

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. ДМИТРА МОТОРНОГО
Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту

МИХАЙЛЕНКО ВЛАДИСЛАВ ОЛЕКСАНДРОВИЧ

**Удосконалення системи управління діяльністю
підприємства**

Спеціальність: 073 - менеджмент

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Керівник: д.е.н., доцент Вікторія НЕХАЙ

Здобувач вищої освіти: Владислав МИХАЙЛЕНКО

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: **«Удосконалення системи управління діяльністю підприємства»**

Здобувач вищої освіти: _____ В.О. МИХАЙЛЕНКО
(підпис) (ПІБ здобувача)

Науковий керівник: _____ д.е.н., доцент В.В. НЕХАЙ
(підпис) (учене звання, науковий ступінь, ПІБ)

Мелітополь, 2021 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту

(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО:

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ **С.А. НЕСТЕРЕНКО**

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ **С.А. НЕСТЕРЕНКО**

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи
здобувача вищої освіти

МИХАЙЛЕНКО ВЛАДИСЛАВА ОЛЕКСАНДРОВИЧА

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної магістерської роботи: «Удосконалення системи управління діяльністю підприємства»

науковий керівник роботи Нехай Вікторія Василівна, д. е. н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ректора університету від «21» жовтня 2020 р. №1479-С

2. Строк подання кваліфікаційної магістерської роботи 12.02.21 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної магістерської роботи: закони, статистичні дані, звітна документація підприємств

4. Зміст кваліфікаційної магістерської роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Опрацювати теоретико-методологічну базу за темою дослідження

2. Проаналізувати суб'єкт дослідження

3. Обґрунтувати пропозиції за обраною темою кваліфікаційної роботи

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, діаграми, графіки, таблиці,

6. Дата видачі завдання «21» жовтня 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Відмітка про виконання
Затвердження плану роботи			
1	Виконання вступу	21.10.20 р. – 30.10.20 р.	
2	Виконання розділу 1	02.11.20 р. – 20.11.20 р.	
3	Виконання розділу 2	23.11.20 р. – 29.12.20 р.	
4	Виконання розділу 3	02.01.21 р. – 01.02.21 р.	
5	Формування висновків	02.02.21 р. – 05.02.21 р.	
6	Перевірка на плагіат	08.02.21 р. – 10.02.21 р.	
7	Попередній захист роботи на кафедрі	12.02.21 р.	

Здобувач вищої освіти _____

(підпис)

В.О. МИХАЙЛЕНКО

(ініціали та прізвище)

Керівник кваліфікаційної
магістерської роботи _____

(підпис)

В.В. НЕХАЙ

(ініціали та прізвище)

Рішення комісії про попередній захист кваліфікаційної роботи від
«__» _____ 20__ року

Члени комісії:

1. НЕСТЕРЕНКО С.А., д.е.н., професор

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

2. НЕХАЙ В.В., д.е.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

3. СИНЯЄВА Л.В., д.е.н., проф

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

Допустити до захисту

Завідувач кафедри менеджменту

С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис)

(ініціали та прізвище)

«__» _____ 2021р.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Передумови ринкової орієнтації підприємств та їх позначення на формуванні системи управління підприємствами	9
1.2. Удосконалення системи управління організаційно- економічними трансформаціями на підприємстві	18
1.3. Досягнення інвестиційної привабливості виробничого підприємства, як засіб удосконалення управління його діяльністю	26
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «МЕЛІТОПОЛЬСЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»	
2.1. Загальна характеристика Державного підприємства «Мелітопольське лісомисливське господарство»	36
2.2. Аналіз виробництва та реалізації продукції	45
2.3 Аналіз управлінської та економічної діяльності ДП «МЛМГ»	54
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З МЕТОЮ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ «МЕЛІТОПОЛЬСЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»	
3.1. Передумови та детермінанти втілення інвестиційного проекту	71
3.2. Характеристика інвестиційного проекту	78
3.3. Економіко-математична модель впровадження інвестиційного проекту	88
3.4. Напрямки управління ризиками інвестиційного проекту	101
ВИСНОВКИ	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	110
ДОДАТКИ	115

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Передумови ринкової орієнтації підприємств та їх позначення на формуванні системи управління підприємствами

1.2. Удосконалення системи управління організаційно- економічними трансформаціями на підприємстві

1.3. Досягнення інвестиційної привабливості виробничого підприємства, як засіб удосконалення управління його діяльністю

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «МЕЛІТОПОЛЬСЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»

2.1. Загальна характеристика Державного підприємства «Мелітопольське лісомисливське господарство»

2.2. Аналіз виробництва та реалізації продукції

2.3 Аналіз управлінської та економічної діяльності ДП «МЛМГ»

РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В ДЕРЖАВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «МЕЛІТОПОЛЬСЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»

3.1. Передумови та детермінанти втілення інвестиційного проекту

3.2. Характеристика інвестиційного проекту

3.3. Економіко-математична модель впровадження інвестиційного проекту

3.4. Напрямки управління ризиками інвестиційного проекту

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Глибокі зміни в господарському механізмі України, зумовлені переходом до ринкової економіки, потребують підвищеної уваги до вивчення питань управлінської діяльності. Як одна з найважливіших напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу, управлінська діяльність істотно підвищує ефективність економіки, галузей, підприємства. Об'єктивна необхідність і практична значимість комплексного механізму управління підприємством зумовлена його роллю ланки, що пов'язує і погоджує елементи як всередині системи управління підприємством, так і його керуючої та керованої підсистем. Багатофункціональність і різноманітність засобів управлінських дій, а також об'єктів управління дозволили виділити комплексний механізм управління підприємством в самостійну економічну категорію, що підлягає дослідженню як з позицій елементно-функціонального складу, так і відносно принципів його формування і розвитку. Саме принципи формування комплексного механізму управління підприємством закладають основу його ефективного функціонування, сприяючи реалізації місії і цілей діяльності підприємства, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Удосконалення системи управління діяльністю сучасного виробничого підприємства є актуальним завданням для науковців і практичних менеджерів.

Ефективна діяльність компаній і фірм у перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку і зростання конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки залежить від рівня їх інвестиційної активності і діапазону інвестиційної діяльності. Однак залучення інвестицій не є одним показником ефективної перебудови економіки. Важливе значення має раціональність використання залучених ресурсів. Тому в майбутньому досить актуальним стає активізація удосконалення управління діяльністю підприємства на підставі обрання пріоритетних напрямків розвитку.

Вагомий внесок в розвиток теорії управління створили вчені: О. Амоша, В. Альгін, Р. Баззел, І. Бланк, Є. Бойко, М. Бойко, А. Вічевич, І. Герчикова, Є. Голубков, М. Данилюк, В. Долішній, П. Зав'ялов, С. Злупко, Г. Клейнер, М. Козоріз, Л. Лабскер, О. Лапко, Дж. Лінтер, Г. Маркович, Я. Мелкумов, Л. Мельник, В. Мікловда, І. Недін, Є. Ружанський, В. Тамбовцев, О. Устенко, Г. Цельмер, В. Шарп та інші. У цих роботах всебічно розглядаються питання визначення пріоритетних напрямків розвитку управлінського потенціалу. Однак, потребують подальшого наукового дослідження та обґрунтування питання удосконалення системи управління підприємствами різних галузей у формування інвестиційної привабливості, оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів тощо.

