

Лідія Потанер
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
другого року денної форми навчання
ДВНЗ «Херсонський державний аграрно-економічний університет»
lidok.barduk@gmail.com
Любов Боровік
д.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрно-економічний університет»
lyubovborovik2015@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЛОГІСТИКИ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЛОГИСТИКИ

CURRENT PROBLEMS OF PRACTICAL TRAINING OF FUTURE LOGISTICS SPECIALISTS

Анотація. Однією з основних проблем сучасної логістики в Україні є підготовка та сертифікація спеціалістів, рівень знань яких би відповідав європейським стандартам. У роботі описано проблеми працевлаштування майбутніх фахівців з логістики.

Аннотация. Одной из основных проблем современной логистики в Украине является подготовка и сертификация специалистов, уровень знаний которых бы отвечал европейским стандартам. В работе описано проблемы трудоустройства будущих специалистов по логистике.

Abstract. One of the main problems of modern logistics in Ukraine is the training and certification of specialists whose level of knowledge would meet European standards. The work describes the problems of employment of future logistics specialists.

Якість трудових ресурсів - одна з найважливіших сфер створення конкурентних переваг. Тому підприємство прагне максимально ефективно формувати персонал, залучаючи найбільш кваліфікованих фахівців, і використовувати своїх працівників, створюючи всі умови для інтенсивного розвитку їх трудового потенціалу.

Практика показує, що логістичному персоналу вітчизняних підприємств бракує фундаментальних знань та навиків побудови і оптимізації процесів для корпоративних логістичних мереж і ланцюжків. Саме складністю та високим рівнем вимог до професійної підготовки логістів можна в деякій мірі пояснити відсутність їх в достатній кількості [1, с. 182].

За свідченнями експертів, логіст – затребувана і перспективна професія. За результатами опитування Дослідницького центру ZAMMLER та Міжнародного кадрового порталу «Head Hunter Україна», 87% із 900 респондентів вважають професію логіста перспективною, а 59% називають її престижною. Якби діти респондентів вирішили обрати професію логіста, то цей вибір підтримали б 82% батьків, які не мають досвіду роботи в логістичній сфері, і 76% тих, хто має до логістики безпосереднє відношення.

Моніторинг більше ніж 200 вакансій на провідних сайтах з пошуку роботи в Україні (hh.ua, work.ua, rabota.ua) свідчить, що молодих спеціалістів без досвіду роботи на посади стажерів, інтернів чи молодших менеджерів готові брати більшість роботодавців: як великі логістичні компанії та великі міжнародні і українські продуктові компанії, так і малий та середній бізнес технічну освіту – 35%, економічну освіту іншого напрямку – 34%, гуманітарну освіту – 10%, ніякої спеціальної освіти – 4%. А здобути вищу освіту або пройти курси з підвищення кваліфікації з логістики можна більш ніж у 24 регіонах країни та у 89 ВИШах.

Якість професійної підготовки фахівця з логістики визначається ступенем відповідності рівня його підготовки професійним вимогам, які пред'являються до нього як до фахівця, професіонала сучасними економічними умовами, ринком праці, роботодавцями (рис 1).

