Будівельно-технологічний факультет
Кафедра товарознавства і комерційної діяльності у будівництві

ОПТИМІЗАЦІЯ СПОЖИВЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ І ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ

Виконав студент групи ТКДм-24
Спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
Тарнавський Микола Борисович
Керівник Ляліна Наталя Петрівна
доктор технічних наук, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в бдівництві

Київ • 2025

АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ринок деревообробки України: 9 800+ підприємств

72%
експорт

75 країн
імпортерів

ПРОБЛЕМА: Необхідність наукового обґрунтування механізмів формування споживчих властивостей виробів з деревини

ОБ'ЄКТ: Процеси формування споживчих властивостей на ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»

ПРЕДМЕТ: Теоретичні та практичні аспекти управління споживчими властивостями

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

МЕТА: Теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування споживчих властивостей виробів з деревини для підвищення їх конкурентоспроможності

1. Дослідити теоретичні основи формування споживчих властивостей
2. Проаналізувати методологічні основи оцінювання якості
3. Охарактеризувати діяльність ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»
4. Провести товарознавчу оцінку основних груп виробів
5. Оцінити конкурентні позиції на ринках
6. Розробити рекомендації щодо оптимізації

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»

Заснована 2006 р. • Група Barlinek SA (Польща) • Вінницька обл. • 17+ млн дерев висаджено

12 млн м²/рік

680 працівників

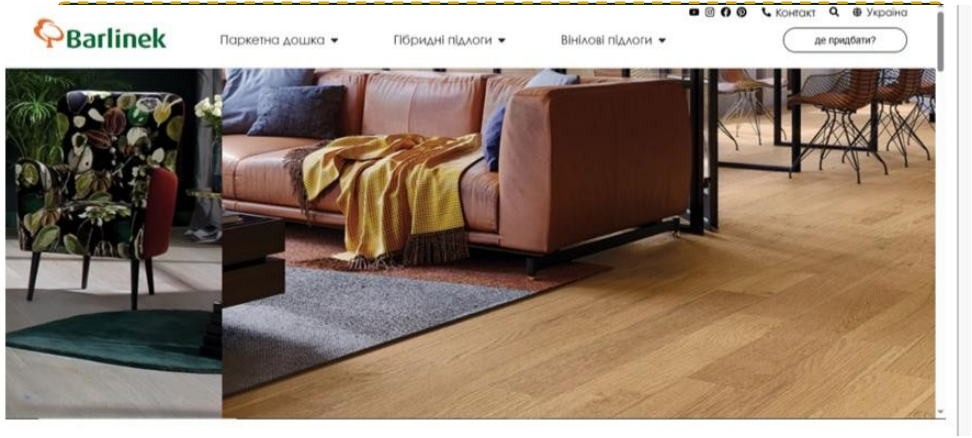
75 країн

✓ ISO 9001 • FSC • PEFC • CE • EN 14342

Джерело: [46]

Позиціонування на ринку:

Показник	БАРЛІНЕК	Галузь
Потужність, млн м²	5,0	0,3
Пелети, тис. т	50,0	5,0
Експорт, %	60%	15%
Географія	75 країн	2-5



СТРУКТУРА АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ (2024)

68,4% — **Тришарова паркетна дошка**
Обсяг: 4,2 млн м² | Рентаб.: 28,7% | Експорт: 72%

18,9% — **Деревні гранули (пелети)**
Обсяг: 42,8 тис. т | Рентаб.: 15,3% | Експорт: 45%

8,7% — **Щитовий паркет**
Обсяг: 385 тис. м² | Рентаб.: 22,1% | Експорт: 38%



 Рис. 2.2 — Структура асортименту (кругова діаграма на основі Табл. 2.3)

✓ Домінування високомаржинальної продукції • Концепція безвідходного виробництва • Експортна орієнтація до 72%

Джерело: [46]

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ТА РИНКОВЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ

Паркетна дошка

1250-2890 грн/м²

залежно від породи деревини

- Дубова класична: 1250-1680 грн/м²
- Ясенева преміум: 1890-2450 грн/м²
- Горіхова ексклюзив: 2200-2890 грн/м²

Деревні пелети

4800-5200 грн/т

сертифіковані ENplus A1

- Мішки 15 кг: 85-95 грн/шт
- Big-bag 1000 кг: 4800-5000 грн
- Оптові партії: індивідуальні умови

Стратегія: Преміум-сегмент з конкурентними цінами для європейської якості

Джерело: Прайс-лист ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ», грудень 2024

ДИНАМІКА РИНКОВОЇ ЧАСТКИ 2020-2024

Ринкова частка 2024

31,7%

+16,5% з 2020 р.