Основною *метою* кваліфікаційної магістерської роботи є теоретичне узагальнення існуючих методичних підходів до процесу удосконалення системи управління діяльністю підприємства. та обґрунтування авторського бачення вирішення вказаної проблеми.

Для досягнення мети визначені такі *завдання*:

- 1) Окреслити теоретико-методологічні засади управління діяльністю підприємства;
- 2) Охарактеризувати виробничо-господарську діяльність Державного підприємства «Мелітопольське лісомисливське господарство»;
- 3) Розробити практичні рекомендації з формування управлінського рішення щодо втілення інвестиційного проекту.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної магістерської роботи є процес управління діяльністю підприємства.

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи є соціально-економічні закономірності управління підприємством.

Наукова новизна дослідження:

- *набули подальшого розвитку* теоретичні засади управління діяльністю підприємств у напрямку розвитку концепції створення інвестиційної привабливості підприємства;

- *удосконалено* методичні положення оцінки факторів системи менеджменту підприємства з використанням комплексного та порівняльного підходів;
- *удосконалено* методологічні засади формування інвестиційної привабливості на підставі побудови економіко - статистичної моделі впровадження інвестиційного проекту лісо-мисливського господарства;
- *удосконалено* методичний апарат управління використанням ресурсного потенціалу підприємства з метою формування потенціалу розвитку господарства.

Практична значущість роботи полягає у доступному викладенні методичних принципів формування засад удосконалення управління та демонстрації їх на прикладі конкретного підприємства. Положення кваліфікаційної роботи доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, що можуть бути використані підприємствами.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи були використані такі методи наукового дослідження: розрахунково-конструктивні, статистичні та монографічні, а також методи оцінки ефективності інвестиційного проекту: метод чистого сучасного значення; внутрішня норма доходності; метод дисконтованого строку окупності; розраховується індекс прибутковості та індекс доходності; метод розрахунку точки беззбитковості для ґрунтування ефективності проекту.

Джерелами інформації виступають: статистичні довідники, нормативно-правові акти, літературні джерела за проблематикою, річні та статистичні звіти ДП «МЛМГ» за 5 років (2015-2019 роки).

Апробація результатів дослідження. Основні результати кваліфікаційної роботи оприлюднені на 2 наукових конференціях ([45,46] у наведеному в переліку списку праць).

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, основної частини, висновків та списку літератури з 82 джерел, вміщує 26 таблиць та 25 рисунків, представлена на 125 сторінках.

ВИСНОВКИ

На підставі виконаної кваліфікаційної роботи можна зробити висновки.

Державне підприємство «Мелітопольське лісомисливське господарство» відноситься до відносно середніх підприємств степової зони з відповідно середніми обсягами лісогосподарських робіт – 3065,3 тис. грн., промислового виробництва – 565,5 тис. грн., сільського господарства – 594,7 тис. грн. Реалізація продукції власної переробки в 2019 році склала 2048,1 тис. грн.

В період з 1996 по 2008 роки при реформуванні сільського господарства підприємство прийняло до складу державного лісового фонду в постійне користування 2970 га сільськогосподарських угідь із земель запасу селищних і сільських рад.

Для ведення господарської діяльності підприємство має матеріальні ресурси і грошові кошти. Матеріальні ресурси у вартісній формі і грошові кошти складають фонди підприємства, це виробничі фонди, які діляться на дві групи : основні фонди вартістю станом на 01.01.2019 року 1832,8 тис. грн., і оборотні 447,3 тис. грн.

Із приведених вище даних видно, що керівництвом підприємства приймаються всі заходи по забезпеченню відповідності росту виробітку на одного працюючого на 50,9 %, а середня заробітна плата збільшилась на 44,3 % у 2019 році порівняно з 2015 р., а це свідчить про те, що вибраний курс вірний.

Підприємство довгий час співпрацює з: ВАТ «Запорізькій Виробничій Алюмінієвий Комбінат», ВАТ «Мотор-Січ», ТОВ ВКФ «РІФ», ТОВ «Азовський хліб», ТОВ «Агролюкс», ТОВ «Агрофірма Мир», ТОВ «Блексі - фрукт компанії».

Фінансовий стан – це основний критерій оцінки життєдіяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що виробництво продукції в цілому по підприємству за 2019 рік зросло на 88,6 % відповідно до 2015 року.

Обсяг реалізації продукції збільшився на 68,7 %.

Реалізація на одного працюючого в промисловості зросла з 59,19 грн. до 77,51 грн. на 31%, а вартість знеособленого кубометра заготовленої деревини зросла на 49,6 %, в вартісних показниках: 2015 рік – 34,5 грн., 2019 рік – 51,61 грн.

Коефіцієнт детермінації $r^2 = (-0,7824)^2 = 0,6122$ показав, що 61,22 % загального варіювання собівартості 1 грн. випущеної продукції по підприємству зумовлено відмінностями у загальному обсязі випуску продукції, а решта 38,78 % - іншими факторами, які в даному випадку не було враховано.

Аналіз «Фінансової діяльності підприємства» за 2015 - 2019 роки показав, що чистий прибуток, який має тенденцію зростання, фактично зріс на 105,6%; а також розрахований темп зростання сплати платежів до бюджету: 2019 рік відносно до 2015 року сплачено у відсотках: по податку на прибуток - зростання на 41,6 %, по податку на додану вартість – зростання на 45,1 %, по платежам до пенсійного фонду – зростання на 93,7 %.

Як видно фінансовий стан підприємства має позитивні значення – всі показники мають тенденцію зростання і головне, що результат всієї діяльності «Чистий прибуток» має такий вигляд: в 2019 році відповідно до 2015 року зріс на 105,6 %, а порівняно з минулим роком (2018 р.) зріс на 5,5 %.

На підприємстві станом на 01.01.2019 р. працює 170 чол. (з них 16 спеціалістів з вищою освітою та 23 спеціаліста з середньо-спеціальною освітою).

Для розвитку підприємства, підвищення економічної ефективності та ефективності використання земельної площі, збільшенні робочих місць і отримання прибутку при мінімальних витратах ми пропонуємо впровадити інвестиційний проект «Сільський зелений туризм».

Зелений і сільський туризм — це господарська діяльність в сфері туристичних послуг, яка включає в себе, як мінімум, надання місця для проживання чи знаходження туриста на лоні природи, як от в лісі, в горах, в селі тощо.

Важливим результатом розвитку сільського зеленого туризму є розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства.

Суттєву роль відіграє розвиток сільського зеленого туризму у підвищенні культурно-освітнього рівня сільського населення.