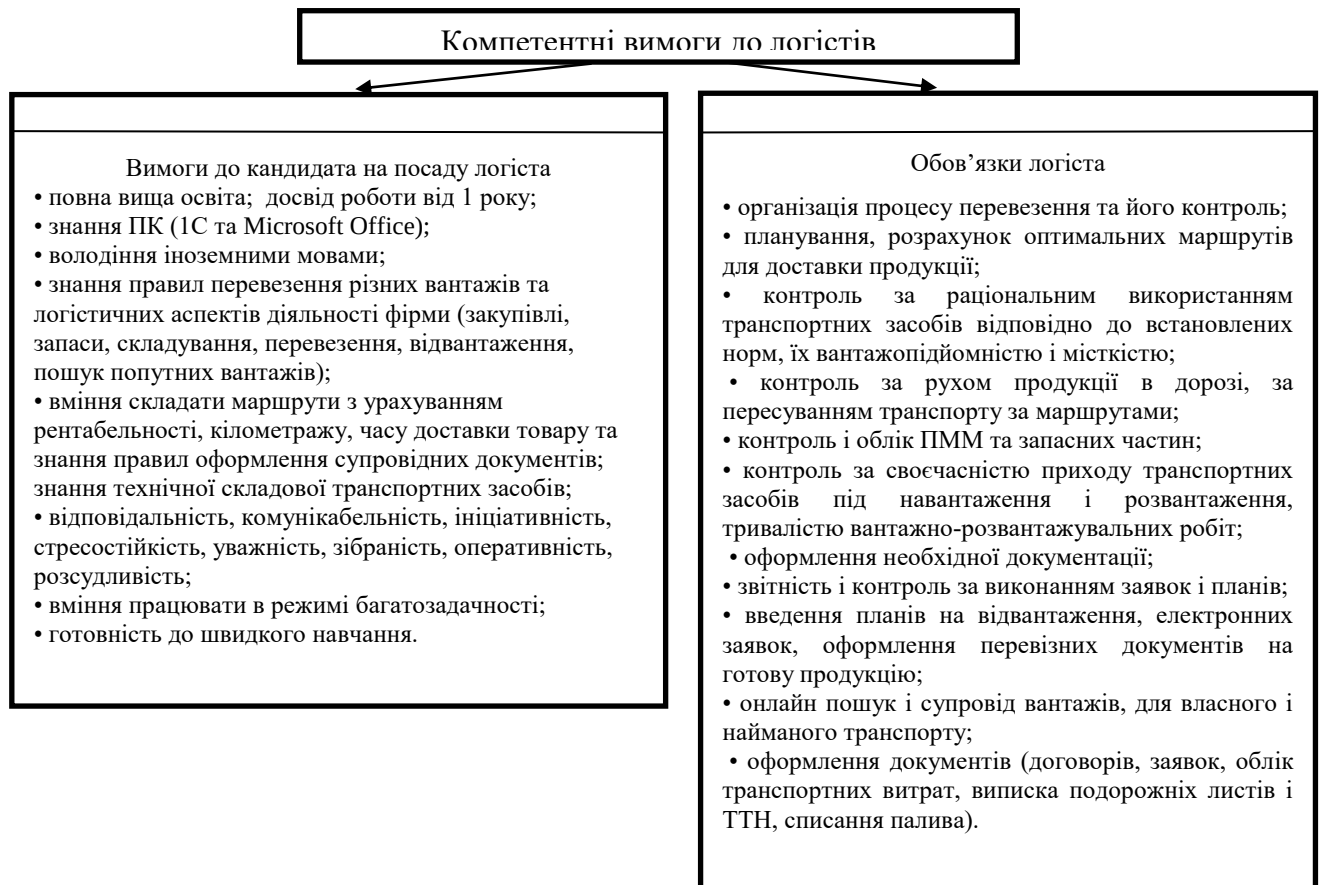


Рис.1 - Компетентні вимоги до логістів на ринку праці України

На думку Т. Гармаш [2, с.142], професійну підготовку майбутніх фахівців із логістики слід розуміти як цілеспрямований процес, що забезпечує формування у студентів-майбутніх логістів спеціальних знань, практичних умінь і навичок, професійно значущих якостей, необхідних для успішного виконання логістичних функцій, та готовності до професійної діяльності у сфері логістики.

Навчання у вищому навчальному закладі не гарантує конкурентоспроможності випускників на ринку праці [3]. Професійна підготовка повинна передбачати не тільки набуття й удосконалення професійних знань і умінь, а і засвоєння нових норм суспільного життя, що дозволить випускнику ВНЗ успішно адаптуватися до умов ринку, сприятиме його подальшій професійній самореалізації, забезпечить ефективну професійно спрямовану взаємодію фахівця з навколишнім соціальним середовищем. Саме тому, сьогодні все популярнішим стає термін Employability (придатність до працевлаштування), який характеризує сукупність знань, умінь, навичок, володіння підходами для вирішення виробничої ситуації, а також здатність і бажання до неперервного удосконалення та професійного розвитку. Придатність до працевлаштування охоплює навички Soft Skills та такі компетентності: рівень самоорганізації, здатність до роботи в групі, вміння виконувати конкретні завдання, навички комунікації та грамотність, знання інформаційних технологій.