Сегмент	2020	2022	2024	Δ
Багатошарові підлоги	15,2%	22,1%	**31,7%**	+109%
Деревні пелети	8,3%	11,7%	**16,8%**	+102%
Щитовий паркет	12,1%	18,9%	**27,2%**	+125%

 Подвоєння частки у багатошарових підлогах за 4 роки попри війну

Джерело: [46]

ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ПАРКЕТНОЇ ДОШКИ

Характеристика	Показник	Норматив	Перевага
Товщина, мм	14-20	EN 13756	✓
Вологість, %	**6-9**	≤12%	✓
Клас емісії	**E1**	≤E1	✓
Твердість, Н/мм²	3,5-4,8	≥2,5	✓
Термін служби	**25-30 років**	≥15	✓



🏗 Тришарова конструкція: Верхній (дуб, ясен) → Середній (HDF) → Нижній (стабілізуючий)

✓ Конкурентні переваги:
- Вологість 6-9% — найкраща в класі
- Твердість до 4,8 Н/мм² — +92% до норми
- Термін служби 25-30 років — +100% до мін.

📷 Фото — Зразки паркетної дошки (колекції дуб, ясен, горіх)

Джерело: Табл. 2.5 [46]

ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕРЕВНИХ ПЕЛЕТ

Показник	Значення	EN 14961-2	Клас
Діаметр, мм	6±1	6±1 або 8±1	A1
Вологість, %	**≤8**	≤10	A1
Зольність, %	**≤0,5**	≤0,7	A1
Теплота, МДж/кг	**≥17,5**	≥16,5	A1
Вміст пилу, %	**≤0,3**	≤1,0	A1



-20% вологість

-29% зольність

-30% пил

Сертифікація: DINplus • ENplus A1
Найвищий клас якості твердого біопалива

♻ Безвідходне виробництво: пелети з відходів деревообробки

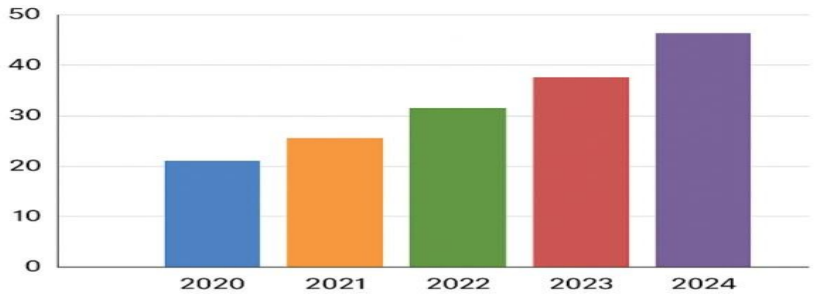
Джерело: Табл. 2.6 [46]

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Конкурент	Частка	Сильні сторони	Слабкі сторони	Загроза
БАРЛІНЕК ІНВЕСТ	**31,7%**	Якість, технології, бренд	Висока ціна	—
Кроноспан УА	28,3%	Масштаб, дистрибуція	Обмежений асортимент	Висока
Свіс Кроно	15,8%	Швейцарські технології	Локальна присутність	Низька
Егер Україна	12,4%	Інновації, дизайн	Висока собівартість	Середня
Локальні виробники	11,8%	Низька ціна	Обмежена якість	Низька

✓ Конкурентні переваги: міжнародний бренд, FSC/PEFC/CE, 96,8% першого сорту

⚠ Вплив війни: вибування конкурентів створило можливості для зміцнення позицій



Джерело: [46]

СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ТА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Частка експорту: 72%
від загального обсягу продажів

Структура за регіонами:
- Європа — 78,7%
- Північна Америка — 8,9%
- Інші регіони — 12,4%

Країна	Частка	Позиція	Перспективи
Німеччина	28,5%	4-е місце	Стабільні
Польща	22,1%	2-е місце	Зростання
Франція	15,3%	5-е місце	Зростання
Великобританія	12,8%	3-є місце	Brexit ризики
США	8,9%	8-е місце	Високий потенціал

✓ Війна підвищила солідарність європейських споживачів з Україною — нові можливості для експансії



Джерело: Табл. 2.8 [46]

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Технологія	Результат	Інвестиції	Термін
IoT-сенсори	Зниження простоїв -25%	8,5 млн	2025
ШІ контроль якості	Зниження браку -40%	12,7 млн	2025-26
Робототехніка	Продуктивність +35%	22,3 млн	2026
3D-моделювання	Термін розробки -50%	4,2 млн	2025
Blockchain	Прозорість ланцюга	6,8 млн	2026-27

