



УКРАЇНСЬКО-ШВЕДСЬКИЙ ПРОЕКТ  
«ПРОГРАМА ПІДТРИМКИ РЕФОРМ УКРАЇНСЬКОГО ЛІСОВОГО  
ГОСПОДАРСТВА»

УЧБОВИЙ КУРС  
«ЛІСОУПРАВЛІННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

**КУРСОВА РОБОТА**  
**на тему**  
**«Переробка низькосортної деревини в**  
**Україні»**

*Виконали:*

*Колісник Р.Б.*  
*Лозицька Д.С..*

**КИЇВ-СТОКГОЛЬМ-КИЇВ**  
**2007**



## Зміст

### Вступ

1. Актуальність переробки низькосортної деревини в ринкових умовах.
2. Загальна характеристика основних показників по цехах переробки ДП "Зарічненський лісгосп" та ДП "Кам'янець-Каширський лісгосп".
3. Перспективи розвитку переробки на підприємствах.
4. SWOT-аналіз
5. Ланцюг поставок
6. Шведський досвід переробки деревини.

### Висновки



## Вступ

Українські ліси є базою функціонування лісового комплексу - виробничо-економічної єдності галузей, що забезпечують відтворення лісосировинних ресурсів, користування лісом і раціональну промислову переробку сировини з метою задоволення потреби в лісоматеріалах, продукції на деревинній основі і послугах лісу. Лісовий комплекс є важливою складовою частиною народногосподарського комплексу України.

Лісова промисловість України сформувалась під впливом цілої низки факторів. Обмеженість лісових ресурсів помітно впливає на розміри та внутрішньогалузеву структуру деревообробної підгалузі, що посідає провідне місце в межах лісової, деревообробної та целюлозно-паперової індустрії. На неї припадає більша частина виробничників та товарної продукції. Ліс заготовляють у Карпатах, Лісостепу й на Поліссі. Великих збитків лісовій промисловості завдала аварія на Чорнобильській АЕС.

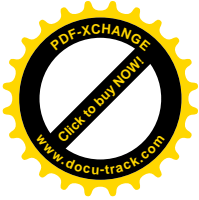
Тепер найбільше лісозаготівля розвинута у Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Чернівецькій, Волинській та Рівненській областях.

Серед деревообробних галузей перед веде меблева промисловість, на яку припадає понад половина товарної продукції.

У деревообробній промисловості щорічно утворюється велика кількість відходів. Їх використовують у целюлозно-паперовому і лісохімічному виробництвах, при виготовленні деревостружкових та деревоволокнистих плит.

Ресурси деревини у країні скорочуються, що є загрозою для перспективного розвитку деревообробної галузі в країні, та на деревообробних цехах у лісгоспах зокрема.

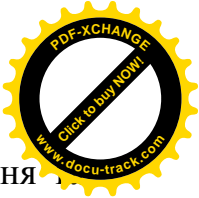
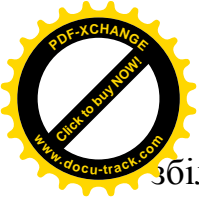
Залучення до господарського обігу додаткових деревних ресурсів можливе завдяки повнішому використанню усієї біомаси дерева, вторинних та інших матеріалів.



## **1. Актуальність переробки низькосортної деревини в ринкових умовах, проблемні питання галузі.**

Переробки низькосортної деревини на підприємствах лісової галузі – один з пріоритетних напрямків лісової та деревообробної політики. Гостро стоїть питання експорту лісу круглого: середня вартість кубометра деревини дорівнює 90-150 доларів, тоді як середньосвітова ціна виробів із неї складає близько 600-800 доларів. Тому в більшості держав налагоджена повна переробка деревини, експорт її в необробленому виді здійснюється лише у виключних випадках. Протилежна ситуація спостерігається в Україні. Незважаючи на обмеженість власних лісосировинних ресурсів експортні поставки їх упродовж останніх років зросли майже в 5 разів. Причому переважають кругляк та пиломатеріали. За ступенем важливості деревина посідає четверте місце серед природних ресурсів після нафти, газу та вугілля. Диспаритет цін на деревину і вироби з неї на внутрішньому і зовнішньому ринках став основною причиною пильної уваги до експорту лісопродукції. Водночас, через відсутність сировини практично призупинили свою роботу деревообробні та меблеві комбінати й підприємства, яких в Україні понад 6,5 тисяч. А ті, що діють, завантажені всього на 25-30 відсотків. Крім того, іноземні товаровиробники завойовують наш меблевий ринок. В даний час має переважати експорт продукції глибокої переробки деревини, а не круглого лісу, як це має місце сьогодні. Переорієнтація економіки на глибоку переробку сировини дасть поштовх до розвитку та загального економічного зростання, забезпечить зростання зайнятості, збільшення надходжень до бюджету та зростання ВВП.