Ми пропонуємо Державному підприємству «МЛМГ» надавати послуги по зеленому туризму на території Старо-Бердянського лісництва, с. Соснівка Мелітопольського району. Для цього підприємству необхідно поліпшити зони відпочинку для туристів, облаштувати зони для пікніків та місця для рибалки.

Вивчивши зону для туризму ми здобули наступні данні: населення с. Соснівка складає 115 чоловік; на території села знаходиться магазин, медпункт та молитовня; площа села складає 8,9 га. Ми пропонуємо Державному підприємству вибрати саме Старо-Бердянське лісництво тому, що тут існують усі умови для розвитку зеленого туризму, а особливо це лісництво має дуже красиві краєвиди, які повинні захоплювати туристів

У селі Соснівка для туристів ми порадили наступні види діяльності:

рибалка; збирання грибів, лікарських трав; збирання ягід; організація пікніків.

Також ми порадили оказувати й додаткові послуги державному підприємству «Мелітопольське лісомисливське господарство»:

охота; історичні та наукові екскурсії – вартість 10 грн. з чол.; приймання участі у сільськогосподарському виробництві – вартість 5 грн. за 30 хв.

Аналізуючи конкурентну спроможність послуг, що буде надавати Мелітопольське господарство, ми зробили висновок, що зелений туризм у Мелітопольському районі майже зовсім не розвинений. Отже, на даний час, державне підприємство буде виступати у ролі монополіста. Партнерами ДП «МЛМГ» у проекті «Сільський зелений туризм» виступають наступні тур фірми:

«Одиссей тур»; «САМ» - найбільший туроператор України, у якого розвинена мережа представництв, що працюють у Києві й основних ділових центрах України.

При реалізації інвестиційного проекту «Сільський зелений туризм» державне підприємство «МЛМГ» додатково надасть робочі місця для сільського населення. Отже 9 сімей та 3 спеціаліста у с. Соснівка, та 1 спеціаліст у с. Мирне отримають робочі місця за допомогою цього проекту. Враховуючи чисельність села (115 чол.) це є дуже вагомий внесок у розвиток села.

Для втілення інвестиційного проекту ми зробили висновок, що підприємству необхідно побудувати 1 бесідку в с. Соснівка неподалік від ріки Молочна, додатково побудувати 2 столи для пікніків у лісі Старо-бердянського лісництва, облаштувати місце для рибалки, зробити презентацію для туристичних фірм, назначити відповідальних за проект «Сільський зелений туризм у с. Соснівка».

Отже, інвестиційний проект передбачає початкові інвестиції в розмірі 18,8 тис. грн. Ці кошти ДП «МЛМГ» виділить із суми чистого прибутку, який на 2019 рік склав 48,1 тис. грн. За рахунок наявності усієї необхідної суми у нерозподіленому прибутку втілення цього проекту для підприємства несе менший ризик, ніж якщо необхідно було б звертатися до установи банку за кредитом. До січня місяця 2013 року господарство планує закінчити усі роботи з втілення проекту і з 1.01.2013 р. бути повністю готовими до прийому туристів. За договором із тур. фірмою державне підприємство «МЛМГ» отримує 30 грн. за одного туриста, якщо турист іноземець, туристична фірма надає перекладника і його проживання оплачується за рахунок туристичної агенції.

Як ми бачимо з розрахунків у 3-му розділі рентабельність від надання послуг з зеленого туризму за 2013 рік планується 57,3 %. А у 2014 році цей показник зменшиться до 53,7 % за рахунок збільшення затрат на поточний ремонт та на паливо. За такою ж причиною зменшився показник рентабельності і у 2015 р. до 52,8 %, тому що ціна на усі послуги залишилася незмінною.

Однак, все рівно ці показники є дуже високими і підтверджують ефективності туристичної діяльності.

Але для затвердження інвестиційного проекту цифр планової рентабельності та прибутку недостатньо. Тому ми зробили оцінку ефективності інвестиційного проекту «Сільський зелений туризм».

Як бачимо з розрахунків 3-го розділу, чисте сучасне значення більше за нуль, отже, інвестиційний проект може бути прийнято до реалізації.

Не менш важливим для фінансового аналізу виробничих інвестицій, як і чистий приведений дохід, є внутрішня норма доходності.

Як ми бачимо, значення індексу більше одиниці $ІДІ = 2,3$ (більш ніж у 2 рази) то за цим показником інвестиційний проект є ефективним і може бути прийнятий до реалізації.

Так як, індекс прибутковості перевищує фактичний рівень прибутковості власного капіталу за операційною діяльністю підприємства (18 %), то за показником індексу прибутковості проект також визнається ефективним.

Термін окупності проекту визначає кількість років, за які загальний приведений прибуток дорівнюватиме обсягу інвестицій.

Зробивши розрахунки ми бачимо, що підприємство поверне інвестований капітал через 1,34 роки. Термін окупності має бути меншим від загального терміну життя проекту. Життя інвестиційного проекту планується тривалістю стільки, скільки буде жити державне підприємство «МЛМГ», а це є значно більше ніж термін окупності проекту (1,34 роки). Отже, й за цим показником проект вважається ефективним.

Розрахувавши крапу беззбитковості ми побачили: за рік щоб окупити сумарні фіксовані витрати необхідно прийняти 191 туриста, враховуючи 1 туриста як за 1 день відпочинку, а ми плануємо у 2013 році прийняти 670 туристів (це у 3,5 рази більше ніж точка беззбитковості), що є позитивним показником для прийняття інвестиційного проекту

Таким чином, за всіма показниками інвестиційний проект є ефективним і його впровадження в виробництво ми вважаємо доцільним.

Отже, введення інвестиційного проекту підвищить суму чистого прибутку у Державному підприємстві «Мелітопольське лісомисливське господарство» на 27 %, а це дуже великий та значний показник, який ще раз доводить доцільність введення інвестиційного проекту «Сільський зелений туризм».

При реалізації інвестиційного проекту у Державному підприємстві «МЛМГ» ми визначили, що можуть загрожувати такі ризики:

1. Політичний ризик; 2. Виробничий ризик; 3. Комерційний ризик; 4. Інноваційний ризик.

Ми визнаємо фундаментальну істину, що сама природа економічної діяльності споріднена з чинниками випадковості, розпливчастості, неповноти інформації (невизначеності), тобто з ризиком.

У Мелітопольському господарстві загроза ризиків загалом не велика, а якщо велика ймовірність, то низькі збитки, отже, господарство може досить стабільно працювати й у випадку виникнення ризиків швидко та мобілізовано їх вирішити.

Отже, проаналізував усі показники ефективності втілення інвестиційного проекту, оцінив ймовірні ризики та прибуток, який можливо отримати від інвестиційної діяльності, розглянув бізнес-план Державне підприємство «Мелітопольське лісомисливське господарство» вважає доцільним впровадження інвестиційного проекту «Сільський зелений туризм».

