

Комерційна діяльність деревообробних підприємств

Кафедра таксації лісу та лісового менеджменту

ННІ лісового і садово-паркового господарства

<i>Лектор</i>	Домашовець Галина Степанівна, к. с.-г. н., доцентка
<i>Семестр</i>	7/4
<i>Освітній ступінь</i>	Бакалавр
<i>Кількість кредитів ЄКТС</i>	4
<i>Форма контролю</i>	Екзамен
<i>Аудиторні години</i>	45 (30 год лекцій, 15 год практичних занять)

Загальний опис дисципліни

Комерційна діяльність є важливою складовою функціонування будь-якого підприємства, що діє в умовах ринкової економіки. Для підприємств деревообробної галузі – здатність грамотно організувати комерційні процеси, правильно оцінити ринкову кон'юнктуру та прийняти оптимальні управлінські рішення є не просто перевагою, а необхідною умовою виживання і розвитку підприємства в умовах жорсткої конкуренції та євроінтеграційних викликів. Саме цьому присвячена дисципліна «Комерційна діяльність деревообробних підприємств».

Курс формує у студентів цілісне розуміння того, як влаштована комерційна діяльність деревообробного підприємства зсередини – від організації закупівель сировини до побудови ефективної збутової політики, від ціноутворення до управління асортиментом і договірними відносинами. Студенти навчатимуться застосовувати конкретні інструменти аналізу, планування та обґрунтування рішень, з якими стикається керівник комерційного підрозділу щодня.

Дисципліна розкриває природу ринку продукції деревообробки – його структуру, ключових гравців, механізми формування попиту і пропозиції, цінову політику. Студенти дізнаються, як функціонує вітчизняний ринок деревини і виробів з деревини та яке місце він посідає у міжнародній торгівлі, яким чином міжнародні системи лісової сертифікації FSC® та PEFC впливають на доступ до ринків збуту і стають конкурентною перевагою для сертифікованих підприємств. Ці знання є особливо актуальними в контексті курсу України на євроінтеграцію та дедалі вищих вимог європейських партнерів до походження та якості продукції з деревини.

Значна увага у курсі приділяється практичним аспектам планування комерційної діяльності. Студенти опанують методи формування планів закупівельної та збутової діяльності, навчатимуться управляти товарним асортиментом підприємства з урахуванням ринкового попиту та виробничих можливостей, розберуться в механізмах ціноутворення на продукцію деревообробки та особливостях побудови договірних відносин із постачальниками і покупцями. Окремий блок присвячено логістиці в деревообробній галузі та організації тендерних і біржових торгів – інструментам, що набувають дедалі більшого значення в умовах прозорого та конкурентного ринку.

Курс також вчить мислити стратегічно та приймати управлінські рішення – оцінювати ситуацію, зважувати ризики та обирати найкращий варіант дій. Це навичка, яка стане вам у пригоді не лише на підприємстві, а й у будь-якій життєвій ситуації, де потрібно мислити раціонально та відповідально.

Теми лекцій:

Модуль 1. Теоретичні основи комерційної діяльності. Ринок продукції деревообробки.

Тема 1. Комерційна діяльність деревообробного підприємства: сутність, функції та місце в системі управління підприємством (*поняття комерції, відмінність від маркетингу та менеджменту, основні функції комерційного підрозділу*) (2 год.)

Тема 2. Деревообробна галузь у структурі лісопромислового комплексу України: стан,

тенденції та виклики (структура галузі, статистика виробництва, проблеми та перспективи розвитку) (2 год.)

Тема 3. Правові засади та організаційні форми комерційної діяльності в деревообробній галузі (законодавство, організаційно-правові форми підприємств, ліцензування, дозвільна система) (2 год.)

Тема 4. Структура та сегментація ринку деревини і матеріалів з деревини (види ринків – пиломатеріали, плити, меблі, паркет тощо; внутрішній та зовнішній ринки; основні гравці та споживачі) (4 год.)

Тема 5. Аналіз попиту, пропозиції та цінової кон'юнктури на ринку деревообробної продукції (фактори формування попиту і пропозиції, сезонність, методи аналізу цін, індекси цін) (4 год.)

Тема 6. Міжнародна торгівля продукцією деревообробки та роль лісової сертифікації FSC® і PEFC у доступі до ринків збуту (географія експорту/імпорту, вимоги ЄС до продукції з деревини, EUDR, роль сертифікації як ринкового інструменту) (4 год.)

Модуль 2. Планування та організація комерційної діяльності. Управлінські рішення у комерційній діяльності

Тема 7. Організація закупівельної діяльності та управління постачанням сировини на деревообробному підприємстві (вибір постачальників, критерії оцінки, планування закупівель, управління запасами) (2 год.)

Тема 8. Збутова діяльність, управління асортиментом та договірні відносини у деревообробній галузі (канали збуту, формування асортиментної політики, структура договору купівлі-продажу, типові умови та ризики) (4 год.)

Тема 9. Логістика та організація тендерних і біржових торгів у деревообробній галузі (логістичні схеми транспортування деревини, організація ProZorro-тендерів, біржова торгівля лісоматеріалами в Україні) (4 год.)

Тема 10. Обґрунтування управлінських рішень, оцінка комерційних ризиків та цифровізація комерційних процесів на деревообробних підприємствах (методи прийняття рішень, SWOT/PEST-аналіз, оцінка ризиків, ERP-системи, електронна комерція, цифрові інструменти управління) (2 год.)

Теми практичних занять:

1. Практичне заняття 1. Аналіз структури та тенденцій ринку деревообробної продукції в Україні та ЄС (робота зі статистичними даними Державної служби статистики України, UN Comtrade, UNECE – студенти аналізують реальні дані про виробництво та торгівлю) (2 год.)

Практичне заняття 2. Ціноутворення на продукцію деревообробки: розрахунок собівартості та визначення ринкової ціни (практичні розрахунки на конкретних прикладах – пиломатеріали, клеєний брус, деревні плити) (2 год.)

Практичне заняття 3. Планування закупівельної діяльності: вибір постачальника та розрахунок оптимального обсягу закупівлі (кейс-метод – студенти отримують умовні характеристики кількох постачальників і обирають найвигідніший варіант) (4 год.)

Практичне заняття 4. Складання та аналіз комерційного договору купівлі-продажу деревообробної продукції (робота з реальним шаблоном договору – студенти виявляють ризикові умови та пропонують зміни) (2 год.)

Практичне заняття 5. Участь підприємства у публічних закупівлях – алгоритм роботи в системі ProZorro (практичне ознайомлення з майданчиком, аналіз оголошених тендерів на деревообробну продукцію) (3 год.)

Практичне заняття 6. Оцінка ефективності комерційної діяльності та обґрунтування управлінського рішення – комплексний кейс (студенти отримують умовні дані підприємства і готують обґрунтовану пропозицію щодо зміни збутової або асортиментної стратегії) (2 год.)