В той же час, зміна структури експорту, а саме зменшення обсягів експорту дешевої сирової деревини та збільшення обсягів експорту продуктів її глибокої переробки призведе до збільшення валютних надходжень від експорту виробів з деревини, збільшенню надходжень коштів до Державного бюджету в результаті



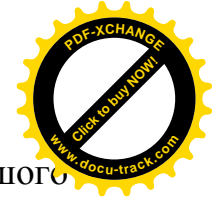
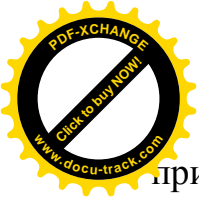
збільшення вартісних показників експорту деревини. Поступове відродження, розвиток вітчизняної деревообробної промисловості, в тому числі за рахунок залучення іноземних інвестицій, матиме своїм наслідком збільшення внутрішнього валового продукту, збільшення бюджетних надходжень від сплати податків деревообробними підприємствами.

За останні роки спостерігається збільшення кількості працівників у лісовому господарстві при відносній стабільності обсягів робіт. Це пояснюється відносно дешевою робочою силою, яка може замінити роботу відсутньої техніки. З другого боку, деревообробна галузь втрачає своїх працівників. Деревообробка перебуває у стані застою в той час, як лісозаготівельна галузь працює на збільшення обсягів експорту круглої деревини. Реалізація лісосировини на зовнішніх ринках приносить значно більше доходів підприємству, ніж її реалізація на внутрішньому ринку. Таким чином, деревообробники втрачають доступ до ринку високоякісної ліквідної сировини.

Суттєвою перешкодою для формування політики сталого розвитку є неякісне планування лісокористування, яке здійснюється лісгоспами на основі вимог лісовпорядкування. Таке планування повинно бути прозорим і враховувати не лише лісогосподарські завдання та екологічні вимоги, але й всебічно враховувати кон'юнктуру ринку. Накопичення великих обсягів деревини на складах, яка не може знайти ринки збуту і з часом втрачає свої якості, підтверджує неврахування ринкових потреб у річних планах.

Тому підприємства (ДП "Зарічненський лісгосп" та ДП "Камянець-Каширський лісгосп" в останні роки велику увагу приділили розвитку власних деревообробних цехів (основне завдання – налагодження безвідходного виробництва).

З просуванням на європейські ринки, українські продавці лісопродукції, та продукції переробки деревини все частіше стикаються з необхідністю наявності сертифіката. Деякі країни Європи перейшли, або в ближчий час перейдуть, до споживання винятково сертифікованої продукції. Це послужить, з одного боку,



прикладом для інших розвинених країн імпортерів лісопродукції, а з іншого боку – могутнім стимулом до сертифікації лісів у країнах, що продають деревину.

## **2. Загальна характеристика основних показників по цехах переробки ДП”Зарічненський лісгосп” та ДП”Кам”янець-Каширський лісгосп”.**

Цех переробки деревини в ДП”Зарічненському лісгоспі „ був створений в 2000 році. Основними причинами створення цеху були:

- віддаленість від залізниці складає 65 км, що при відправленні лісопродукції ж/д транспортом значно збільшує витрати на доставку;
- зменшення кількості споживачів низькотоварної деревини;
- зростання попиту та цін на продукцію переробки на світовому ринку.

Основні види продукції, які випускаються в деревообробному цеху ДП”Зарічненський лісгосп”:

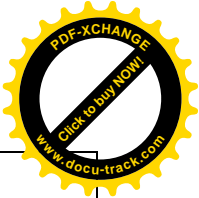
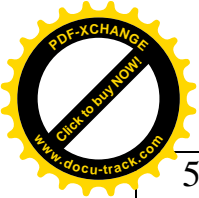
- брус столярний;
- заготовки пилені;
- пиломатеріали;
- тріска технологічна.

Створення цеху переробки відбулося за кошти інвестора ф.Алексіс

Основні ринки збуту: Польща, Ізраїль, Італія, Угорщина, Словачія.

Характеристика основних техніко- економічних показників деревообробного цеху ДП „ Зарічненський лісгосп”

№ п/п	Найменування показників	Од.вим.	значення
1	Основні засоби	тис.грн	455,6
2	Виробнича площа цеху	М2	640
3	Виробнича потужність по лісопиленню (місяць)	М3	1200
4	Продуктивність цеху за зміну	кбм.	15-20

