

1. будь завжди управляючим, а не погоничем. Погонич підганяє підпорядкований йому колектив, а управляючий веде за собою;
2. впевненість у собі - це віра в свої сили, в те, що він здатний виконати покладені на нього обов'язки;
3. суворість і вимогливість, тобто керівник поєднує доброту з певною суворістю. Це пов'язано з дисципліною праці, робочою обстановкою в колективі;
4. завжди критикуй своїх підлеглих доброзичливо. Починай розмову з критики, але обов'язково закінчуй доброзичливо;
5. уміння заохочувати і карати, тобто керівник повинен рахуватись з особистістю людини, віком, статтю, освітою. Привселюдна критика - найвища міра покарання. Тому вона не завжди ефективна, більш ефективною є критика наодинці;
6. вміння керівника цінувати час своїх підлеглих,
7. ввічливе, доброзичливе ставлення до підлеглих. Якщо на чолі організації керівник, який кричить на підлеглих, то спрацьовує ланцюгова реакція;
8. вміння говорити і мовчати,
9. почуття гумору - вміння посміхатись, оцінити дотепний жарт, зміти пожартувати;
10. цікався, вивчай своїх підлеглих (кожна людина цінує увагу до себе).

Створення нової моделі економіки в нашій державі потребує, в першу чергу, виховати такого типу менеджерів, тому що без них ми не зможемо успішно розвиватися.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виноградський М., Виноградська А., Шканова О. Організація праці менеджера: Навч. посіб. - К.: Кондор - 2003. - с.30 - 32
2. Лозниця В. Психологія менеджменту. - Київ: КНЕУ, 1997. - 248 с.
3. Терещенко В. Наука керувати. - К.: - 2004 - 235 с.
4. Тарнавська Н., Пушкар Р. Менеджмент. Теорія та практика. - Тернопіль: Карт-бланш, 1997. - 456 с.

УДК 634.003.13

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО САДІВНИЦТВА

В.І. ЧОРНОДОН

Вінницький інститут економіки ТНЕУ (м. Вінниця)

Стабілізація й подальший розвиток промислового садівництва безпосередньо залежить від ефективної дії таких основних організаційно-економічних чинників: максимальне розширення місткості внутрішнього ринку плодів, ягід і продуктів їх промислової переробки, зосередження виробництва цієї продукції у великих агроформуваннях, поглиблення

господарської та зональної спеціалізації садівництва, формування інтеграційних структур, розвиток сфери реалізації, гуртової і роздрібною торгівлі продукцією садівництва, формування ефективних джерел інвестицій в основний капітал галузі, заходи щодо інвестиційної привабливості галузі садівництва.

Розширення місткості внутрішнього ринку плодів і ягід, а також продуктів їх промислової переробки залежить від позитивного вирішення таких позицій: а) радикальне підвищення рівня оплати праці та соціальних виплат; б) підвищення конкурентоспроможності продукції за якістю і собівартістю, що є одним з основних завдань товаровиробників; в) системне переконання споживачів через рекламу та засоби масової інформації про виняткову споживчу й лікувальну цінність плодів і ягід. У сукупності це має забезпечити підвищення платоспроможного попиту на продукцію садівництва до рівня чинної медичної норми її споживання.

В умовах ринкових відносин основною метою будь-якого товарного виробництва є отримання прибутку. Тому набуває актуальності дослідження організаційно-економічних чинників, зокрема таких як концентрація, спеціалізація, інтенсифікація виробництва, агропромислова інтеграція організаційних структур на рівні прибутковості виробництва.

Концентрація садівництва, як вважає В.В. Юрчишин, може здійснюватися або через об'єднання кількох господарств, або шляхом збільшення площ плодових і ягідних насаджень у конкретному господарстві, а також за рахунок підвищення рівня інтенсивності виробництва продукції садівництва на існуючих площах насаджень [4, с.87].

