

## **ПРОЦЕСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

**Філіна С.В.**

***ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
м. Полтава***

Розвиток торговельних підприємств споживчої кооперації на сучасному етапі становлення незалежної ринкової економіки в Україні є актуальною проблемою.

Розвиток торгівельних підприємств споживчої кооперації на основі процесного менеджменту має певну специфіку та визначається тим, що створюючи нову споживчу вартість, вони надають послуги з просування товарів від виробників до споживачів, а також здійснюють обслуговування споживачів у процесі продажу товарів. Це зумовлює необхідність реалізації заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств такого стратегічно важливого сектору економіки України, як споживча кооперація загалом, і, зокрема – торговельних підприємств.

У той же час, на сучасному етапі розвитку споживчої кооперації в цілому існує низка проблем, які, з одного боку – є наслідком переходу національної економіки на ринкові важелі управління, а з іншого – безпосередньо стосуються неефективного менеджменту на підприємствах цього сектору економіки. На проблеми першого порядку звертає увагу у своїх дослідженнях Н.О. Макухіна, яка доводить, що «повільне і здебільшого суперечливе реформування економіки, тривалий час економічної кризи, лібералізація економічних відносин, правова невизначеність, посилення конкуренції на ринку споживчих товарів, суттєво послабило економічну стабільність та конкурентоспроможність торговельних підприємств споживчої кооперації». У свою чергу, Н.С. Євстафієва пов'язує проблему цього порядку з «...істотним руйнуванням ресурсного потенціалу кооперації в умовах глобальної кризи, важким соціальним станом сільського населення, складною соціально-демографічною ситуацією, низьким соціально-культурним рівнем розвитку села». Докорінні причини виникнення проблем цього порядку С.Р.Семів пов'язує з відсутністю належної державної підтримки, неконкурентоспроможністю підприємств споживчої кооперації у порівнянні з приватними і закордонними торговельними посередниками різних типів.

Але, на нашу думку, неспроможність пристосуватися до цих змін і забезпечити свій конкурентоспроможний розвиток є проблемою неефективного менеджменту у самій системі споживчої кооперації, про що свідчить недостатній рівень менеджменту, нехтування керівниками науково-обґрунтованими методиками визначення ефективності торговельних операцій, недостатній рівень забезпечення кваліфікованими кадрами, неузгодженість дій між членами в системі кооперації, помилки у виборі партнерів і ціноутворенні, зниження ефективності виробництва та реалізації продукції, невикористання потенціалу ефекту від масштабних операцій.