Прогресивним для ДП «МЛМГ» є впровадження подібних проектів і на інших територіях господарства, що збільшить прибуток ще й підвищить рівень рентабельності, за рахунок того, що витрати на пошук туристів залишаться попередні, а кількість туристів значно виросте, і також за рахунок заробітної платні адміністративному персоналу, який буде обслуговувати усі точки туристичного відпочинку. Потенційними місцями для впровадження аналогічного проекту ми рекомендуємо: селище Алтагір (біля Молочного лиману) та село Радівонівка («Радівонівська лісна дача», поруч знаходиться Молочний лиман).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" N 1560-XII від 18.09.91, ВРУ - 647 с.
2. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"" від 27.04.07 № 997-V – 426 с.
3. Антонечко Т., Пруненко Д., Іткін О., Жиликова О. Фактори, що впливають на іноземні інвестиції. Фінанси України №10, 2014, 35-40 с.
4. Барт Ф., Александер Т.Дж., Бейли Дж.В. Інвестиції. – К. : Коло, 2019. – 1024 с.
5. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. - Новое перераб. и доп. изд. - М., 2017 - 528 с.
6. Бланк В. У. Інвестування в управлінні: Навч.-метод. Посібник. – К.: КНЕУ, 2019. – 251 с.
7. Бланк І.О., Гуляєва Н.М Інвестиційний менеджмент: Підручник / А.А. Мазаракі (заг.ред.). – К., 2015. – 397 с.
8. Герасимчук М, Губський Б. Державне регулювання іноземного інвестування. Фінанси України №11, 2014, 90-98 с.
9. Гітман Л. Дж., Джонк М. Д. Основи інвестування. Пер. з англ. Москва: Дело, 2018 рік. – 503 с.
- 10.Ефремов В.А. Перспективные направления и механизмы стимулирования инвестиций// Экономика Украины - К. 2015 №9, 86-92 с.
- 11.Згривець Л.Ф. Регулювання діяльності іноземних інвесторів. Фінанси України №12, 2019, 90-94 с.
- 12.Мертенс А.В. Інвестиції : Курс лекцій по сучасній фінансовій теорії. - К.: Київське інвестиційне агентство, 2019. – 189 с.
- 13.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів": Затв. наказом Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99.– 56 с.

14. Закон України "Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні" від 1 березня 1994 р., (ВВР), 1994, N 6 - 29 с.
15. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты – СПб.: Изд-во Михайлова В.А. – 2014. – 621 с.
16. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес – М.: Ось-89, 2019. – 96 с.
17. Бондаренко А.А. Научно-методические рекомендации по составлению бизнес-планов производства и реализации сельскохозяйственной продукции. – Сумы: Довкілля, 2014. – 214 с.
18. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проектів: Конспект лекцій – К.: МАУП, 2019. – 128 с.
19. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т., 2019. – 255с.
20. Бирман Г., Шмидт С.. Финансовый анализ инвестиционных проектов. - М.: Аланс. 2018. - 288 с.
21. Федоренко В. Г. і К°. Інвестування. Освіта. — К.: Науковий Світ, 2019. – 206 с.
22. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. – К.: МАУП, 2019. – 152 с.
23. Данілов О.Д. та ін. Інвестування – К.: Видавничий дім «Комп'ютер прес», 2018. – 364 с.
24. Закон України «Про туризм» від 15.09.95 р. № 324/95-ВР, у редакції Закону України від 18.11.2015 р. № 742-IV.
25. Інвестування в аграрній сфері/За ред. А.В. Чупіса. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2014. – 244 с.
26. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К., МП «ИТЕМ ЛТД», «Юнайтед Лондон Лимитед», 2017 – 448 с.
27. Богуславский М.М. Правовое положение иностранных инвестиций. - М., Совинтерьюр., 2019.

- 28.Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 2019 – 307 с.
- 29.Бухгалтерский, валютный и инвестиционный аспекты лизинга. - М., СП “Crocus International”, 2017.
- 30.Газеев М.Х. и др. Показатели эффективности инвестиций в условиях рынка. - М., ВНИИОЭНТ, 2019 – 540 с.
- 31.Герасимчук Н.С. и др. Инвестиционная сфера экономики. - К., “Наукова думка”, 2019 – 308 с.
- 32.Голубович А.Д., Миринская О.М. Биржевая торговля и инвестирование , - М., МЕНАТЕП - Информ, 2019 – 109 с.
- 33.Дэниелс Джон Д., Радева Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ.- М.: Дело Лтд.,2018.- 329-332 с.
- 34.Инвестиционно-финансовый портфель. Книга инвестиционного менеджера. Под ред. Рубина Ю.Б. - М., СОМИНТЭК, 2019 – 203 с.
- 35.Инвестиционно-финансовый портфель. Книга финансового менеджера. Под ред. Рубина Ю.Б. - М., СОМИНТЭК, 2019 – 168 с.
- 36.Калашников Ю.Н., Лавров С.Н., Перская В.В. Инвестиционное сотрудничество: рынок и цены. - М., Внешторгиздат, 2017 – 245 с.
- 37.Квас А. Методика финансового обоснования инвестиционных проектов // Украина-бизнес. 2019. - №17.
- 38.Кухленко О., Смирнова О. Стратегия инвестиционной деятельности в Украине. Экономика Украины №11, 2019, 22-28 с.
- 39.Козик В.В., Л.А.Панкова, Н.Б.Даниленко. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2019. - 277 с. (главы 1.7 і 1.10 – с.119-137, 167-176).
- 40.Литвинов О. Перспективные направления и механизмы стимулирования инвестиций. Экономика Украины №9, 2019, 86-92 с.
- 41.Международные экономические отношения: Учебник/ Под общей ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 2019.- 316-333 с.