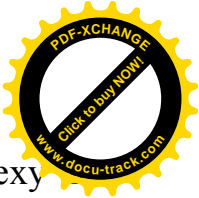


5	Обладнання для переробки деревини:		
	- станок брусочний двухвальний TD-500	шт	1
	- станок брусочний Ц-32	шт	1
	- верстат багатопильний WD-300	шт	1
	- верстат багатопильний WD-400	шт	1
	- верстат багатопильний ЦМ -120	шт	1
	- верстат торцювальний DMRT-300	шт	2
	- машина для дробіння тріски технологічної	шт	1
6	Допоміжне обладнання:		
	- кран для вивантаження сировини КК-3	шт	1
	- колодотаска для подачі сировини в цех БМ-2А	шт	1
7	Режим роботи	змін	2
8	Обсяг реалізації продукції в переробленому вигляді(рік)	тис.грн	2645,5
9	Рентабельність виробництва	%	9,4
10	Чисельність працюючих	осіб	45
11	Обсяг реалізації на одного працюючого	грн	58789
12	Середньмісячна з-та одного працюючого	грн.	1400

Цех переробки деревини в ДП "Камінь-Каширський лісгосп", був створений в 50-х роках. Основними причинами створення цеху були:

- зменшення кількості споживачів низькотоварної деревини;
- зростання попиту та цін на продукцію переробки на світовому ринку.

Враховуючи основні напрямки концепції реформування та розвитку лісового господарства, з метою вдосконалення державного управління господарством, розмежування функцій лісового господарства з функціями господарської діяльності, для забезпечення ефективного використання лісових



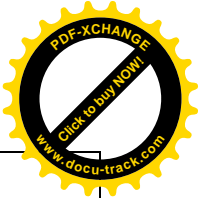
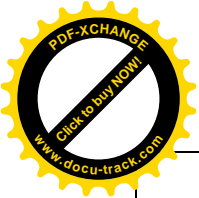
ресурсів, в 2005 році було проведене відокремлення деревообробного цеху структурний підрозділ без права юридичної особи – деревообробну філію “Полісся”. Місцезнаходження філії: Україна, Волинська область, м. Камінь-Каширський, вул. Лісна, 8.

Основні види продукції, які випускаються на деревообробній філії “Полісся” ДП ”Камінь-Каширський лісгосп”:

- заготовки пилені;
- пиломатеріали.

Характеристика основних техніко-економічних показників деревообробної філії “Полісся” ДП “Камінь-Каширський лісгосп”.

№ п/п	Найменування показників	Од.вим.	значення
1	Основні засоби	тис.грн	2618,2
2	Виробнича площа цеху	м <sup>2</sup>	5056
3	Виробнича потужність по лісопиленню (місяць)	м <sup>3</sup>	950
4	Продуктивність цеху на зміну	м <sup>3</sup>	15-20
5	Перелік обладнання для переробки деревини:		
	- станок брусочний двухвальний TD-500	шт.	1
	- горизонтальна стрічкопильна рама по виготовленню пиломатеріалів “Вравор”	шт.	1
	- деревообробна лінія по виготовленню пиломатеріалів “Бродерна”	шт.	1
	- технологічна лінія по виготовленню заготовок пилених	шт.	2
	- верстат багатопильний ЦМ -120	шт.	1



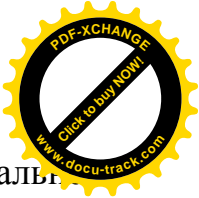
	- верстат торцювальний ТМ-16	шт.	2
6	Допоміжне обладнання:		
	- кран для вивантаження і навантаження сировини КК-5	шт.	1
	- колодотягач для подачі сировини в цех	шт.	1
7	Режим роботи	змін	2
8	Обсяг реалізації продукції переробки в рік	тис. грн	5689,8
	в тому числі на експорт	тис. грн.	4103,9
9	Рентабельність виробництва	%	8,4
10	Чисельність працюючих	осіб	94
11	Обсяг реалізації на одного працюючого	грн.	60530
12	Середньмісячна заробітна плата одного працюючого	грн.	725

Основні проблемні питання які виникають на підприємстві:

- нестабільність законодавства, особливо негативний вплив від змін митного законодавства;
- недостатність координації зусиль митних, податкових органів та інших центральних органів виконавчої влади;
- відсутність системи довгострокового кредитування виробників продукції та висока вартість вітчизняних кредитних ресурсів.
- необхідність підвищення заробітної плати працівникам у відповідності до постанов Уряду про підвищення розмірів мінімальної заробітної плати;
- недостатній рівень глибокої переробки деревини.
- потреба в новітніх удосконалених технологіях переробки деревини.

### **3. Перспективи розвитку переробки на підприємствах.**

Для досягнення високої рентабельності переробки низькосортної деревини необхідно впроваджувати раціональну обробку деревини на підприємствах.