Таким чином, можна зробити висновок, що підготовка висококваліфікованих фахівців з логістики, які здатні впроваджувати та розвивати інноваційні технології і провідні логістичні системи, на сьогодні є стратегічно важливим завданням для України. Якісна фахова підготовка логістів дозволить країні стати важливою частиною глобальної системи товарного руху, реалізувати транзитний потенціал та забезпечити компаніям вихід на якісно новий рівень організації логістики та ланцюгів постачання.

Література:

1. Токмакова І.В., Войтов І. М, Токмакова К. І. Розвиток технологій управління трудовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. №63. С. 179-186.

2. Гармаш Т. А. Професійна діяльність фахівців з логістики, їх характеристика. *Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди» : Темат. вип. «Міжнародні Чепанівські психолого-педагогічні читання»* 2016. Дод. 3 до Вип. 36, Том IV (20). С. 141–149.

3. Боровік Л. В. Методологічні аспекти побудови системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства. *Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»*. 2020. Вип.3 (39). С.94 – 100. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.3\(39\).2020.215166](https://doi.org/10.18371/fp.3(39).2020.215166)

УДК 338.48

Андрій Проценко
студент VI курсу, факультету маркетингу
Савич Олександр Петрович
Професор кафедри маркетингу
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
proandru@gmail.com

СИСТЕМА ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

СИСТЕМА ЛИДОГЕНЕРАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

LIDOGENERATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Анотація. Система лідогенерації є невід'ємною складовою для отримання потенційних клієнтів для бізнесу, що дає можливість рости підприємству за рахунок постійного потоку нових клієнтів. Сьогодні багато підприємств залежать від генерації нових лідів, оскільки система генерує трафік на веб-сайти, де підприємства можуть конвертувати потенційних клієнтів у клієнтів. Маючи більш привабливий веб-сайт, котрий привертає увагу потенційного клієнта, який шукає відповідь на свою потребу. Якщо сайт відповідає на ці потреби позитивно, це гарантує, що бізнес виділяється серед конкурентів та збільшує шанси на конверсію. Потенційний клієнт частіше надає зацікавленому веб-сайту свої контактні дані, коли веб-сайт відповідає задоволенням потреб своїх відвідувачів. Результатом цього призводить до збільшення кількості клієнтів та продажів продавців.

Аннотация. Система лидогенерации является неотъемлемой составляющей для получение потенциальных клиентов для бизнеса, что дает возможность расти предприятию за счет постоянного потока новых клиентов. Сегодня много предприятий зависят от генерации новых лидов, поскольку система генерирует трафик на сайты, где предприятия могут конвертировать потенциальных клиентов в клиентов. Более привлекательный сайт, который привлекает внимание потенциального клиента, ищущий ответ на свою потребность. Если сайт отвечает на эти потребности положительно, это гарантирует, что бизнес выделяется среди конкурентов и увеличивает шансы на конверсию. Потенциальный клиент чаще предоставляет сайту свои контактные данные, когда веб-сайт соответствует ответам потребностям своих посетителей. В результате происходит увеличение клиентов и продаж продавцов.

Abstract. The lead generation system is an integral part of obtaining potential customers for a business, which makes it possible for an enterprise to grow through a constant stream of new customers. All businesses today depend on generating new leads as the system generates traffic to websites where businesses can convert leads into customers. A more attractive website that attracts the attention of a potential client looking for an answer to his need. If a site responds to these needs positively, it will ensure that the business stands out from the competition and increases the chances of conversions. A potential customer is more likely to provide a website with their contact information when the website meets the needs of its visitors. Resulting increasing quantity of customers and dealers sales.

На сьогоднішній день, в умовах карантину від COVID-19 та постійних змін в маркетинговій діяльності, де діджиталізація починає відігравати одну з основних складових підприємства. Спосіб, як люди купують товари та послуги в наші дні, повністю змінився. Через карантинні норми підприємствам необхідно змінювати свої підходи до пошуку нових клієнтів, адже вже не так просто привернути до себе агресивною кричущою рекламою, через збільшену активність в мережі конкурентів. Сам підхід починається змінюватись від агресивної кричущої реклами до персоналізації. Споживач втомився від постійної реклами, лише персональний підхід може звернути його увагу. Тому лідогенерація, як стратегія в діджитал середовищі стає