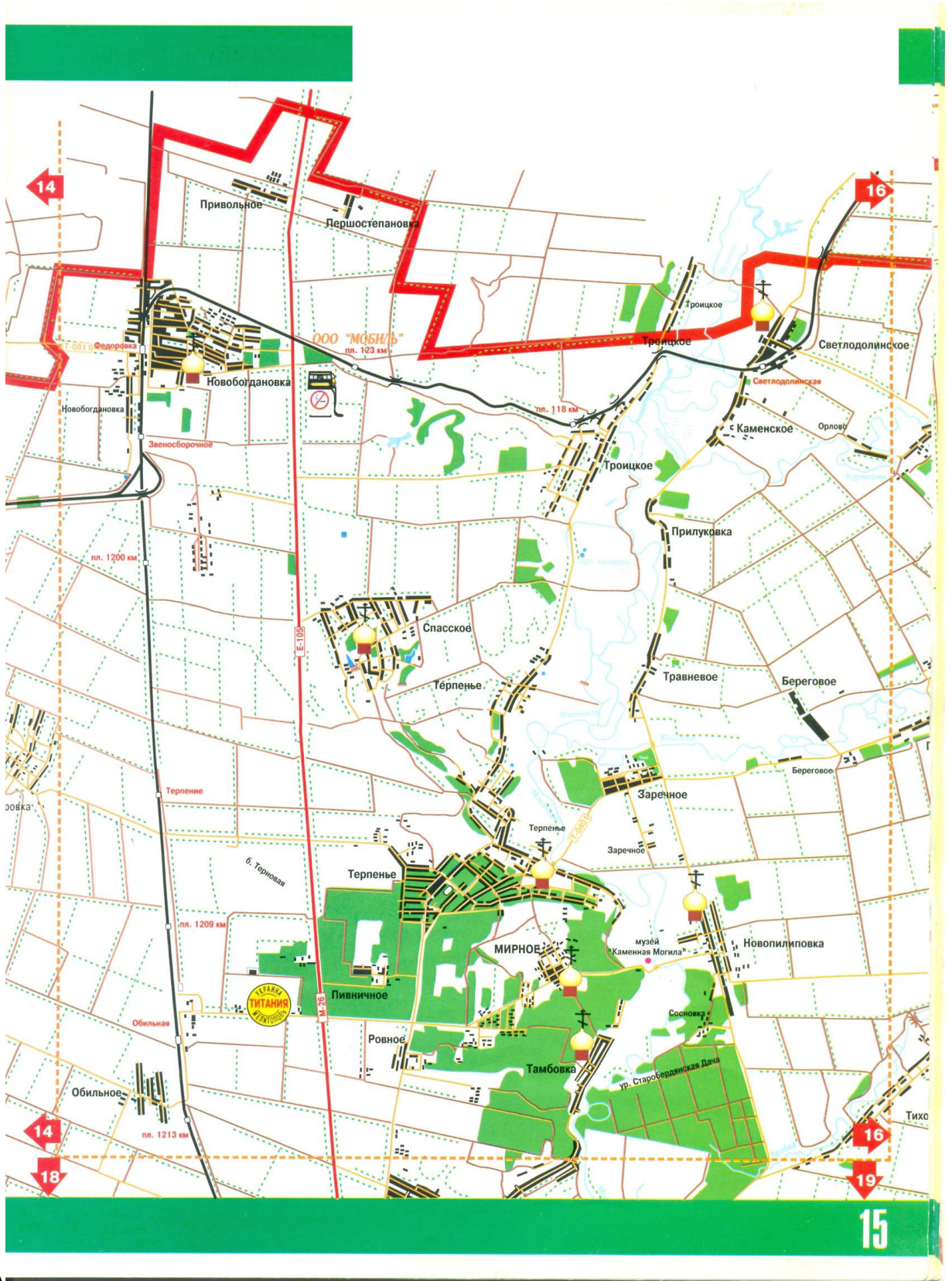
- 42.Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П.Колесова и М.Н.Осьмоввой. - М.: Флинта: МПСИ, 2018 – 480 с. (глава 3, с.69 – 95).
- 43.Мироненко Н. Правда об инвестиционном климате Украины. Український інвестиційний журнал, №3, 2015, 78-86 с.
- 44.Михайленко В.А. Фінансування інновацій в управлінні персоналом / *Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні»* (10 грудня 2020 року, м. Херсон). 2020. С. 121-123.
- 45.Михайленко В.А. Визначення та виконання етапів управління підприємством / *Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу (09-18 листопада 2020 року: збірник тез доповідей.* Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. С. 236-237.
- 46.45.Комаров И.К. Инвестиции и рынок. Перспектива хозяйствования и управления.-М., Знание, 2014 – 345 с.
- 47.Кухленко О., Смирнова О. Стратегия инвестиционной деятельности в Украине. Экономика Украины №11, 2019, 22-28 с.
- 48.Литвинов О. Перспективные направления и механизмы стимулирования инвестиций. Экономика Украины №9, 2019, 86-92 с.
- 49.Логинов В., Гусева К., Соколов Ю. Инвестиционная политика; возможности реализации и приоритеты. // *Экономист.* - 2019 г. - №9.
- 50.Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Ч.1-2. - М., Республика, 2019 – 497 с.
- 51.Мансухани Г.Р. Золотое правило инвестирования. - М.: Церих, 2017 – 189 с.
- 52.Мироненко Н. Правда об инвестиционном климате Украины. Український інвестиційний журнал, №3, 2015, 78-86 с.
- 53.Мухетдинова Н.М., Зубченко Л.А. Как инвестировать за рубежом? - М.: Бинوم, 2018 – 134 с.

54. Нехай В.В., Коровніченко А.В. Формування механізмів розвитку збуту підприємств / X Міжнародна науково-практична Інтернет – конференція «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління (19 - 20 листопада 2020 року, м. Полтава). URL: <http://www.economicstoday2020.ukrbb.net/viewtopic.php?f=11&t=50>.
55. Нехай В.В. Синергія складових логістичної системи та маркетингу. Вісник СНАУ. Суми, 2018. №8(77). С. 51-55 (Index Copernicus).
56. Нехай В.В. Збутова діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах консолідованого маркетингу: теорія, методологія, практика: Дис док. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Суми: СУМДУ, 2019. 543 с.
57. Нехай В. В. Инновации создания маркетинговых организаций. Theory and practice: problems and prospects book of abstracts 21st–22nd of May, 2020. Marijampole and Kaunas, Lithuania, С. 64-65.
58. Нехай В. В. Маркетингова політика розподілу підприємств сільськогосподарського машинобудування. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) (Index Copernicus та ін.). 2018. № 2 (37). С. 122–128.
59. Нехай В.В. Управління ринком сільськогосподарської техніки на основі консолідації та прямого маркетингу. *Економіка АПК*. Київ, 2015. №12. С.68 – 71.
60. Нехай В.В. Чинники розвитку збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2018. №4(260). С. 265 – 265.
61. Нехай В. В. Теоретичні та практичні основи впровадження маркетингу. *Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах Європи та Азії* : матеріали XXI Міжнар. наук.-

- практ. конф., 30–31 грудня 2015 р. Переяслав-Хмельницький, 2015. С. 45–47.
62. Нехай В. В. Передумови об'єднання виробників для спільного вирішення проблем збуту сільгосптехніки. *Розвиток науки у XXI сторіччі* : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. Харків, 2015. С. 132–136 (0,26 друк. арк.).
63. Нехай В. В. Теоретичні та практичні аспекти організації маркетингового управління підприємством. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки* : матеріали наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 2016.
64. Нехай В. В. Методи усунення організаційних проблем збуту продукції сільськогосподарського машинобудування. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки* : матеріали наук.-практ. конф. Дніпро, 2017. С. 502–506.
65. Нехай В. В. Стратегические направления развития маркетинговой политики распределения на бизнес-рынке. *Приоритетные задачи и стратегии развития экономики, менеджмента и маркетинга* : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 19 октября 2018 г. Казахстан, 2018. С. 474–478
66. Нехай В. В. Дослідницька аналітика збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості* : матеріали наук.-практ. конф., 19 квітня 2019 р. Київ : КНЕУ, 2019. С. 216–218. URL: http://openarchive.nure.ua/bitstream/document/9594/1/PolozovaTV_248-251_2019.pdf
67. Ожерельева М. В. Конкурентоспособность региональных АПК: теория и практика выбора специализации. М. : Колос, 2007. 104 с.
68. Нехай В.В. Застосування методології консолідованого маркетингу для вирішення проблем збуту підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування. *Збірник наукових праць Таврійського державного*