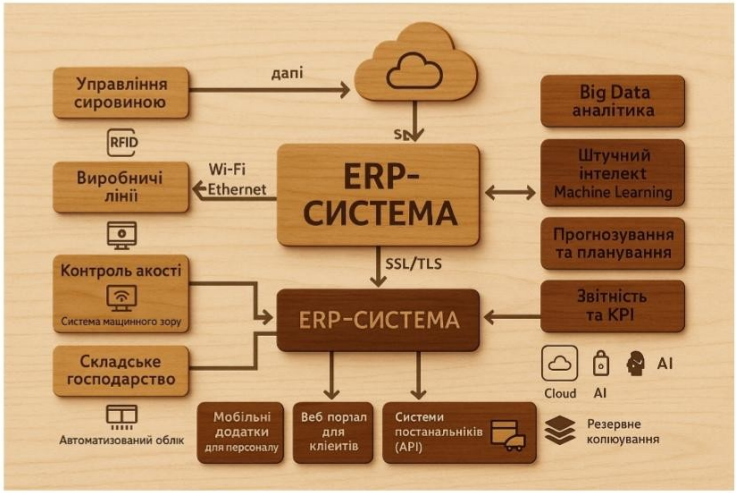


Рис. 3.2 — Схема цифровізації виробничих процесів (ERP + IoT + ШІ + Big Data)

Загальні інвестиції в інновації: 54,5 млн грн (2025-2027)

-25% простої

-40% брак

+35% продуктивність

Джерело: Табл. 3.3

ЕКОЛОГІЧНІ ІНІЦІАТИВИ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Зниження CO2-викидів: 2,8 → 1,8 кг/м²	-35%	3,2 млн/рік
Водозбереження: 12 → 8 л/м²	-33%	1,8 млн/рік
Утилізація відходів: 85% → 95%	-60%	2,1 млн дохід
Відновлювана енергія: 15% → 45%	+30%	8,7 млн/рік
Сертифікована сировина: 78% → 95% FSC	+17%	+5% премія

Програма «Ліс Клієнтів»
17+ млн дерев
висаджено «Акція 1 за 1»

Загальний економічний ефект:
15,7 млн грн/рік економія + 2,1 млн грн/рік дохід

✓ Екологічна стратегія — конкурентна перевага для ринків ЄС

Джерело: Табл. 3.4

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАХОДІВ З ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Показник	2022	2023	2024	Ціль 2025	Δ
Ринкова частка, %	22,1	28,4	**31,7**	35,0	-3,3
Рентабельність, %	5,7	5,1	**6,1**	7,5	-1,4
Задоволеність	4,3	4,5	**4,7**	4,8	-0,1
Продуктивність, тис	2734	2731	**3779**	4200	-421
ROI маркетингу, %	340	285	**365**	400	-35

+43%
зростання ринкової частки за 3 роки

+38%
зростання продуктивності праці

4,7/5
індекс задоволеності клієнтів

✓ Позитивна динаміка за всіма показниками попри воєнний стан. Найбільший успіх — зростання частки з 22,1% до 31,7%

Джерело: Табл. 4.4

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ РОЗВИТКУ 2025-2030

Напрямок	2024	2027	2030
Обсяг продажів, млрд грн	2,71	4,2	**6,8**
Ринкова частка, %	31,7	40	**45**
Експортна частка, %	72	78	**82**
Нові ринки, країн	75	85	**100**
Потужність, млн м²	4,2	6,5	**9,0**
R&D, % обороту	2,1	3,5	**4,2**

Інвестиційна програма, млн грн:

Напрямок	Сума	ROI
Розширення виробництва	220	28%
Цифровізація	150	**35%**
R&D та інновації	150	22%
Географічна експансія	120	**30%**
Розвиток персоналу	95	18%
ВСЬОГО	**820**	**~27%**

Зростання продажів до 2030: +151% | Потужність: ×2,1

Пріоритети: цифровізація (ROI 35%) та географічна експансія (ROI 30%)

Джерело: Табл. 4.6, 4.7

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

1. Ринкові позиції
ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ» — лідер з часткою 31,7% у багатошарових підлогах, експорт до 75 країн

4. Інновації та технології
Програма цифровізації 54,5 млн грн: IoT, ШІ, робототехніка. Зниження браку -40%

