

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT –АНАЛІЗУ У ДОРАДЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто сильні і слабкі сторони, загрози і можливості СТОВ «Писарівка» на основі застосування SWOT-аналізу у дорадчій діяльності.

Ключові слова. SWOT-аналіз, внутрішнє та зовнішнє середовище, стратегія, оцінка.

Постановка проблеми. Дорадча діяльність в Україні пов'язана з наданням консультаційних послуг, впровадженням нових технологій, навчанням та поширенням інформації. Особливості консультування сільськогосподарських товаровиробників визначаються складністю та специфікою сільського господарства, великою кількістю взаємопов'язаних і взаємообумовлених сторін діяльності, що мають свої пріоритети. Розуміння специфіки сучасних ринкових умов в Україні передбачає своєчасну та правильну оцінку вітчизняними підприємствами власних ресурсів і потреб. Загострення конкурентної боротьби та зростання важкопередбачуваного факторного впливу призводить до підвищення ступеня невизначеності ринку. За цих умов стратегічний аналіз набуває особливої актуальності. При цьому важливу роль відіграє SWOT-аналіз як діагностичний прийом стратегічного управління, який передбачає дослідження зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Узагальнення виконаних теоретичних досліджень праць зарубіжних і вітчизняних авторів [1–9] показало, що SWOT-аналіз бізнес-середовища ринкових суб'єктів здійснюється за якісними та кількісними методиками, які характеризуються певними перевагами й недоліками. До того ж незначна увага приділена функціональним напрямкам його застосування, зокрема, під час проведення конкурентного аналізу. Тому у кожному випадку консультування має свою специфіку і потребує конкретизації, проте основні фази й етапи консультаційного процесу мають бути збережені.

Постановка завдання. Метою статті є визначити роль SWOT-аналізу для діагностики проблем агропідприємств.

Виклад основного матеріалу. Застосування методу SWOT дає можливість встановити лінії зв'язку між силою та слабкістю, які притаманні організації, і зовнішніми загрозами та можливостями. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості компанії (її сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену у можливостях і загрозах). Тому стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією в майбутньому.

Абревіатура SWOT походить від англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози). Це легкий у використанні інструмент швидкої оцінки стратегічного стану компанії. SWOT-аналіз є широкоvizнаним підходом, що дає змогу здійснити спільне дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища. Він є проміжною ланкою між формулюванням місії компанії та визначенням конкретних стратегічних цілей та завдань. Конкретизація цілей і завдань неможлива без отримання чіткої оцінки потенціалу підприємства і ситуації на ринку [9, с.34].

В ході дослідження було виявлено сильні та слабкі сторони конкурентоспроможності СТОВ «Писарівка», а також проаналізовано можливості та загрози підприємства.

До сильних сторін, на нашу думку, слід віднести:

- подолання економічного спаду в сільському господарстві та поступова стабілізація сільськогосподарського виробництва;

- конкурентний потенціал підприємства;
- сприятливі для підприємства природно - кліматичні умови, а також транзитні можливості України;
- наявність земельних територій, що дозволяють виробляти та експортувати екологічно чисту продовольчу продукцію. Спробуємо їх оцінити.

Про позитивну динаміку та зростаючий конкурентний потенціал підприємства свідчать зростаючі обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції - зерна, соняшника, м'яса. Так, виробництво зернових у 2010 році склало 72987 ц., що на 29,7 % більше, ніж у 2008 році -56264 ц., виробництво м'яса збільшилося порівняно з 2008 роком на 18,2 %, у 2008 р. – 1815 ц., а в 2010 р. 2145 ц.; виробництво соняшника - на 36,49 %, 2008 р. – 14202 ц. , а 2010 р. – 19385 ц..

Для завоювання позицій в жорсткій конкурентній боротьбі досліджуване підприємство повинно в повній мірі використовувати об'єктивні переваги, якими вона володіє внаслідок свого географічного положення, територіальних та кліматичних особливостей. Підприємство СТОВ «Писарівка» розташоване на території с. Писарівка, де рельєф території господарства рівнинний, що сприяє розвитку рослинництва. Природно-кліматичні умови досить сприятливі для виробництва продукції рослинництва.