- агротехнологічного університету (економічні науки)*. Мелітополь, 2018. №1 (36). С. 60 – 66 (**Index Copernicus**);
69. Нехай В.В. Маркетингове планування діяльності підприємств та логістики на ринку товарів виробничого призначення. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2020. № 2 (98). С. 51-63
70. Нехай В. В. Инновации создания маркетинговых организаций. *Theory and practice: problems and prospects book of abstracts 21st–22nd of May*, 2020. Marijampole and Kaunas, Lithuania, С. 64-65.
71. Нікбахт Е., Гроппелл А. Фінанси. - К., 2019 – 98 с.
72. Основы инвестирования. - М.: Церих, 2019 – 508 с.
73. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. К. “Издательство Либра” ООО, 2018 г – 365 с.
74. Портфель приватизации и инвестирования. - М.: Соминтэк, 2017.
75. Принципы инвестирования. - М.: СП “Crocus International”, 2019.
76. Смирнов А.Л. Организация финансирования инвестиционных проектов. - М., АО “Консалтбанкир”, 2019 – 453 с.
77. Солдатенко О.В. Правове забезпечення іноземних інвестицій. Фінанси України №16, 2015, 108-112 с.
78. Тони Райс, Брайн Коли. Финансовые инвестиции и риск: Пер. С англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2017 – 376 с.
79. Федченко А. Концепция государственной инвестиционной политики на 1995 год. // Экономист. - 2019. - №10.
80. Чесноков А.С. Инвестиционная стратегия и финансовые игры. - М.: ПАИМС, 2016 – 198 с.
81. Шевчук В.Я., Рогожин П .С. Основы инвестиційної діяльності . К.: Видавництво "Генеза", 2019. - 384 с.
82. Яковец Ю. Инновационное инвестирование: новые подходы. // Экономист. - 2017 - №1.

ДОДАТКИ



АГЕНТСЬКИЙ ДОГОВІР № _____

м. _____

2021 р.

« _____ »

_____ - (ліцензія на туроператорську діяльність на загальних підставах, іменоване надалі «Туроператор», в особі директора _____, що діє на підставі Статуту, з однієї Сторони,

Та державне підприємство «Мелітопольське лісомисливське господарство», платник податку на прибуток підприємств, іменоване надалі «Турагент», в особі Полуліха Мирона Семеновича, що діє на підставі Статуту, з іншої Сторони, уклали даний Договір про нижченаведене:

1. Терміни Договору.

Сторони: Туроператор та Турагент;

Турпродукт: Право на Тур, що формується Туроператором в межах Договору шляхом його організації.

Тур: Комплекс послуг по розміщенню, перевезенню, харчуванню Туриста, екскурсійні послуги, послуги гідів-перекладачів, а також інші послуги, що надаються в залежності від цілей подорожі.

Турист: Особа, що придбала Турпродукт у Турагента і відвідує країну (місце) тимчасового перебування в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових, спортивних, релігійних та інших цілях без заняття оплачуваною діяльністю в період від 24 годин до 6 місяців підряд.

Туристичний Ваучер: Документ, що встановлює право Туриста на послуги, що входять до складу Туру.

Подорож: Рух Туриста по маршруту придбаного ним Турпродукту від місця відправлення до місця зворотнього прибуття.

Замовлення Турагента: Письмовий запит про надання Турпродукту, отриманий Туроператором в оригіналі чи по факсу, або електронною поштою (за допомогою «On-Line» бронювання) за підписом Турагента і вміщуючий перелік необхідних для оформлення Турпродукту послуг, у тому числі прізвище, ім'я та по батькові Туриста. Замовлення має бути обов'язково оформлене у встановленому Туроператором порядку, договір № Р.1.

Підтвердження Замовлення: Відповідь Туроператора по електронних чи факсимільних засобах зв'язку на Замовлення Турагента, у якому міститься згода Туроператора на надання Турпродукту. Така відповідь Туроператора може бути надана у вигляді рахунку Туроператора, виписаного на ім'я Турагента відповідно до Замовлення Турагента.

Ануляція: Зроблена Турагентом письмова відмова від замовленого та/чи придбаного в Туроператора Турпродукту чи його частини.

Зміна Замовлення Турагента: Скасування попереднього Замовлення Турагента та подання нового Замовлення Турагента, що має відмінність від раніше поданого.

Фінансова відповідальність Турагента перед Туроператором: обов'язок, який Турагент приймає перед Туроператором шляхом підписання даного Договору та який включає в себе: (1) обов'язок Турагента реалізувати замовлений Турагентом Турпродукт за ціною Турпродукту, встановленою в прайсах Туроператора, наданих Турагенту; (2) обов'язок Турагента перерахувати Туроператору виручку від реалізації замовленого Турпродукту в розмірі та строки, встановлені Договором, незалежно від розміру та строку фактичного одержання Турагентом такої виручки від Туриста та незалежно від дати фактичної реалізації Турагентом такого Турпродукту.

2. Предмет Договору.

2.1. Туроператор доручає, а Турагент приймає на себе за винагороду права й обов'язки агента з реалізації Турпродукту на умовах даного Договору в інтересах Туроператора та із самостійним набором та комплектацією туристичних груп.

3. Права та обов'язки Сторін.

3.1. Відповідно до предмету Договору Туроператор приймає на себе наступні зобов'язання:

3.1.1. Забезпечує Турагента на свій розсуд методичними, рекламними й іншими матеріалами з метою просування та реалізації Турпродукту Туроператора; надає технічну підтримку, яка включає в себе навчання і тренінги по використанню і роботі із системою бронювання «On line», надання доступу до цінкових пропозицій Туроператора, а також до переліку заброньованих послуг.

3.1.2. Вчасно сповіщає Турагента про зміни в порядку обслуговування і перевезення груп.

3.1.3. При наявності в Туроператора можливості надання Турпродукту та при дотриманні Турагентом умов, встановлених у п.3.2.1 та 3.2.6 Договору, Туроператор забезпечує бронювання усіх видів послуг, що входять у замовлений Турагентом Турпродукт.

3.1.4. На підставі забезпеченого бронювання послуг, згідно п.3.1.3 даного Договору, Туроператор протягом 3-х робочих днів з дня забезпечення бронювання, надає Турагенту Підтвердження Замовлення у вигляді рахунку, виписаного на ім'я Турагента.