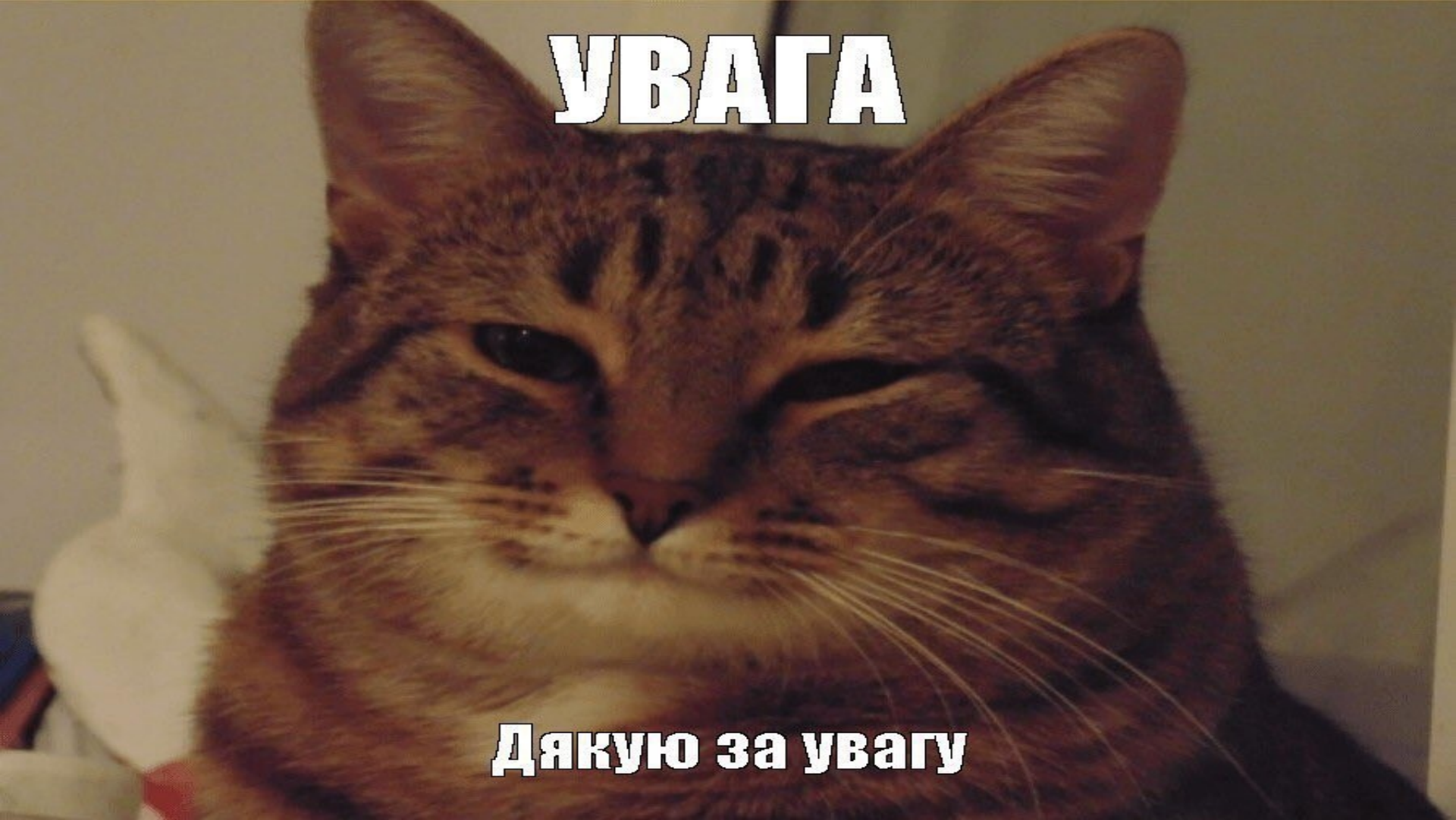
2. Якість продукції
96,8% продукції 1-го сорту, рекламації 1,3/1000 м², задоволеність клієнтів 4,7/5

5. Екологічна стратегія
Зниження CO2 -35%, відновлювана енергія 45%, FSC/PEFC 95%. Економія 15,7 млн/рік

3. Споживчі властивості
Паркетна дошка: вологість 6-9%, твердість до 4,8 Н/мм², термін служби 25-30 років

6. Перспективи розвитку
Стратегія до 2030: продажі 6,8 млрд грн (+151%), частка 45%, інвестиції 820 млн грн

Головний висновок: ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ» демонструє високу адаптивність до викликів воєнного часу, зберігаючи технологічне лідерство та якість продукції. Розроблені рекомендації дозволять зміцнити конкурентні позиції та забезпечити стійке зростання у післявоєнний період.


УВАГА
Дякую за увагу