

## АНОТАЦІЯ

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

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

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

У *першому розділі* розглянуто теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу промислового підприємства. Досліджено наукові погляди на дефініції терміну «потенціал» у вітчизняних та зарубіжних джерелах та основні постулати класичної економічної літератури щодо ресурсного підходу до розуміння його сутності. Визначено потенціал підприємства як сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції), джерел ресурсів, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію та використані у будь-якій сфері діяльності підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети. Аналіз науково-методичних положень (ресурсного, виробничо-реалізаційного, відтворювального, системного та потенційного підходів) дозволив узагальнити поняття «експортний потенціал підприємства» та тлумачити його: 1) як економічну категорію, що відображає сукупність основних засобів виробництва, запасів (виробничих, незавершеного виробництва, готової продукції, тощо), джерел ресурсів, які формують і використовують можливості розвитку підприємства, шляхом застосування якісного управління підприємством, для досягнення його визначеної мети; 2) як економічний показник або комплекс

показників, які надають кількісну оцінку експортному потенціалу, необхідну для здійснення управлінської діяльності підприємства.

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

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

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

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

актуальність та своєчасність проведення дослідження щодо організаційно-економічного забезпечення експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості.

У *другому розділі* визначено основні тенденції розвитку деревообробних підприємств України (за КВЕД 16) у контексті організаційно-економічного забезпечення реалізації експортного потенціалу: 1) деревообробна промисловість як частина переробної промисловості країни характеризується стрімкими темпами зростання (з 2014 р. по 2020 р. на 311 %), що зумовлено зростанням попиту та технічним переоснащенням підприємств, які виробляють експортоорієнтовану продукцію; 2) вивчена динаміка структурних зрушень продемонструвала зростання частки лісопильного та стругального виробництва (за КВЕД 16.1 з 24 % у 2012 р. до 39 % у 2020 р.) та зменшення частки виготовлення виробів з дерева (за КВЕД 16.2 з 76 % у 2012 р. до 61 % у 2020 р.); 3) особливістю концентрації підприємств деревообробної промисловості є регіональна нерівномірність виробництва продукції, а основною умовою асиметричності – залежність від природо-кліматичних умов та структури регіонального попиту, який формується під впливом потреб будівельної промисловості, меблевого виробництва та загального розвитку промисловості регіону; 4) переважання малого підприємництва (95,3 % – 3410 од.) над великим підприємництвом (0,1 % – 5 од.) у досліджуваній галузі зумовлює певні обмеження (фінансово-інвестиційні та внутрішні кадрові, тощо) та особливості при виборі напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємств; 5) формування витрат у підприємств деревообробної промисловості спричинено залежністю результативності їх діяльності від сировинних ресурсів та їх високої вартості (за період 2012-2020 рр. частка витрат на сировину варіювала в межах 79-85 % від загальної суми витрат); 6) найбільш рентабельною групою товарів у досліджуваній галузі є фанера, дерев'яні плити, панелі та шпон (середнє значення – 11,6 %), разом з тим, щорічний збиток демонструє виробництво щитового паркету (середнє значення -8,6 %); 7) внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну відбулись зміни у функціонуванні підприємств деревообробної промисловості, які спричинені:

відсутністю кадрових ресурсів, руйнуванням інфраструктури та відсутністю логістичного забезпечення, відсутністю доступу до сировини та ринків збуту, втратою клієнтської бази, відсутністю комплектуючих та допоміжних запчастин, фізичними обмеженнями у діловому обороті – усе це унеможливило стабільну роботу підприємств та виконання ними зобов'язань за міжнародними контрактами. Отже, за даними тренду поліноміальної апроксимації показників рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств виявлено, що при збереженні існуючих умов до 2025 р. прогнозується зниження рівня їх прибутковості.

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

Застосування методології таксономічного аналізу дозволило здійснити кількісний вимір різних за природою походження показників, які характеризують існуючий стан діяльності підприємства, а саме: стан експорту (частка експорту у загальному доході підприємства), прибутковість експорту (рентабельність експортної продукції, рентабельність експорту), ліквідність (абсолютна ліквідність, відношення грошових коштів до активів), прибутковість діяльності підприємства та показники, від яких залежить потенціал розвитку підприємства, такі як: коефіцієнт автономії та відношення чистого боргу до EBITDA. У результаті дослідження було виявлено, що незважаючи на

спеціалізацію досліджуваних підприємств, пов'язану із лісопилним та стругальним виробництвом та виробництвом виробів з деревини, вони володіють різним експортним потенціалом та можливостями його реалізації, що зумовлено їх різним організаційно-економічним забезпеченням.

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

У *третьому розділі* дисертації удосконалено організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу підприємств деревообробної промисловості. Аналіз чутливості експортного потенціалу до факторного впливу показав цільові фактори: зростання частки продукції з високою доданою вартістю та формування інтегрованих мережевих структур; керуючі фактори: рівень інноваційного розвитку, стан технологічної виробничої бази, наявність фінансово-інвестиційних ресурсів; фактори-індикатори: сировинне та кадрове забезпечення. Це дозволяє виявити, що підприємства деревообробної промисловості повинні спрямувати зусилля на зростанні продукції з високою доданою вартістю (зокрема виробів вторинної обробки деревини) та формуванні регіональних інтегрованих структур.

