

## АНАЛІЗ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА НЕБЕЗПЕК ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧОГО КООПЕРАТИВУ

**О.М. Соловйова**, аспірантка  
Одеський державний аграрний університет

*У статті на базі SWOT-аналізу досліджуються сильні та слабкі сторони, ринкові можливості та небезпеки функціонування аграрних кооперативних структур*

**Ключові слова:** маркетингова діяльність, аграрні формування, кооператив.

**Постановка проблеми.** У результаті ринкових перетворень в сільськогосподарському секторі економіки з'явився ряд дрібних аграрних підприємств, які неспроможні самостійно ефективно функціонувати. Альтернативним рішенням для виходу із ситуації, що склалася, є об'єднання сільськогосподарських товаровиробників в кооперативи.

Особливе місце займає стратегічне маркетингове планування діяльності новостворених кооперативів з метою визначення найбільш перспективного спрямування подальшої їх діяльності. Його основою є визначення сильних та слабких сторін, ринкових можливостей та небезпек функціонування кооперативу.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням створення сільськогосподарських кооперативів та розвитку маркетингової діяльності, спрямованим на забезпечення ефективної діяльності аграрних формувань багато уваги приділяють Абрамович О., Зінов'єв Ф.В., Зіновчук В.В., Доценко Г.О., Саблук П.Т., Крисальний О.В., Томич І.Ф., Юрчишин В.В. та інші. Вони пропонують створення безприбуткових кооперативних аграрних формувань та надають рекомендації щодо активізації маркетингової діяльності в них. Але, проблема ще не повною мірою науково опрацьована і потребує свого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виявлення сильних та слабких сторін, ринкових можливостей та небезпек

функціонування кооперативних структур на основі використання методу SWOT – аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Переважна більшість дрібних сільськогосподарських товаровиробників є неконкурентоспроможними і не мають свого місця на аграрному ринку. Недостатність коштів для розширення свого техніко – технологічного потенціалу призводить до виробництва аграрної продукції, що не відрізняється своєю високою якістю і яка характеризується високою собівартістю.

Альтернативою для поліпшення ситуації, що склалася, є спонукання малих сільськогосподарських товаровиробників об'єднуватись і створювати обслуговуючі кооперативи. Це заохочення повинно мати добровільний характер, шляхом повного усвідомлення дій. Це можливо за умови розповсюдження інформації аграріям про переваги створення кооперативів та ефективних наслідків від певного виду діяльності. Переконання їх в тому, що це не черговий шлях повернення до примусового створення колгоспів. А метою цього заходу є відродження ринкових відносин і забезпечення їх розвитку на основі всебічного відродження міжгалузевих зв'язків.

Організаційна схема обслуговуючих кооперативів може охоплювати всіх суб'єктів (фізичних і юридичних осіб) аграрних відносин, які бажають об'єднати свої зусилля з ціллю розширення своїх виробничо – збутових можливостей. Це можуть бути підприємства різних напрямків спеціалізації, які б забезпечували безвідходний характер функціонування кооперативної діяльності, при цьому, приносячи прибутки від операційної діяльності, забезпечили б покриття виробничих витрат та нагромадження власного капіталу.

У складі обслуговуючих кооперативів повинні бути створені такі організаційні установи та послуги з метою обслуговування членів кооперативу:

- *сільськогосподарські переробні підприємства*, сировиною для яких є продукція аграріїв, які входять до складу кооперативу, а також, за умови вигідності, й інших підприємств;

- *сільськогосподарська техніка та підприємство з обслуговування;*
- *склади для зберігання виробленої сільськогосподарської продукції;*
- *мережа оптової та роздрібної торгівлі, яка обумовлена власними магазинами, через які збувається вироблена продукція;*
- *кредитна спілка, яка переорієнтована на потреби клієнтів, що входять до обслуговуючого кооперативу і функціонує на умовах їх вкладень з ціллю надання кредитів за відсотками, які є сприятливими для аграріїв.*

Визначити перспективне спрямування діяльності обслуговуючих кооперативів можливо за рахунок стратегічного маркетингового планування, яке спрямовано на пошук таких напрямків діяльності підприємства, які б забезпечили пристосування його до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, та на одержання користі від потенційних можливостей. Це можливо здійснити за рахунок методу SWOT-аналізу.

Метод SWOT-аналіз дає можливість встановити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, а також його можливості та загрози. З використанням вищезазначеного методу у нашому дослідженні встановлено:

1. Сильними сторонами обслуговуючого кооперативу можуть виступати:

- виробництво екологічно чистого продукту;
- наявність організацій, які забезпечують виробництво готового для споживання продукту;
- наявність власної матеріально – технічної бази;
- висококваліфікований керівний апарат;
- можливість залучення фінансових ресурсів при порівняно невеликих відсотках кредитування;
- висока якість виготовленої продукції;
- отримання додаткових доходів від оренди технічних засобів;

• використання елементів інфраструктури аграрного ринку для реалізації своєї продукції.

