

legislation relating to creditors and insolvency; credit and mortgage registers - improving access to credit. In general, such effective measures will allow to better realize the foreign economic interests of the region, accelerate its integration into the world economic and tourist space and avoid complications and dangers.

Tourist destinations in the regions are waiting for global changes and with the coronavirus obsolete non-technological principles and forms of business regulation of business structures are a thing of the past. However, it is necessary to prepare for existence in the renewed reality and for survival in the post-coronavirus epoch domestic tourist regions need to be significantly reborn and strengthened. The current state of the global economy in the presence of many factors that directly affect the direction and pace of development of tourist regions of the world, contributes to the importance and relevance for business interests of entrepreneurs such steps: the constant need to synchronize actions to save resources (1), increase efficiency (2), effective change (3), compliance and adaptation to the volatile conditions of the global environment (4). In general, the new global conditions for the realization of the tourism potential of the region should be considered as additional opportunities for economic development of companies.

References:

1. Zaytseva, V., But, T., Gurova, D. (2018). Turyst-s'ki resursy Ukrayiny [Tourist resources of Ukraine]. Zaporizhzhia: TOV RVA «Prosvita» [in Ukrainian].
2. Korniyenko O. M. (2017). Pryntsyp formuvanni partners'kykh vidnosyn turystychnykh pidpryyemstv [principle of forming partnerships of tourist enterprises]. Proceedings from: Shchorichna naukovo-praktychna konferentsiia vykladachiv, naukovtsiv, molodykh uchenykh, aspirantiv, studentiv «Tyzhden' nauky – 2017». (pp. 1696-1697). Zaporizhzhia: ZNTU [in Ukrainian].

ВИВЧЕННЯ ПАРАМЕТРІВ І УМОВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВ

*Білявський В.М., к.е.н., доцент
Герасименко А.П., магістрант
Національний авіаційний університет, м. Київ*

Авіапідприємства працюють у зоні, де переважає активна конкуренція, що визначає необхідність створення потужних переваг, які дозволять їм найкраще задовольнити відповідні потреби споживачів на ринку повітряного транспорту.

З цієї точки зору питання формування та розвитку лідерського потенціалу авіакомпаній є надзвичайно актуальним. У капіталоемній авіакомпанії авіаперевізники повинні здійснювати свою ділову діяльність відповідно до ключових факторів успіху, які будуть конкретними орієнтирами для досягнення розробленої місії, цілей та стратегій [1]. Таким чином, діяльність авіакомпаній має бути добре спланованою та керованою з урахуванням високого рівня

лідерського потенціалу. Визначення невідповідних ключових факторів успіху може ускладнити досягнення цілей або навіть зробити їх недосяжними.

Авіакомпанії працюють у галузі, де потрібна комбінація стабільності та гнучкості [2]. Перший повинен забезпечуватися прогнозуванням тенденцій розвитку ринку повітряного транспорту та встановленням відповідних стратегічних цілей на цій основі, а гнучкість необхідна для адекватної та своєчасної реакції на зміни у ринковому середовищі. Отже, гнучкість у свою чергу також буде підтримувати стабільність у діяльності авіакомпаній.

Ключова особливість лідерського підходу до управління розвитком авіапідприємства орієнтована на довгострокові результати, підтримку ефективної командної роботи та співпраці, спрямованої на вирішення питань розвитку авіапідприємства на ринку. Визначені основні аспекти, що необхідні для розвитку потенціалу лідерства авіакомпаній на ринку авіаперевезень, такі:

- висока якість повітряних перевезень, як основний ключовий фактор успіху, оскільки авіакомпанії мають орієнтуватися на споживача, забезпечуючи конкурентну ціну на переліт та відповідне обслуговування;

- ефективне та результативне управління (умови експлуатації авіапідприємств постійно змінюються, тому необхідно сформувані потужний центр для прийняття управлінських рішень, який забезпечить ефективне досягнення цілей, реалізацію переваг стратегічного керівництва, своєчасне маневрування та оптимальне управління ресурсами очікувані результати при оптимальних витратах);

- оптимально розвинена мережа повітряних маршрутів з урахуванням пріоритетів розвитку авіакомпанії на шляху успішного досягнення стратегічних цілей за допомогою відповідного парку літаків;

- використання нових технологій та інновацій для створення стійких конкурентних переваг, які важливі для досягнення високих конкурентних позицій на ринку повітряного транспорту;

- компетентні менеджери та людські ресурси, оскільки вони можуть підтримувати потенціал авіакомпанії щодо конкурентів; людські ресурси (авіаційна команда та інші спеціалісти авіакомпанії у різних сферах) можуть бути цінними ресурсами, створюючи перевагу, що складно відтворити конкурентам;

- розвиток міжнародного партнерства для підтримки позицій на ринку повітряного транспорту та отримання нових можливостей (нові рейси, нові напрямки, тощо).

Деякі параметри розвитку лідерського потенціалу можуть мати більший пріоритет, аніж інші [3]. Зокрема, лояльні пасажери будуть не завжди орієнтована на придбання послуг авіаперевезень у авіакомпанії, яка має абсолютно все на найвищому рівні. За деякими аспектами він може поступатися іншим авіаперевізникам. Однак його повітряний продукт все одно буде більш цінним для споживачів. Це може бути суб'єктивною оцінкою власного досвіду взаємодії з цією авіакомпанією у минулому та думок інших клієнтів.

Однак запорукою створення таких позитивних поглядів клієнтів має бути надзвичайно потужна робота керівництва авіакомпаній у абсолютно всіх сферах ділової діяльності.

Таким чином, сукупність факторів, що забезпечують лідерський потенціал авіакомпанії, не є чимось незмінним, вони варіюються залежно від умов експлуатації та зміни попиту на повітряні послуги на конкретному ринку. Необхідне постійне упровадження заходів щодо утримання конкурентних позицій на ринку повітряного транспорту або відновлення діяльності авіакомпанії при зміні пріоритетів стратегічного розвитку.

Література:

1. Ключові фактори успіху авіапромисловості. URL: <http://mba-lectures.com/management/strategicmanagement/1193/key-success-factors-of-airline-industry.html> (дата звернення: 28.10.2020).
2. Лідерство в авіаційній галузі. URL: <http://www.ysc.com/ourthinking/article/leadership-in-the-aviation-industr> (дата звернення: 28.10.2020).
3. Білявський В. М. Джерела формування кадрового потенціалу торговельного підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 1'2011. № 4. С. 249–254.

КАДРОВИЙ АУДИТ : ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Білявський В.М., к.е.н., доцент

Корда М.О., магістрант

Національний авіаційний університет, м. Київ

У сучасних умовах господарювання, ефективність діяльності будь якого підприємства залежатиме від кадрової складової. Кадровий аудит передбачає не тільки оцінку відповідності кадрового потенціалу підприємства його цілям, але й оцінку стратегії розвитку, що допомагає ефективно приймати управлінські рішення.

На сьогоднішній день немає чіткої позиції щодо визначення сутності поняття кадрового аудиту, класифікації основних його напрямів, а також змісту та завдань. Слід зауважити, що уточнення потребують основні етапи кадрового аудиту та методи, які при цьому використовуються.

Поряд із труднощами вивчення сутності кадрового аудиту, існує ще одна, не менш важлива проблема, що пов'язана з процедурою проведення кадрового аудиту на підприємстві. Аналіз наукових робіт [1, 2] дає змогу розробити модель проведення аудиту персоналу, що складається з таких етапів, як:

- попередня оцінка умов проведення кадрового аудиту;
- розробка програми аудиторської перевірки;
- збір, обробка та аналіз аудиторської інформації;