Змодельовані сценарії зміни всієї сукупності факторного впливу при умові зміни цільових факторів (частка доданої вартості та формування великих мережевих структур) дозволяють формувати різні варіанти поведінки об'єкту (експортного потенціалу) в майбутньому під впливом факторів, які на нього впливають та виявляти умови сприяння і не сприяння обраній поведінці об'єкту. Використання методології імпульсного моделювання дало змогу виявити, що кожен сценарій характеризується різною швидкістю змін факторів, які

впливають на експортний потенціал підприємства. Крім того, зростання обсягів експорту продукції з деревини можливе завдяки об'єднанню підприємств лісозаготівлі, деревообробки та меблевого виробництва у великі формалізовані мережеві структури, які будуть виступати самостійним суб'єктом договірних відносин із зовнішніми контрагентами. З огляду на це, сформульовано авторські пропозиції щодо утворення концерну з деревообробки.

Запропонована у дисертаційній роботі конфігурація можливих мережевих структур задовольняє комплекс потреб, пов'язаних з фінансово-інвестиційним та організаційним забезпеченням експорту продукції його учасників та спрямована на реалізацію політики збалансованої експортоорієнтації підприємств деревообробної промисловості. У процесі дослідження формування мережевих структур було виявлено обмеженість та недосконалість інформаційного супроводу процесів їх створення та функціонування. За даними проведеного аналізу існуючих форм мережевих структур у деревообробній промисловості було розвинуто класифікаційні ознаки групування великих мереж ознаками типу договірних домовленостей (формалізовані, неформалізовані), організаційно-правової форми їх об'єднання (асоціація, громадська спілка, концерн, консорціум), рівнем активності (активні, малоактивні, неактивні), що надає можливість зробити висновок про переважання у досліджуваній галузі неформалізованих, малоактивних мережевих структур, представлених у формі асоціацій та громадських спілок.

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

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

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

## ABSTRACT

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

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

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

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



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

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

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

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

*In the second section*, examines the main trends of woodworking enterprises of Ukraine (according to Standard Industrial Classification code 16) in the context of

realizing their export potential on the basis of organizational and economic support: 1) the woodworking industry as a part of the processing industry of the country is characterized by rapid growth rates (from 2014 to 2020 by 311%), which is due to the increase in demand and technical re-equipment of enterprises that produce export-oriented products; 2) the studied dynamics of structural shifts demonstrated an increase in the share of sawmill and planing production (according to SICC 16.1 from 24% in 2012 to 39% in 2020) and a decrease in the share of wood products manufacturing (according to SICC 16.2 from 76% in 2012 to 61% in 2020); 3) a feature of the concentration of enterprises in the woodworking industry is the regional unevenness of production, and the main condition of asymmetry is the dependence on natural and climatic conditions and the structure of regional demand, which is formed under the influence of the needs of the construction industry, furniture production and the general development of the region's industry; 4) the predominance of small entrepreneurship (95.3% - 3,410 units) over large entrepreneurship (0.1% - 5 units) in the researched industry leads to certain limitations (financial and investment and internal personnel, etc.) and peculiarities when choosing directions for promotion efficiency of export activities of enterprises; 5) the formation of costs in enterprises of the woodworking industry is caused by the dependence of the effectiveness of their activities on raw materials and their high cost (for the period 2012-2020, the share of costs for raw materials varied within 79-85% of the total amount of costs); 6) the most profitable group of goods in the studied industry is plywood, wooden boards, panels and veneer (average value - 11.6%), at the same time, the annual loss is shown by the production of panel parquet (average value -8.6%); 7) as a result of the full-scale invasion of Russia into Ukraine, there have been changes in the functioning of woodworking industry enterprises, which are caused by: lack of human resources, destruction of infrastructure and lack of logistical support, lack of access to raw materials and sales markets, loss of customer base, lack of components and auxiliary spare parts, physical limitations in business turnover - all this made it impossible for enterprises to operate stably and fulfill their obligations under international contracts. So, according to the data of the trend of the polynomial approximation of the profitability indicators of the operational activity of the studied enterprises, it was found that if the existing

conditions are maintained until 2025, a decrease in their level of profitability is predicted.

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

The application of the methodology of taxonomic analysis made it possible to carry out quantitative measurement of indicators of different nature of origin, which characterize the current state of the enterprise's activity, namely: the state of exports (the share of exports in the total income of the enterprise), profitability of exports (profitability of export products, profitability of exports), liquidity (absolute liquidity, the ratio of cash to assets), the profitability of the company's activity and indicators that depend on the company's development potential, such as: the autonomy ratio and the ratio of net debt to EBITDA. As a result of the research, it was found that despite the specialization of the studied enterprises, related to sawmilling and planning production and the production of wood products, they have different export potential and opportunities for its implementation, which is due to their different organizational and economic support.

Therefore, the application of taxonomic analysis, giving answers to a number of questions regarding the sources of export potential growth, is an objective tool of comparative analysis for making the best choice among the sample of enterprises and finding the reasons for low export performance among the characteristics of the selected enterprise. At the same time, the significant differences in the taxonomic

indicator indicate the need to increase the potential opportunities of enterprises of the woodworking industry by combining their collective management efforts while preserving the legal independence of each of the participants, which is the direction of further research.

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

Simulated scenarios of changes in the entire set of factor influence under the condition of changing the target factors (the share of added value and the formation of large network structures) make it possible to form various options for the behavior of the object (export potential) in the future under the influence of factors that affect it and to identify the conditions of promotion and not facilitating the chosen behavior of the object. The use of impulse modeling methodology made it possible to discover that each scenario is characterized by a different speed of changes in factors that affect the export potential of the enterprise. In addition, the growth of export volumes of wood products is possible thanks to the unification of logging, woodworking and furniture production enterprises into large formalized network structures that will act as an independent subject of contractual relations with external counterparties. With this in mind, the author's proposals regarding the formation of a woodworking concern have been formulated.

The configuration of possible network structures proposed in the thesis satisfies the complex of needs related to the financial, investment and organizational support of the export of products of its participants and is aimed at the implementation of the

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

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

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

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