіз, метод експертних оцінок
За формою представлення результатів	Матричні	Матриця Мак Кінсі, матриця БКГ, матриця Ансоффа, матриця Shell/DPM, матриця PIMS
	Індексні (аналітичні)	Метод конкурентних переваг, конкурентоспроможність продукції, інтегральні методи, теорія ефективної конкуренції
	Графічні	Метод профілів, багатокутник конкурентоспроможності, радіальна діаграма
За показниками та змінними, що використовують під час аналізу	Методи, що характеризують ринкові позиції	Модель БКГ, модель Shell/DPM, метод PIMS. Модель Портера, метод Мак Кінсі
	Методи, що характеризують рівень менеджменту	Метод LOTS, бенчмаркінг, метод експертної оцінки, ситуаційний аналіз, карти стратегічних груп
	Методи, що характеризують фінансово-економічну діяльність	Методи прогнозування фінансового стану, методи фінансово-економічного аналізу
За ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства	Спеціальні	Конкурентоспроможність продукції, матричні методи
	Комплексні	Метод балів, індексні, інтегральні методи
За рівнем ухвалення рішення	Стратегічні	Модель БКГ, модель Shell/DPM, метод PIMS, метод Мак Кінсі тощо
	Тактичні	Інтегральні методи, теорія ефективної конкуренції, самооцінка, конкурентоспроможність продукції, аналіз конкурентних переваг

Джерело: [66-68].

Додаток Б

Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Метод	**Переваги**	**Недоліки**
1	*2*	*3*
1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг	Найбільш поширений і простий у розрахунках	Статистичність отриманих оцінок, неможливість адекватно оцінити конкурентні позиції підприємства, майже не відображає взаємодію виробника продукції з ринком
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства й галузі	Якісне оцінювання на рівні галузей різних країн	Великою мірою об'єктивно відображає тільки зовнішні умови роботи, майже не характеризує здатність до адаптації
3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції	Глибокий аналіз внутрішнього стану, можливість порівняння із середньогалузевими показниками	Складне узагальнення результатів аналізу (отримання інтегральної оцінки) та великий обсяг розрахунків, не дозволяє оцінити динаміку факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності
4. Методи, засновані на теорії якості товару	Аналіз якості виготовленої продукції та значна увага до споживачів	Не враховується ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства; відбувається ідентифікація конкурентоспроможності продукції та підприємства; використовується для виробників одного виду продукції
5. Матричні методи	Можливість дослідження розвитку конкуренції в динаміці	Концентрація уваги лише на одній стратегії; обмеженість кількості характеристик, що використовуються для оцінювання конкурентоспроможності
6. Інтегральний метод	Дозволяє отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника; є досить простим і наочним	Не дає можливості для глибокого аналізу й виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності; не враховує галузеві особливості; обмеженість використання для підприємств зі значною номенклатурою товарів

Закінчення табл.

1	*2*	*3*
7. Методи, засновані на теорії мультиплікаторів	Можливість оцінити велику кількість показників підприємства	Громіздкий метод; результати є об'єктивними для нетривалого проміжку часу
8. Методи визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємств	Аналіз окремих елементів потенціалу	Складність інформаційного забезпечення розрахунків, трудомісткий алгоритм, оцінка лише внутрішніх чинників без дослідження впливу зовнішнього середовища
9. Методи, засновані на порівнянні з еталоном	Наочний і комплексний при порівнянні	До складу досліджуваних факторів не включають показники, що характеризують силу й напрям впливу зовнішнього середовища

Джерело: [66; 69-72].

КОРОТКИЙ ЗВІТ ПОДІБНОСТІ

StrikePlagiarism.com

Название
Кваліфікаційна бакалаврська робота Ануфрієв пр плагіат.docx
Автор
Maks An

Дата отчета 6/7/2023

Список возможных попыток манипуляций с текстом

В этом разделе вы найдете информацию, касающуюся текстовых искажений. Эти искажения в тексте могут говорить о ВОЗМОЖНЫХ манипуляциях в тексте. Искажения в тексте могут носить преднамеренный характер, но чаще, характер технических ошибок при конвертации документа и его сохранении, поэтому мы рекомендуем вам подходить к анализу этого модуля со всей долей ответственности. В случае возникновения вопросов, просим обращаться в нашу службу поддержки.

Замена букв		9
Интервалы		0
Микропробелы		104
Белые знаки		0

Объем найденных подобий

Обратите внимание!Высокие значения коэффициентов не означают плагиат. Отчет должен быть проанализирован экспертом.







25
Длина фразы для коэффициента подобия 2

10006
Количество слов

80064
Количество символов

Подобия по списку источников

Просмотрите список и проанализируйте, в особенности, те фрагменты, которые превышают КП №2 (выделенные жирным шрифтом). Используйте ссылку «Обозначить фрагмент» и обратите внимание на то, являются ли выделенные фрагменты повторяющимися короткими фразами, разбросанными в документе (совпадающие сходства), многочисленными короткими фразами расположенные рядом друг с другом (парафразирование) или обширными фрагментами без указания источника ("криптоцитаты").

10 самых длинных фраз — Цвет текста

ПОРЯДКОВЫЙ НОМЕР	НАЗВАНИЕ И АДРЕС ИСТОЧНИКА URL (НАЗВАНИЕ БАЗЫ)	КОЛИЧЕСТВО ИДЕНТИЧНЫХ СЛОВ (ФРАГМЕНТОВ)	
1	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	39	0.39 %
2	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	32	0.32 %
3	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	22	0.22 %
4	https://www.chernihiv-oblast.gov.ua/s_oglyad_statti/media/media/upload/4_-_autonomous_measures__annex_iv_.pdf/page/2/	21	0.21 %
5	https://revolution.allbest.ru/transport/01380558_0.html	20	0.20 %
6	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	18	0.18 %
7	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	18	0.18 %
8	https://revolution.allbest.ru/transport/01380558_0.html	16	0.16 %
9	http://www.chumachenko-readings.org/download/2021/12-Serbina.pdf	15	0.15 %
10	https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2022-12_0-pages-58_78.pdf	15	0.15 %

из базы данных RefBooks (0.00 %)