

9) Структура витрат: на транспортування, маркетинг, сплату податків, виплата дивідендів, інновації, заробітну плату, виготовлення продукції тощо. Доцільним напрямком буде проведення глибокої реструктуризації єврооблігацій компанії, що зменшить вплив валютного курсу, який не є вигідним для компанії. Також можливим є впровадження кайдзен-костінгу, задля мінімізації витрат на місцях. Для внутрішнього аудиту доцільним буде використання АВС-калькулювання, що за великої кількості видів діяльності є доцільнішим за стандартний метод калькуляції собівартості.

Отже, можна дійти висновку, що ПАТ «Миронівський хлібопродукт» має вертикально-інтегровану бізнес-модель виробника, що працює у напрямках B2C і B2B. Результати діяльності компанії показують, що бізнес-модель діє ефективно, але при цьому все є, що покращувати у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Остервальдер О., Пинье И. Построение бизнес-модели: Настольная книга стратега и новатора / Ю.Н. Караулов, В.В. Леденева. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 288 с.
2. Миронівський хлібопродукт. Офіційний сайт. - [Електронний ресурс] / Миронівський хлібопродукт – Режим доступу: <https://www.mhp.com.ua>
3. Латіфундіст. Сайт про агробізнес - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://latifundist.com/>
4. Захарченко О. Міжнародний агробізнес / О. Захарченко, Ю. Сотников, 2017. – 284 с.
5. Соолятте А. Бизнес-модель компании: разработка и описание / А. Соолятте. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.fineexpert.ru

*Рикун Є. ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон
Науковий керівник – к.с.-г.н., доцент Ковтун В.А.*

**ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО –
ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР КОМПАНІЇ «DANON»**

Компанія «Данон» розповсюдила по всьому світу такий продукт як йогурт, хоча на початку ХХ ст. більшість людей навіть не знали про його існування. Компанію з виробництва йогурту заснував Ісаак Красу, який жив у Греції і з дитинства добре знав про цей продукт, адже там йогурт продавався прямо на вулицях. Ідея виникла, коли Красу ознайомився з гіпотезою видатного українського біолога Іллі Мечникова. Вчений вивчав вплив болгарської палички, що міститься в йогурті, на організм людини і дійшов висновку, що вона добре впливає на травлення і підвищує захисні сили організму.

Організаційна структура управління - це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого. В межах структури управління проходить управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені завдання і функції управління, і відповідно - права і відповідальність за їх виконання. Організаційно-виробнича структура «Danon» - лінійно - функціональна, заснована на так званому шахтному принципі побудови і спеціалізації управлінського процесу у залежність від обов'язків, покладених на заступників керівника - функціональних керівників. Усі ділянки заводу «Danon» виведені у місті Херсоні в пряме підпорядкування директору задля забезпечення найбільшої продуктивності його роботи.

Структура управління компанії максимально скорочена для ефективної координації схожих за напрямками діяльності підрозділів. Управлінням підприємства у цілому займається генеральний директор. У його підпорядкуванні питання стратегічного характеру. Заступник генерального директора підпорядковується безпосередньо генеральному директору і управляє діяльністю заводу на оперативному рівні. Також у його підпорядкуванні питання руху фінансових потоків.

Завданнями відділу бухгалтерії є: формування повної і достовірної інформації про господарські процеси і результати діяльності «Danon»; забезпечення контролю над наявністю і рухом коштів та раціональним використанням грошових

ресурсів; своєчасне попередження негативних явищ в господарсько-фінансовій діяльності.

Основними завданнями технічного відділу є: координація та спрямування діяльності виробничих підрозділів підприємства, керівництво за поточним і перспективним плануванням технічного розвитку підприємства його виробничої бази; розроблення технічних завдань на проектування теплотехнічного обладнання, індивідуальних теплових пунктів, теплових мереж, джерел теплової енергії. Технічний відділ приймає участь у розробці та впровадженні ресурсозберігаючих технологій, прогресивних норм витрат палива, електроенергії, матеріалів та сировини, запровадженні передового досвіду та новітніх технологій на підприємстві, планів проведення ремонтних робіт, реконструкцій та модернізацій; здійснення контролю за використанням паливно-енергетичних ресурсів (паливо, електроенергія, вода) та розрахунок з енергопостачальними підприємствами; займається здійсненням контролю за виробництвом теплової та електричної енергії; ведення технічних, виробничих питань та питань загального характеру на підприємстві; здійснює контроль, оформляє та поновлює дозволи на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; ведення та контроль ліцензійної діяльності, робота з органами центрального ліцензування.

Завод «Danon» має 5 відділів комерційної служби підприємства.

Відділ матеріально-технічного забезпечення виконує наступні функції: дослідження ринку сировини і матеріалів; пошук і вибір постачальників сировини і матеріалів; визначення потреби підприємства в матеріальних ресурсах; встановлення взаємовідносин з постачальниками сировини і матеріалів, підписання договорів поставки; складання плану закупівель матеріальних ресурсів; організація закупівель сировини і матеріалів, забезпечення виробництва всіма видами матеріальних ресурсів; вартісний аналіз заготівельної сфери.

Комерційний відділ здійснює: організацію пошуку покупців продукції, вибір покупців і встановлення з ними

взаємин, складання і підписання договору поставки, контроль виконання укладених договорів поставки.

Відділ збуту забезпечує: планування збуту, складання графіків відвантаження продукції покупцям, відвантаження продукції, комерційну роботу по збуту товарів у власній збутовій мережі.

Відділ маркетингу виконує наступні функції: дослідження і прогнозування ринку збуту, просування товарів на ринок і реклама, стимулювання збуту, проведення цінової і товарної політики. організація сервісного обслуговування покупців, формування іміджу фірми і фірмового стилю підприємства.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків здійснює: висновок експортних і імпорتنих операцій, підготовку і підписання контрактів, проведення ділових переговорів з іноземними партнерами як на поставку сировини і матеріалів, так і на збут продукції, митне оформлення вантажів.

Список використаних джерел:

1.[Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://xreferat.ru/53/801-2-gazrabotka-reklamnogo-proekta-kompanii-danon.html>

2 Беляев В.И., Маркетинг/ В.И.Беляев.- М.:Кнорус, 2005, 217с.

Середа В.

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Корж М.А., к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність здійснення інноваційної діяльності на аграрному підприємстві значною мірою залежить від наявності адекватного механізму формування інноваційного потенціалу. При цьому основним методологічним підходом до управління