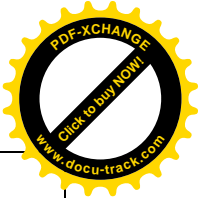
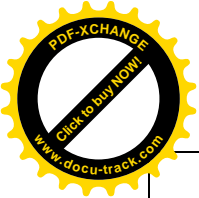
Раціональна переробка деревини передбачає не тільки максимальне використання деревини на пиломатеріали певних розмірів, а також найкраще використання її якостей. Така постановка питання викликана тим, що не тільки деревина різних сортів колодок має різну якість або ті чи інші недоліки, але й деревина однієї колодки має різні якісні зони. Уміле використання якості цих зон і є основним завданням лісопилення на ДП „Зарічненський” та ДП „Камянець-Каширський” лісгоспів.

В умовах дефіциту коштів у підприємств та обмеженого доступу до кредитних ресурсів дієвим інструментом технічного переоснащення і модернізації виробництва в лісовому секторі економіки може стати організація лізингової діяльності. Лізинг розширює доступ до дорогих машин і супроводжується фірмовим сервісом. Тобто лізинг може стати чи не єдиним методом фінансування інвестицій в дороге високотехнологічне обладнання для лісопереробної промисловості, зокрема для виробництва деревинностружкових та деревинноволокнистих плит.

Підприємствам необхідно проводити нарощування обсягів виробництва за рахунок розширення території і введення нових потужностей по випуску, так наприклад, в ДП „Зарічненський лісгосп” планується встановити дві сушильні камери, які дадуть збільшити рентабельність виробництва до 15 %, запустити лінію по зрощуванню зрощування заготовок і випуску полової і лицювальної дощечки. Це дасть змогу відкрити нові робочі місця, що в нашому регіоні є одним з найпроблемніших питань.

Для ефективного розвитку переробної галузі у Україні йде тенденція до відокремлення переробки деревини від лісгоспів. Підприємства не мають достатньо коштів для модернізації та нарощування виробництва, оскільки роботи по садінню та догляду за лісами є досить дорогими.

По ДП „Зарічненський лісгосп” одним із перспективних завдань є відокремлення цеху переробки деревини. На даний час рентабельність переробки (як ми бачимо з калькуляції собівартості 1 м<sup>3</sup> заготовок пилених) складає 9,4 %;



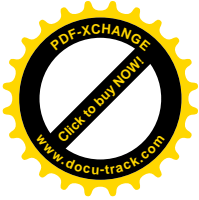
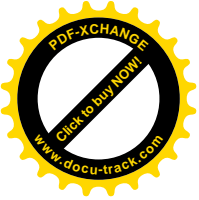
## Калькуляція

### собівартості по виробництву заготовок пилених

Сировина і матеріали	353,70
Зворотні відходи(вираховуються)	12,33
Покупні вироби,матеріали,послуги	
виробничого характеру	3,68
Паливо і енергія на технологічні цілі	19,91
Основна зарплата	86,40
Додаткова зарплата	34,56
Відрахування на соц.страх	46,69
Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	45,79
Загальновиробничі (цехові) витрати	53,57
Попутна продукція (вираховується)	
<b>Виробнича собівартість</b>	<b>631,97</b>
Адміністративні витрати	13,67
Витрати на збут	48,14
<b>Всього витрат</b>	<b>693,78</b>
Прибуток	65,22
Рентабельність,%	9,4
Оптова ціна	<b>759,00</b>

(Дані витрати включені до статті «Загальновиробничі (цехові) витрати»)

Відокремлення цеху переробки деревини дасть змогу скоротити адміністративні витрати на 52%, ян наслідок збільшення рентабельності продукції до 10,5 %. Виділення цеху в окрему фінансову та юридичну одиницю зацікавить вітчизняних та іноземних інвесторів, які вкладуть кошти у нове обладнання, що відповідає сучасним вимогам. Зменшиться адміністративний тиск на підприємство з боку вищих організацій.



#### 4. SWOT-аналіз

Складання стратегічного балансу в західній літературі дістало назву SWOT — аналіз.

**SWOT-аналіз** - це визначення сильних і слабких сторін *підприємства*, а також можливостей і погроз, які виходять із його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

- **Сильні сторони** (Strengths) - переваги організації;
- **Слабкості** (Weaknesses) - недоліки організації;
- **Можливості** (Opportunities) - фактори зовнішнього середовища, використання яких створить переваги організації на ринку;
- **Загрози** (Threats) - фактори, які можуть потенційно погіршити положення організації на ринку.

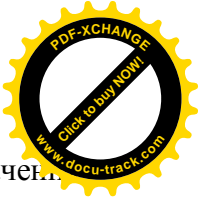
**Сильні сторони** підприємства - те, у чому воно досягло успіхів або якась особливість, котра дасть додаткові можливості. Сила може полягати в наявному досвіді, доступі до унікальних ресурсів, наявності передової технології й сучасного устаткування, високій кваліфікації персоналу, високій якості продукції, яка випускається, популярності торговельної марки й т.п.