3.1.5. Відповідно до Замовлення Турагента, підтвердженого Туроператором, та на підставі забезпеченого бронювання послуг, Туроператор надає Турпродукт для реалізації Турагентом. Дотримання Турагентом зазначених у рекламних матеріалах Туроператора та Договорі вимог, у тому числі відносно вартості Турпродукту, а також порядку здійснення замовлення Турпродукту - є необхідною умовою для надання замовленого Турагентом Турпродукту.

3.1.6. Туроператор забезпечує оформлення, придбання і передачу представникам Турагента тих документів Туристів (проїзних документів, страхових полісів, ваучерів та інших), обов'язок по наданню яких лежить на Туроператорі і які підтверджують надання Туристу Турпродукту. Передача таких документів здійснюється в офісі Туроператора представнику Турагента не пізніше, ніж за 3 години до початку Туру. Відсутність у представника Турагента належним чином оформлених повноважень на отримання таких документів надає право Туроператору відмовити у видачі таких документів. Неповна, неправильна чи несвоєчасна оплата Турагентом Турпродукту надає право Туроператору відмовити у видачі таких документів.

3.1.7. Туроператор без письмової згоди Турагента не може вносити зміни в підтверджений та оплачений Турагентом Турпродукт.

3.1.8. Туроператор у випадку необхідності має право замінити замовлені послуги на рівноцінні без зниження в класі обслуговування.

3.1.9. Туроператор в односторонньому порядку може анулювати замовлений та підтверджений Турагенту Турпродукт у випадку неотримання грошових коштів згідно пп.3.2.3., 4.1., 4.4. даного Договору.

3.2. Відповідно до предмету Договору Турагент приймає на себе наступні зобов'язання:

3.2.1. Здійснює реалізацію наданого Турпродукту своїм Туристам на умовах повної фінансової відповідальності Турагента перед Туроператором згідно п.3.2.2 і 3.2.3 даного Договору.

3.2.2. Реалізувати замовлений Турпродукт Туристу від свого імені та за ціною, встановленою в прайсах Туроператора.

3.2.3. Здійснює переказ Туроператору грошових коштів (згідно рахунку Туроператора) за Турпродукт в строк, встановлений згідно з п.4.1 даного Договору, та незалежно від розміру та строку фактичного одержання Турагентом грошових коштів від Туриста.

3.2.4. Має право реалізувати Турпродукт тільки після отримання Туроператором Замовлення Турагента і отримання від Туроператора підтвердження Замовлення.

3.2.5. Сповіщає Туроператора про зміни в Замовленні Турагента чи відмову від нього у вигляді Зміни Замовлення або Ануляції з урахуванням п. 5.2.3. даного договору.

3.2.6. Надає Туроператору всі документи, необхідні для оформлення Турпродукту в термін не пізніше 14 діб до початку туру.

3.2.7. Інформує Туристів про умови перебування закордоном, інструктує з діючих митних правил і правил перетинання державних кордонів, про інші правила та норми, які передбачені Законом України «Про туризм», «Про захист прав споживачів» та іншими відповідними інструкціями, правилами і нормативними документами.

3.2.8. Від свого імені укладає Договір на туристичне обслуговування з Туристом (Туристами).

3.2.9. Виплачує Туроператору штрафні санкції за відмову від замовленого та/чи придбаного у Туроператора Турпродукту або його частини, а також за скасування попереднього Замовлення Турагента та подачу нового замовлення Турагента, що має відмінність від раніше поданого, в розмірі, вказаному в п.5.2.3. даного Договору.

4.Порядок взаєморозрахунків.

4.1. Турагент здійснює повну оплату замовленого Турагентом Турпродукту відповідно до виставленого Туроператором рахунку в розмірі ціни Турпродукту, встановленої в наданих Турагенту прайсах, за відрахуванням винагороди Турагента, передбаченої п.4.2 даного Договору, протягом трьох банківських днів з моменту отримання рахунку, але в будь-якому випадку не пізніше ніж за три дні до початку Туру. Оплата повинна бути підтверджена надходженням грошових коштів на поточний рахунок Туроператора. За згодою Сторін допускається підтвердження оплати копією платіжного документа. У призначенні платежу Турагент вказує реквізити рахунку, відповідно до якого здійснюється оплата. Несвоєчасна, неповна або неправильна оплата Турагентом вартості Турпродукту наділяє Туроператора правом відмовити в наданні Турпродукту, навіть якщо Турагентом вже отримано Підтвердження Замовлення.

4.2. За виконання зобов'язань за Договором Турагент одержує винагороду в розмірі **8%** від прайсової вартості реалізованого Турпродукту. Вказаний розмір винагороди включає в себе ПДВ. Турагент утримує свою винагороду з виручки, отриманої від реалізації Турпродукту. Незалежно від розміру винагороди за даним Договором, розмір винагороди на АКЦІЇ вказується безпосередньо в інформації до кожної акції окремо.

4.3. Усі види платежів по Договору провадяться в гривнях з розрахунку, що 1 умовна одиниця дорівнює гривневому еквіваленту євро за курсом НБУ на день виставлення рахунку.

4.4. Несвоєчасна чи неповна оплата Турагентом виставленого Туроператором рахунку знімає з Туроператора всю відповідальність, пов'язану з виконанням зобов'язань за Договором. У цьому випадку Туроператор залишає за собою право анулювати Замовлення Турагента із застосуванням штрафних санкцій відповідно до п.5.2.3 даного Договору.

4.5. Турагент має право зменшити ціну реалізації Турпродукту, встановлену Туроператором в прайсах, виключно в межах і за рахунок своєї винагороди, передбаченої за реалізацію даного Турпродукту.

5. Відповідальність Сторін.

5.1. У випадку порушення (невиконання чи неналежного виконання) своїх зобов'язань за Договором однією із Сторін, Сторона, що порушила свої зобов'язання, несе відповідальність відповідно до чинного законодавства України, а також виплачує іншій Стороні неустойку згідно п.п.5.2.2; 5.2.3. та 5.3.1. даного Договору.

5.2. Під невиконанням чи неналежним виконанням зобов'язань за Договором розуміється:

5.2.1. Для Турагента:

- надання неповного пакету документів, письмово погодженого Сторонами для оформлення Туру;
- неправильно оформлених документів чи документів, що містять невірну інформацію;
- несвоєчасна чи неповна оплата рахунків Туроператора;
- несвоєчасне анулювання, внесення змін у Замовлення;
- незабезпечення явки своїх Туристів у пункт початку подорожі;
- ненадання своїм Туристам інформації про загальні правила продажу Турпродукту Туроператора, у т.ч. інформації про умови здійснення подорожі, включаючи інформацію, зазначену в п. 3.2.7.;
- інше невиконання або неналежне виконання умов Договору.

5.2.2. У випадку невиконання зобов'язань по оплаті Турпродукту (п.4.1.) Турагент зобов'язаний перерахувати Туроператору пеню в розмірі 0,5 % від суми боргу за кожний день прострочення платежу.

