

Специалисты сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов учатся правильно вести маркетинговую деятельность



23 июня 2016 г. Центр развития кооперативов НМФО «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» провел обучающий семинар на тему «Ведение маркетинговой деятельности в сельскохозяйственном кредитном потребительском кооперативе, виды предлагаемых услуг».

Семинар проведен в Липецком институте кооперации.

В семинаре участвовали 104 человека – это председатели, главные бухгалтера сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, специалисты экономических служб муниципальных районов, специалисты Липецкого областного Фонда и Центра развития кооперативов.



Для проведения семинара были приглашены квалифицированные специалисты-практики с большим опытом работы в сельскохозяйственной кредитной кооперации в области правового регулирования, планирования, бухгалтерского учета, маркетинга – Крячков В.А., к.э.н., директор НП сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов «Лад» и Шадрин Л.И., исполнительный директор НП сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов «Лад».

97 специалистов сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов из 15 муниципальных районов Липецкой области на практических примерах осваивали основные направления маркетинговой деятельности в сельскохозяйственном кредитном потребительском кооперативе.

Как разработать программы привлечения займов и программы размещения займов от членов кооператива, подтвердить надёжность кооператива, степень доверия к кооперативу со стороны

членов кооператива, высокое качество оказания услуг на основе отзывов членов кооператива, воспользовавшихся услугами кооператива.

Необходимость проведения оценки предпочтений и сберегательных возможностей членов кооператива (демографическая и социальная структура членов кооператива, имущественный статус членов кооператива, сопоставление уровня доходов с объемами текущего потребления членов кооператива, склонности членов кооператива приобретать те или иные заёмно-сберегательные продукты для формирования устойчивой базы членов кооператива).

Необходимость адаптировать заёмно-сберегательную политику кооператива к особенностям сельской территории (социально-экономические условия территории, половозрастная структура населения (учитывая, что сберегательные мотивации усиливаются с возрастом), экономическая активность населения и др.)).

А также были рассмотрены вопросы законодательных ограничений на оказание услуг в СКПК – какие услуги не может оказывать сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив.

Финансовые и нефинансовые услуги в кооперативе.



Вопросы аутсорсинга и консультирования, вопросы создания развитой инфраструктуры сельскохозяйственной кооперации на базе кооперативов 2-го уровня.

Все рассматриваемые вопросы, прежде всего, были направлены на расширение деятельности и эффективную работу кооператива.



Слушатели семинара активно были вовлечены в процесс изучения материала.

В ходе работы семинара участники семинара получили консультации и разъяснения по самым разным вопросам (правовые, бухгалтерские, исполнения федеральных законов, указаний Банка России и др.).

Слушатели обменивались опытом и дискутировали.

Участники семинара получили материалы семинара в электронном виде.