**Слабкі сторони** вашого підприємства - це відсутність чогось важливого для функціонування *підприємства* або те, що поки не вдається в порівнянні з іншими компаніями й ставить підприємство у несприятливе положення. Як приклад слабких сторін можна привести занадто вузький асортимент товарів, які випускаються, погану репутацію компанії на ринку, недолік фінансування, низький рівень сервісу й т.п.

**Ринкові можливості** - це сприятливі обставини, які ваше *підприємство* може використати для одержання переваги. Як приклад ринкових можливостей можна привести погіршення позицій конкурентів, різке зростання попиту, появу нових технологій виробництва вашої продукції, зростання рівня доходів населення й т.п. Слід зазначити, що можливостями з погляду SWOT-аналізу є не всі можливості, які існують на ринку, а тільки ті, які може використати *підприємство*.

**Ринкові загрози** - події, настання яких може несприятливо вплинути на *підприємство*. Приклади ринкових загроз: вихід на ринок нових конкурентів, зростання податків, зміна смаків покупців, зниження народжуваності й т.п.

Проводити SWOT-аналіз будемо на основі цеху переробки деревини ДП «Зарічненський лісгосп», який в подальшому функціонуватиме як окреме підприємство.



Перший етап дозволить визначити, які сильні сторони й недоліки. Для визначення сильних й слабих сторін необхідно:

1. Скласти перелік параметрів, за яким буде оцінене підприємство;
2. За кожним з параметрів визначити, що є сильною, а що - слабкою стороною.

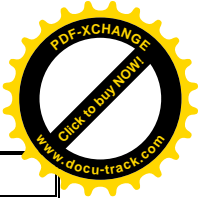
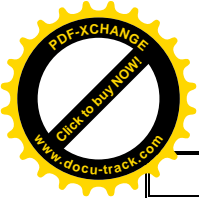
Таблиця 1.		
<b>Визначення сильних і слабих сторін</b>		
Параметри оцінки	Сильні сторони	Слабі сторони
1. Організація	1. Високий рівень кваліфікації працівників, обслуговуючого персоналу, керівника	
2. Виробництво	1. Перевірені і надійні постачальники сировини, запчастин, обладнання, комплектуючих; 2. Зменшення собівартості продукції за рахунок зниження зазального господарських, адміністративних витрат та податків	1. Обмежений ринок збуту продукції низького сорту якості; 2. Високий рівень спрацьованості окремого обладнання;
3. Фінанси	1. Стабільний характер надходження грошових коштів згідно заключених договорів	1. Вилучення значних сум з обороту на придбання нового обладнання
4. Інновації	1. Установка сушильних камер та лінії зрошування	
5. Маркетинг	1. Попит на продукцію існує протягом року	1. Відсутність відділу маркетингу

Подальший крок SWOT-аналізу - це своєрідна "розвідка місцевості" - оцінка ринку. Цей етап дозволить оцінити ситуацію поза підприємством і зрозуміти, які є можливості, а також яких загроз варто побоюватися (і, відповідно, заздалегідь до них підготуватися).

Методика визначення ринкових можливостей і загроз практично ідентична методиці визначення сильних і слабих сторін підприємства:

1. Скласти перелік параметрів, за яким буде оцінено ринкову ситуацію;
2. За кожним з параметрів визначити, що є можливістю, а що - загрозою для підприємства;

Таблиця 2.
------------



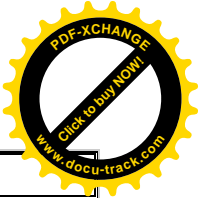
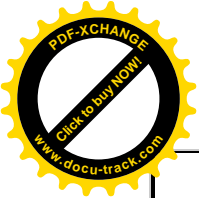
### Визначення ринкових можливостей і загроз

Параметри оцінки	Можливості	Загрози
1. Конкуренція	1. Розширити асортимент продукції деревообробки за рахунок впровадження сушильних камер та лінії зрощування	1. Розвиток приватних деревообробних структур в регіоні
2. Збут	1. Розширення збутової мережі за рахунок випуску нових видів продукції	1. Труднощі в реалізації продукції на території України (відсутність стабільного споживача) 2. Складність та затягнутість процедури оформлення продукції для експортних поставок
3. Попит	1. Стабільний ріст попиту на продукцію закордонних споживачів	1. Загроза з боку нестабільного податкового законодавства (можливість введення ПДВ на експорт)
4. Природні й екологічні фактори		1. Падіння якості продукції у весняно-літній період, у зв'язку з підвищенням температурного режиму
5. Економічні фактори	1. Збільшення реалізаційних цін на продукцію переробки	1. Запровадження сучасних (дуже дорогих) технологій у деревообробній галузі

В SWOT-аналізі необхідно не тільки розкрити сильні й слабкі сторони, загрози й можливості, але й спробувати оцінити їх з погляду на те, наскільки важливим вони є для підприємства. Для цього кожен сильну й слабу сторону, можливість (або загрозу) потрібно оцінити за двома параметрами, поставивши собі два запитання: "Наскільки висока ймовірність того, що це трапиться?" і "Наскільки це може вплинути на фермерське господарство?"