5.2.3. У випадку ануляції Турагентом раніше поданого Замовлення штрафні санкції для Турагента складають:

Термін відмовлення до початку туру	Штраф
Більше 30 діб	-
Від 30 до 14 діб	50 відсотків від вартості Турпродукту
Від 14 до 10 діб	70 відсотків від вартості Турпродукту
10 діб і менше	100 відсотків від вартості Турпродукту

Штрафні санкції сплачуюються на підставі вимоги Туроператора.

5.2.4. При анулюванні Турів у період Новорічних, Різдвяних свят, виставок, ярмарків і т.п. терміни відмов та розмірів штрафних санкцій визначаються відповідно до договорів Туроператора з партнерами по організації Туру, за умови повідомлення Турагента Туроператором в письмовій формі про такі строки відмов та розміри штрафних санкцій до подання Турагентом Замовлення Турагента.

5.2.5. У випадку порушення Туристами, що використовують туристичні послуги Турагента, діючих правил проїзду, реєстрації чи провозу багажу, нанесення збитків майну транспортної компанії чи порушення правил проживання в готелі або недотримання законодавства країни перебування, штрафи стягуються з винної особи в місці перебування і в розмірах, передбачених відповідними правилами і нормами транспортної компанії, готелю, законодавчими нормами країни перебування, про що Турагент зобов'язаний повідомити туриста до дати початку туру.

5.3. Для Туроператора:

- відмова від поставки Турагенту вчасно замовленого та оплаченого Турагентом і підтвердженого Туроператором Турпродукту;
- неправильне оформлення документів (у т.ч. візових), необхідних для здійснення подорожі, якщо зобов'язання по оформленню таких документів взяв на себе Туроператор;
- несвоєчасна передача Турагенту документів, необхідних для використання Турпродукту.

5.3.1. У випадку невиконання з вини Туроператора своїх зобов'язань, передбачених Договором, щодо надання підтвердженого Турпродукту, він несе відповідальність перед Турагентом у формі грошової компенсації вартості не наданого з вини Туроператора Турпродукту чи його частини.

5.3.2. Туроператор не несе відповідальності за скасування чи зміну часу відправлення та прибуття транспортних засобів та пов'язані із цим зміни обсягу і строків Туру. У цих випадках відповідальність перед Турагентом і Туристами відповідно до правил пасажирських перевезень можуть нести авіакомпанії й інші транспортні компанії та інші треті особи відповідно до законодавства.

5.3.3. Туроператор не несе відповідальності за схоронність багажу, цінностей та документів Туристів Турагента протягом усього періоду Туру.

5.3.4. Туроператор не несе відповідальності, якщо рішенням влади чи відповідальних осіб Туристу відмовлено в можливості в'їзду чи виїзду внаслідок порушення правопорядку або інших причин., або якщо внаслідок будь-яких інших причин, незалежних від Туроператора, Турист не скористався Турпродуктом.

5.3.5. Туроператор не несе відповідальності щодо відшкодування грошових витрат Туриста за оплачені послуги, якщо Турист у період обслуговування за своїм розсудом чи в зв'язку із своїми інтересами не скористався всіма чи частиною наданих за допомогою Туроператора послуг та не відшкодує Турагенту та/або Туристу витрати, що виходять за межі послуг, обумовлених у Замовленні Турагента, підтвердженому Туроператором.

6. Рекламації.

6.1. Усі пред'явлені Турагентом рекламації повинні містити ім'я, дату, місце перебування Туриста, а також супроводжуватися складеним на місці актом, підписаним Туристом і представником Туроператора (або представником приймаючої Сторони). Рекламації повинні бути отримані Туроператором не пізніше 14 днів із дня закінчення Туру. Разом з рекламацією Туроператору надається копія Договору Турагента з Туристом, інші документи, що мають відношення до інциденту. По підтвердженні Туроператором рекламацій представниками Сторін обговорюються і приймаються рішення щодо розмірів, строків і порядку виплати компенсації.

6.2. Туроператор розглядає отримані від Турагента рекламаційні документи протягом 14 днів, починаючи з моменту їх одержання.

6.3. Рекламації, подані чи заявлені Турагентом з порушенням п.6.1 даного Договору, Туроператором до розгляду не приймаються і Турагент несе по них самостійну відповідальність без права пред'явлення вимог до Туроператора та без права задоволення таких вимог за рахунок Туроператора.

7. Форс-мажорні обставини.

7.1. Сторони звільняються від майнових санкцій за невиконання зобов'язань, передбачених Договором, при виникненні форс-мажорних обставин, а саме:

- Повінь, землетрус, цунамі, епідемії й інші стихійні явища природи;
- Пожежі, вибухи, виходи з ладу чи ушкодження транспортних засобів;
- Страйк, саботаж, локаут і інші непередбачені ситуації, що безпосередньо вплинули на виконання умов даного Договору;
- Оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безладдя;
- Законні чи незаконні дії органів державної влади.

7.2. Сторона, для якої створилася неможливість виконання прийнятих на себе зобов'язань, внаслідок дії форс-мажорних обставин, зобов'язана в письмовій формі повідомити іншу Сторону про час настання і припинення дії даних обставин.

8. Порядок вирішення спорів.

8.1. Усі спори чи розбіжності, що можуть виникнути з даного Договору чи в зв'язку з ним, будуть, по можливості, вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами. При неможливості такого вирішення спори і розбіжності вирішуються згідно чинного законодавства України.

9. Інші умови.

9.1. Даний Договір набуває сили з моменту його підписання Турагентом і Туроператором та діє до 01.04.2013 р. Термін дії Договору може бути продовжений ще на один рік, якщо жодна зі сторін не повідомила іншу про небажання продовження за 30 днів до закінчення дії.

9.1.1. Факсимільна та електронна, завірені Турагентом та Туроператором копії даного Договору, мають однакову юридичну силу та діють на рівні з оригіналом даного Договору.

9.2. Сторони зберігають за собою право достроково розірвати даний Договір. У цьому випадку ініціатор розірвання Договору зобов'язаний повідомити іншу сторону письмово, але не пізніше, ніж за 30 днів до передбачуваної дати розірвання.

9.3. В частині фінансових взаємин Сторін Договір зберігає свою силу до проведення повного взаєморозрахунку між Сторонами.

9.4. Будь-які зміни і доповнення даного Договору мають свою силу за умови, якщо вони зроблені в письмовій формі, за підписами обох Сторін та оформлені Додатками до нього.

10. Юридичні адреси і підписи Сторін.

Туроператор:

Турагент :

ДП «Мелітопольське лісомисливське господарство»
 Адреса: 72315, Запорізька обл., Мелітопольський р-н,
 смт Мирне, вул. 70 років Жовтня, 4
 Тел. 8(0619)494925, 494926, 80974854947
 Факс 8(0619)494427
 Банк:
 Р/р 26009000019086
 ВАТ «Універсал Банк», м. Мелітополь
 МФО 322001

За Туроператора _____

За Турагента _____

М.П.

М.П.