2. Слабкими сторонами кооперативу можуть бути:

- наявність кредитних зобов'язань;
- низький рівень досвіду використання маркетингових заходів в агросфері;

- проблема залучення молодого покоління.

3. Ринковими можливостями діяльності кооперативу можуть бути:

- конкурентний статус організації;
- витіснення посередницьких структур;
- прямий доступ до оптової та роздрібно́ї торгівлі;
- захоплення нових сегментів ринку;
- можливість залучення техніко – технологічних новинок на виробництво;
- підвищення рівня прибутковості аграрних формувань;
- відродження села.

4. До ринкових небезпек, які впливають на діяльність кооперативу слід віднести:

- нестачу в забезпеченні висококваліфікованими молодими кадрами;
- низький рівень розвитку елементів інфраструктури аграрного ринку;
- поява нових конкурентоспроможних структур на ринку.

Результатом проведення SWOT-аналізу є стратегічне планування діяльності кооперативу при врахуванні всіх його переваг та недоліків, а також рекомендації щодо поліпшення його діяльності при пануючому рівні ринкових відносин. Нами побудовано матрицю кореляційного SWOT-аналізу з метою вибору ефективної стратегії, яка відповідає внутрішнім чинникам кооперативу, його місця на ринку та його діяльності під впливом зовнішнього середовища (таб.).

Стратегії кооперативу визначено, виходячи із співвідношення його характеристик для чотирьох зон матриці. Зона «сильні сторони – можливості» включає в собі перспективи по-

дальшої діяльності кооперативу, тобто відповідає на питання: які можливості має кооператив в перспективі своєї діяльності за наявності існуючого потенціалу?

Таблиця

**Матриця кореляційного SWOT – аналізу**

	Ринкові можливості	Ринкові небезпеки
Сильні сторони кооперативу	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завоювання ринкових позицій за рахунок забезпечення сучасних потреб споживачів в відносно екологічно чистій сільськогосподарській продукції.</li> <li>2. Оволодіння новими сегментами ринку за рахунок звільнених посередниками.</li> <li>3. Підвищення доходності агроформувань за рахунок розширення своєї долі на ринку.</li> <li>4. Посилення бази для техніко – технологічних можливостей.</li> <li>5. Розширення асортименту продукції.</li> <li>6. Сприяння розвитку інфраструктури аграрного ринку.</li> <li>7. Відродження аграрних підприємств.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Агітація випускників аграрних вузів з метою залучення їх до роботи в кооперативі.</li> <li>2. Дослідження ринку послуг.</li> <li>3. Збагачення матеріального, сировинного забезпечення виробничого потенціалу кооперативу.</li> <li>4. Активізація маркетингового відділу збуту товару щодо просування виробленого товару на ринок та завоювання нових його сегментів.</li> </ol>
Слабкі сторони кооперативу	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення асортименту товару.</li> <li>2. Збільшення видатків з метою погашення кредиторських зобов'язань.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регулярне всебічне дослідження ринку й контроль за діяльністю потенційних конкурентних структур.</li> <li>2. Встановлення ринкових зв'язків, постійний пошук альтернативних каналів збуту своєї продукції.</li> </ol>

Для зони «сильні сторони – небезпеки» матриці характерно спрямування використання сильних сторін кооперативної структури з метою нейтралізації небезпек зовнішнього середовища. Тобто, результати цієї зони дають відповідь на питання: які діяння необхідно направити кооперативу на усунення або нейтралізацію впливу зовнішнього середовища, використавши сильні його сторони?

З метою компенсації слабких сторін кооперативу за рахунок потенційних можливостей зовнішнього ринку запропо-

новано стратегії зони «слабкі сторони – можливості». Стратегії даної зони матриці відповідають на наступне питання: які заходи необхідно здійснити кооперативу за наявних ринкових можливостей з урахуванням слабких сторін кооперативу?

Зона «слабкі сторони – небезпеки» показує результати діяльності кооперативу за допомогою впливу слабких сторін кооперативу під дією зовнішніх небезпек та запропоновано стратегії в подальшому поліпшенні свого становища. Тут має місце питання: які методи впливу необхідно реалізувати для зменшення впливу слабких сторін організації з метою нейтралізації впливу зовнішніх факторів?

**Висновки.** Отже, об'єднавшись в кооперативи, аграрії мають ряд переваг, серед яких головними є підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств за рахунок отримання доходів від виробництва продукції та від подальших етапів перетворення її в товар; розширення ринків збуту виробленої продукції; зниження собівартості виробленої продукції.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович О. Роль кооперации в современных экономических условиях / Абрамович О. // Международный сельскохозяйственный журнал. — 2007. — №3.
2. Доценко Г.О. Маркетинговий підхід до вибору ефективної стратегії диверсифікації / Доценко Г.О. // Агроінком. — 2006. — №5—6 .
3. Складання стратегічного балансу та сутність SWOT—аналізу [Електронний ресурс] . — Режим доступу : [http://www.vuzlib.net/strat\\_upr/26.htm](http://www.vuzlib.net/strat_upr/26.htm).