Таблиця 3.

Оцінка сильних і слабих сторін, можливостей і загроз		
Сильні сторони	5	Високий рівень кваліфікації працівників, обслуговуючого персоналу, керівника
	2	Перевірені і надійні постачальники сировини, запчастин, обладнання, комплектуючих;
	4	Зменшення собівартості продукції за рахунок зниження базального господарських, адміністративних витрат та податків
	1	Стабільний характер надходження грошових коштів згідно заключених договорів
	3	Установка сушильних камер та лінії зрощування
Слабі	3	Обмежений ринок збуту продукції низького сорту якості;



	2	Вилучення значних сум з обороту на придбання нового обладнання
	1	Відсутність відділу маркетингу
Можливості	3	Розширити асортимент продукції деревообробки за рахунок впровадження сушильних камер та лінії зрощування
	4	Розширення збутової мережі за рахунок випуску нових видів продукції
	1	Стабільний ріст попиту на продукцію закордонних споживачів
	2	Збільшення реалізаційних цін на продукцію переробки
Загрози	6	Розвиток приватних деревообробних структур в регіоні
	4	Труднощі в реалізації продукції на території України (відсутність стабільного споживача)
	5	Складність та затягнутість процедури оформлення продукції для експортних поставок
	3	Загроза з боку нестабільного податкового законодавства (можливість введення ПДВ на експорт)
	2	Падіння якості продукції у весняно-літній період, у зв'язку з підвищенням температурного режиму

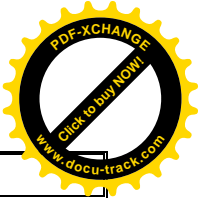
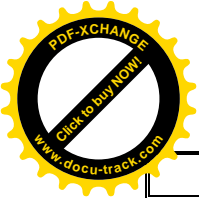
Зіставлення сильних і слабих сторін з ринковими можливостями й загрозами дозволить відповісти на наступні питання щодо подальшого розвитку бізнесу, які й відобразять суть аналізу:

1. Як скористатися можливостями, що відкриваються, використовуючи сильні сторони підприємства?
2. За рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози?
3. Які слабкі сторони підприємства можуть перешкодити скористатися можливостями?
4. Яких загроз, збільшених слабкими сторонами, потрібно найбільше побоюватися?

Таблиця 4.

**Матриця SWOT-аналізу**

	<p><b>МОЖЛИВОСТІ</b></p> <p>1 Розширення збутової мережі за рахунок випуску нових видів продукції</p> <p>2. Розширити асортимент продукції деревообробки за рахунок впровадження сушильних камер та лінії зрощування</p> <p>3. Збільшення реалізаційних цін на продукцію переробки</p> <p>4. Стабільний ріст попиту на продукцію закордонних споживачів</p>	<p><b>ЗАГРОЗИ</b></p> <p>1 Розвиток приватних деревообробних структур в регіоні</p> <p>2.Складність та затягнутість процедури оформлення продукції для експортних поставок</p> <p>3. Труднощі в реалізації продукції на території України (відсутність стабільного споживача)</p> <p>4. Загроза з боку нестабільного податкового законодавства (можливість введення ПДВ на експорт)</p> <p>5. Падіння якості продукції у весняно-літній період, у зв'язку з підвищенням температурного режиму</p> <p>6. Запровадження сучасних (дуже дорогих) технологій у деревообробній</p>
--	---	---