Концентрація садівництва визначається площами плодоносних насаджень і обсягами виробництва плодів і ягід. Дослідженнями вчених доведено, що з підвищенням рівня концентрації садівництва збільшується виробництво продукції з кожного гектара насаджень. При цьому одночасно зменшуються витрати коштів і праці на виробництво одиниці продукції. У господарствах, які мають великі площі багаторічних насаджень, ефективніше налагоджено процес реалізації плодоягідної продукції. Поєднання цих факторів сприяє одержанню вищого прибутку з 1 га саду, а отже, досягненню вигіднішого співвідношення ефекту і витрат.

Відомий селекціонер що Л. П. Смиренко ще на початку ХХ ст. надавав значну перевагу великим промисловим садам над дрібними, оскільки останні неспроможні формувати значні партії однорідної продукції. Власникам невеликих садів він радив спільними зусиллями створювати „плодівничі кільця” [2, с.6].

Аналіз зарубіжного досвіду переконливо свідчить, що великі спеціалізовані ферми за ефективністю виробництва продукції значно переважають над малими. Важливо відзначити, що функціонування невеликих сімейних ферм здійснюється, переважно, на основі державних дотацій. При цьому часто для спільного використання техніки, споруд

виробники кооперуються між собою [1, с.10]. Отже, таким чином створюється організаційна структура виробництва, яка цілком притаманна великим садівничим підприємствам.

Проведені дослідження ефективності виробництва плодоягідної продукції у спеціалізованих господарствах корпорації „Вінницьясадвинпром” залежно від рівня спеціалізації, концентрації, інтенсифікації галузі дали змогу встановити закономірності його розвитку в сучасних умовах і виявити оптимальні параметри виробництва.

На Вінниччині найвищу економічну ефективність має виробництво плодоягідної продукції з такими параметрами: рівень спеціалізації перевищує 50%, рівень виробничих витрат на 1 га саду більше 1,5 тис.грн., середньорічний обсяг виробництва продукції перевищує 300 тис.ц., площа плодоносних насаджень знаходиться в межах 200-300 га. Основним напрямом підвищення ефективності виробництва плодоягідної продукції є застосування комплексу організаційно-економічних чинників з одночасним забезпеченням збалансованої інтеграції сфер виробництва, переробки, зберігання і реалізації продукції.

Ефективність функціонування плододуктового підкомплексу значно залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво, зберігання, переробка, реалізація, споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо забезпечити рентабельність в одній з них при збитковості інших. Необхідна взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв'язків. Передовий вітчизняний досвід, а також розвиток продуктивних підкомплексів у розвинених країнах світу свідчать, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є такі об'єктивні процеси розвитку виробничих відносин і підвищення ефективності діяльності цих сфер як кооперація та агропромислова інтеграція.

Створення якісно нових міжгалузевих виробничих відносин у плододуктовому підкомплексі, об'єднання товаровиробників садівницької продукції з заготівельними, переробними та торговельними партнерами можливе за умов вертикальних інтеграційних формувань. Така схема забезпечує оптимальне використання виробничих ресурсів, підвищує ефективність і прибутковість роботи підприємств завдяки мотивації у межах вертикальної інтеграції, враховуючи дорогі кредитні ресурси та відсутність ліквідної застави майна.

Розвиток ринкової інфраструктури на макро - і мікрорівнях полягає в наступному: а) здійснення на нових засадах гуртової (оптової) торгівлі; б) будівництво в обласному та районних центрах великих супермаркетів з реалізації плодів, ягід і продуктів їх промислової переробки; в) відновлення в сільській місцевості заготівельних пунктів споживчої кооперації для заготівлі у населення плодів і ягід; г) створення матеріально-технічної сфери реалізації плодів і ягід і служб маркетингу у спеціалізованих садівницьких

підприємствах; д) створення групи спеціалістів в управлінні сільського господарства облдержадміністрації, яка б системно займалася вирішенням проблем виробництва й реалізації садівницької продукції як на внутрішньому ринку, так і на експорт.