Клімат на території господарства помірно-континентальний тому є необхідність використовувати зрошувальні канали, проводити всі необхідні умови для збереження вологи в ґрунті.

Ґрунти на території господарства – це чорноземи звичайні. Запорукою підвищення родючості ґрунту є правильна система обробки, внесення добрив, застосування сівозмін.

Поряд з тим необхідно в повній мірі пізнати і слабкі сторони, щоб прийняти заходи по подоланню цих негативних процесів.

До слабких сторін, на нашу думку, слід віднести:

- кризовий стан ресурсного потенціалу сільського господарства та складне фінансове положення сільськогосподарських товаровиробників;
- слабо розвинену ринкову та виробничу інфраструктуру;
- загострення соціальних та демографічних проблем в сільській місцевості;
- недостатній рівень державного регулювання та підтримки аграрного виробництва.

Одна із важливих умов конкурентоспроможності підприємства - підвищення продуктивності праці, покращення якості робочої сили на основі зростання рівня освіти та кваліфікації, збільшення оплати праці та посилення трудової дисципліни. Проблема незайнятості населення, яка спостерігається в сільській місцевості, в значній мірі має структурний характер, оскільки більшість підприємств в сільській місцевості гостро потребують кваліфікованих працівників та спеціалістів. Однак більшість випускників ВУЗів не хочуть їхати на роботу в сільську місцевість через нерозвинену соціальну та виробничу інфраструктуру. Розвинута інфраструктура сприяє зниженню виробничих витрат та росту оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств.

Проаналізувавши сильні та слабкі сторони підприємства СТОВ «Писарівка», спробуємо оцінити його потенційні можливості та запропонувати окремі заходи по ефективній реалізації цього потенціалу.

Основними можливостями сільського господарства, на нашу думку, є:

- формування потужного виробника та експортера агропродовольчої продукції;
- зміцнення конкурентних позицій за рахунок переходу до інноваційного типу розвитку;
- забезпечення продовольчої безпеки та стабільного розвитку підприємства, динамічне вирішення соціальних проблем сільської місцевості, виходячи з власних ресурсів;
- вихід на світовий ринок з екологічно чистою продукцією.

Однією з важливих переваг СТОВ «Писарівка» є можливість виробництва екологічно чистого продовольства.

Охарактеризувавши окремі можливості перейдемо до оцінки потенційних загроз, з якими може зіткнутися підприємство, а саме:

- посилення тенденцій до зменшення державного регулювання та підтримки аграрного сектора економіки в зв'язку з приєднанням України до СОТ;
- розширення доступу зарубіжних виробників та захоплення ними ключових позицій на вітчизняному продовольчому ринку;
- занепад ресурсної бази сільського господарства може призвести до повної втрати продовольчої безпеки;
- непоправні зміни в соціальній та демографічній ситуації в сільській місцевості.

Висновки. Отже, проаналізувавши зовнішнє та внутрішнє середовище СТОВ «Писарівка» видно, що підприємство усунувши слабкі сторони та загрози має перспективи стати лідером серед вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Аналізуючи розкриті вище складові SWOT-аналізу при проведенні дорадчої діяльності, слід замислитися над тим, як, наприклад, зробити слабкі сторони підприємства сильними та усунути перешкоди.

Література

1. Вествуд Дис. Маркетинговий план. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
2. Гайдаєнко Т.А. Маркетинговое управление. – М.: ЭКСМО, 2006. – 496 с.
3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз. –К.: Алерта, 2006. – 404 с.
4. Дибб С., Симкин Л., Брэдлі Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
5. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей. – М.: Изд. Дом “Вильямс”, 2008.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
7. Полонець В. Чи варто використовувати PEST- і SWOT-аналізи у стратегічному маркетингу? //Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 47–51.
8. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі. –Львів: Нові світ-2000, 2003. – 272 с.
9. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій / За ред. Л.В. Балабанової. – К.: Знання, 2005. – 301 с.

Summary

In the article strong and weak sides, threats and possibilities of STOV «Pisarivka», are considered on the basis of application of SWOT-analysis.