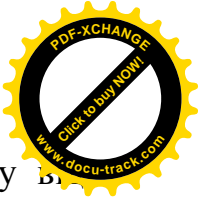


		галузі
<p><b>СИЛЬНІ СТОРОНИ</b></p> <p>1. Високий рівень кваліфікації працівників, обслуговуючого персоналу, керівника</p> <p>2. Зменшення собівартості продукції за рахунок зниження зазальногосподарських, адміністративних витрат та податків</p> <p>3. Установка сушильних камер та лінії зрощування</p> <p>4. Перевернені і надійні постачальники сировини, запчастин, обладнання, комплектуючих;</p> <p>5. Стабільний характер надходження грошових коштів згідно заключених договорів</p>	<p><b>1. Як скористатися можливостями, що відкриваються, використовуючи сильні сторони підприємства?</b></p> <p>- Розширення збутової мережі за рахунок випуску нових видів продукції, що буде випускатись після запуску сушильних камер та лінії зрощування</p> <p>- направити кошти на розвиток виробництва за рахунок збільшення цін та зменшення собівартості продукції</p> <p>- залучення нових покупців за рахунок збільшення асортименту продукції</p>	<p><b>2. За рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози ?</b></p> <p>1. Стримати наших покупців від переходу до конкурента, за рахунок використання гнучкої цінової політики й збільшення якості продукції.</p> <p>2. Зниження собівартості виробництва за рахунок використання нових технологій, зниження зазальногосподарських, адміністративних витрат та податків</p>
<p><b>СЛАБКІ СТОРОНИ</b></p> <p>1. Високий рівень спрацьованості окремого обладнання</p> <p>2. Обмежений ринок збуту продукції низького сорту якості;</p> <p>3. Вилучення значних сум з обороту на придбання нового обладнання</p> <p>4. Відсутність відділу маркетингу</p>	<p><b>3. Які слабкі сторони можуть перешкодити скористатися можливостями. ?</b></p> <p>- У результаті вилучення значних сум з обороту на придбання нового обладнання зменшення випуску продукції та незадовільнення існуючого попиту</p> <p>- Накопичення низькосортної продукції через відсутність правильної маркетингової політики.</p>	<p><b>4. Яких загроз, збільшених слабкими сторонами, потрібно найбільше побоюватися?</b></p> <p>- Розвиток приватних деревообробних структур в регіоні та відсутність маркетингової політики – загроза ринку збуту</p> <p>- Загроза з боку нестабільного податкового законодавства (можливість введення ПДВ на експорт) та обмежений ринок збуту в Україні</p>

Заповнивши цю матрицю, можна виявити, що:

1. Визначені **основні напрямки розвитку підприємства;**
2. Сформульовані **основні.**

### 5. Ланцюг поставок



Ланцюг поставок –це канал розподілу, який забезпечує рух товару від виробника до кінцевого споживача, можливість придбання товару чи послуги.

Канали розподілу можуть бути трьох видів:

1. Прямі - посередники не приймають участі в процесі розподілу товарів чи послуг.
2. Непрямі - розподіл товарів чи послуг відбувається через посередників.
3. Змішані - розподіл товарів чи послуг проводиться і на пряму, і з запрошенням посередників.

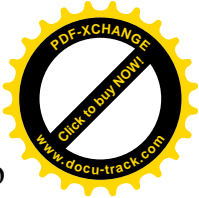
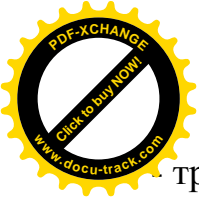
Для сучасного етапі розвитку міжнародного бізнесу характерні непрямі та змішані канали розподілу. Це викликано в першу чергу географічною роздробленістю ринків збуту, а також широким асортиментом товарів різних виробників. Прямі канали збуту характерні для вертикально інтегрованих корпорацій та промислових ринків.

Підприємства, які займаються переробкою деревини, мають непрямі канали розподілу.

Для забезпечення ритмічності виробництва, прибутковості та збереження зв'язків з посередниками підприємствам потрібно планувати свою діяльність. У випадку використання непрямих чи змішаних каналів збуту питання планування обсягів виробництва стає дуже актуальним. В першу чергу в необхідності виробника мати інформацію про нинішні темпи збуту. По-друге, для зменшення витрат на складування та підтримку певного рівня запасу товарів необхідно мати актуальну інформацію про замовлення на постачання, що в свою чергу зменшує терміни постачання товарів від виробника до кінцевого споживача.

Учасниками каналу розподілу на прикладі деревообробних цехів ДП «Кам»янець-Каширський лісгосп» та ДП «Зарічненський лісгосп» є :

- продавець( вищевказані підприємства) – виробляє товар з власних ресурсів та передає право власності покупцю на товари;
- покупець (посередницькі фірми) - отримує право власності на товар;
- кінцевий споживач – покупець (закордонні фірми, вітчизняні), який придбав товар для споживання;



- транспортна компанія - забезпечує транспортування товарів від продавця до покупця;
- фінансова установа - традиційно фінансовою установою вважається банк, оскільки він забезпечує розрахунки між продавцем та покупцем;
- представники сторін - ведуть переговори від імені учасників маркетингового каналу.

Успішність діяльності учасників каналу залежить в першу чергу від узгодженості їх дій. Так, наприклад, заходи з просування товару без можливості його придбання кінцевим споживачем є недоцільною.