Контрактна система організації виробництва і забезпечення переробних підприємств сировиною залишається основною формою взаємовідносин з укладанням договорів на кілька років і відповідним щорічним коригуванням обсягів поставок певних видів сировини та рівня договірних цін. Ці зв'язки можуть здійснюватися переробними підприємствами через різні інтегровані формування з вирощування і збуту плодючої продукції на довгостроковій основі з можливим створенням, навіть, регіональних концернів з чітким розмежуванням функцій. Вважаємо, що найпоширенішою формою інтеграції виробників, переробників і збутовиків в перспективі буде контрактна (договірна).

Економічні взаємовідносини між переробним підприємством і сільськогосподарськими товаровиробниками регулюються двостороннім договором. Вони передбачають довгострокове і взаємовигідне співробітництво.

Договір має включати узгодження таких аспектів: предмет договору; кількість і якість товару; ціна та базисні умови поставки; умови платежів; арбітраж; інші умови.

У першому пункті обумовлюється потенціальна спроможність сторін до довготривалого і взаємовигідного співробітництва щодо поставок садівницької продукції для промислової переробки. Сторони беруть на себе зобов'язання про поставку і прийом плодючої сировини.

В другому пункті договору зазначаються обсяги та якість продукції (плодів і ягід). Зокрема, постачання і прийом та оплата конкретних видів продукції у визначеній кількості. Обумовлюється обов'язковість відповідності сировини вимогам державних стандартів. Специфікація якості є невід'ємною частиною договору, вона розробляється по кожному виду сировини перед початком переробного сезону. Передбачаються місце прийому визначеної кількості сировини обумовленої якості.

У ринкових умовах господарювання головним регулятором виробництва є норма прибутку. Адекватною реальним економічним процесам може бути ціна, сформована за концепцією ціни виробництва. Вона повинна визначатись на основі суспільно необхідних витрат, які базуються на нормативних розрахунках витрат виробництва (собівартості продукції).

Варто зауважити, що при раціональній організації виробництва садівницької продукції, впровадженні досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду кращих підприємств товаровиробники здатні забезпечити значно нижчу собівартість продукції і більш високу результативність діяльності.

Одним з можливих варіантів економічних відносин між учасниками інтеграційного процесу є участь у розподілі доходу (прибутку) пропорційно до частки витрат (внеску) кожного учасника.

Процеси інтеграції, а також кооперації нададуть змогу виробникам взяти участь у технологічному русі їхньої продукції: матеріально-технічне постачання → виробництво → сервісні послуги → переробка → транспортування → торгівля → споживання. Кагалізаторами формування таких інтегрованих підприємств і об'єднань у сільській місцевості будуть місцеві органи самоврядування, адже завдяки цьому можна забезпечити мобілізацію внутрішніх ресурсів для садівничої галузі та створення робочих місць на селі, що в перспективі забезпечить збільшення бюджетних надходжень.

Однією з перспективних форм інтеграції може бути асоціація садівницьких і плодопереробних підприємств. Доцільність її створення обґрунтовується необхідністю посилення вертикальних і горизонтальних зв'язків у галузі, що пов'язано, передусім, із збільшенням числа учасників.

З метою збільшення обсягів експорту плодово-ягідної продукції набуде поширення практика формування в країнах-імпортерах інфраструктури представництв експортоорієнтованих підприємств, складів та інших структур, а також активізація діяльності об'єднань промислових підприємств (асоціацій, союзів) щодо захисту інтересів українських виробників на зовнішніх ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. - К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. - 304 с.
2. Шестопаль О.М. Л.М. Симиренко - фундатор економіки і організації промислового садівництва та його послідовники - К.: ННЦ ІАЕ, 2005. - 70 с.
3. Чорнодон В.І. Реформування в галузі садівництва як складова аграрних перетворень // Зб. наук. праць Вінницького державного аграрного університету. - Вип.13.- Вінниця.- 2002. - С. 151-158
4. Юрчишин В.В. Економічна ефективність порід і сортів плодкових культур. -К.: Урожай, 1968. - 196 с.

УДК 65.012.32:65.012.468

ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ – ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Т.В. Євась

Національний аграрний університет (м. Київ)

Проблеми організації та підвищення ефективності управлінської діяльності менеджера (будь-якого керівника, у якого є підлеглі) набувають