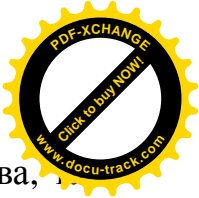
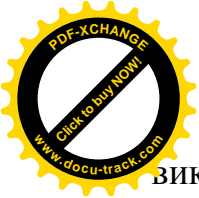
Деякі учасники маркетингового каналу поряд з прямими обов'язками виконують і додаткові функції. Це стосується транспортної компанії та фінансової установи. Головною функцією транспортної компанії є забезпечення своєчасної доставки товарів з одного пункту в інший. Той час поки відбувається транспортування товару, продавцю (покупцю) не потрібно додаткових складських приміщень для зберігання товарних запасів, хоча право власності на товар, що транспортується належить йому. Що стосується фінансової установи, то головною функцією є проведення розрахунків між покупцем та продавцем. Додаткова функція банку полягає у можливості отримання кредиту його клієнтом. Це в свою чергу впливає на зменшення ціни за різних умов оплати товару покупцем - продавцю, а також збільшення об'ємів збуту.

## **6. Шведський досвід переробки деревини.**

Швеція за запасами деревини займає перше місце в Європі і є визнаним її світовим експортером.

Шведи розглядають природне багатство як джерело прибутків, а держава не втручається у ведення лісового господарства, доки не виникає загроза екології від надмірних вирубок чи розорювання.

Переробка деревини (від виготовлення бруса до паперу та дерев'яних будиночків) в Швеції зосереджена (в основному) на великих підприємствах, які переважно спеціалізуються на випуску одного виду продукції, хоча є і



виключення. Що вражає – рівень механізації деревопереробного виробництва, обсяги переробленої деревини на одному підприємстві.

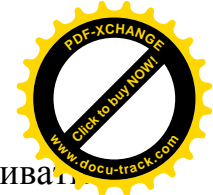
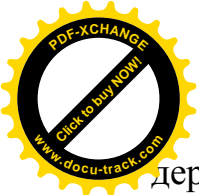
В Україні потрібно ставити головними завданнями для переробних підприємств – механізація виробництва (як наслідок – збільшення об’ємів та зменшення затрат); об’єднання малих виробників (злиття капіталу та залучення інвестицій); поглиблена переробка деревини (нові види продукції, вихід на світовий ринок). Така політика, як свідчить шведський досвід переробки деревини, повинна вивести підприємства на потрібний рівень прибутковості.

Багато шведських компаній зацікавлені у співробітництві з Україною (нажаль переважно як із сировинною базою), зокрема по закупівлі сировини для меблевого виробництва, наприклад, компанія «ІКЕА» має намір істотно збільшити закупівлю сировини для виробництва меблів на Україні. Обсяги щорічної закупівлі повинні збільшитися з 20 млн. євро до 200 млн. євро. Представники компанії поки не визначають конкретних термінів виходу на цей обсяг. За попередніми оцінками буде потрібно кілька років, щоб досягти запланованих масштабів. «ІКЕА» планує створювати на Україні мережу з декількох десятків магазинів і сімейних торгових центрів за аналогією з російською мережею. Це завдання вимагає істотного збільшення виробництва меблів і, отже, збільшення закупівель сировини.

## **Висновки**

Ліси України займають 15,9% території, на одного жителя припадає 0,18 га і 22,5 , що ставить Україну за цими показниками на одне з останніх місць у Європі. За таких умов ефективне використання лісових ресурсів набуває особливої актуальності. Міжнародні співставлення дозволяють зробити висновки, що Україна має низький рівень використання ресурсного потенціалу лісів (відсоток лісів, які експлуатуються, ступінь використання чистого приросту).

Економіка країни дозволяє вкладати інвестиції у глибоку переробку. Розвинене целюлозно-паперове виробництво і добре налагоджений випуск деревно-стружкових плит дозволяють комплексно використовувати всю



деревину, і передусім низькосортну. Ці напрямки потрібно активно розвивати.

Переробка деревини має бути відділена від лісового господарства. Та це не можна зробити за один день. Сьогодні в цехах працюють десятки тисяч людей, які одержують заробітну плату, мають соціальні гарантії. Та для залучення інвестицій, нових технологій ми повинні шукати інші форми організації виробництва. Комплексне ведення лісового господарства в Україні себе виправдало. Особливо в 90-х роках, коли більшість деревообробних заводів змінили власника, і багато з них припинили роботу. І досі ще в Карпатах можна побачити непрацюючі комплекси колишніх лісокомбінатів, які колись випускали найкращі в Союзі меблі.

Для розвитку деревообробної галузі необхідно запровадити заходи митно-тарифного регулювання, що дадуть змогу задовольнити внутрішні потреби в сирій деревині та продуктах її первинної переробки вітчизняної деревообробної промисловості, за рахунок скорочення обсягів експорту. Можливість повного задоволення потреб вітчизняних деревообробних підприємств в сировині, в свою чергу, створить підґрунтя для відродження та подальшого розвитку вітчизняної деревообробної промисловості. Окрім того, повне задоволення потреб внутрішнього ринку в сировині за ціною, значно нижчою за європейські ціни, підвищить інвестиційну привабливість деревообробної галузі, тим самим, створивши необхідні передумови для залучення в неї вітчизняних та іноземних інвестицій.