

Р. В. Грінченко // Економічний простір. – Дніпро : ПДАБА. – 2017. – №123. – С. 144-154.

УДК 330.47: 656.2

Двуліт З.П., д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»

ЦИФРОВА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПРОЇЗНИХ ДОКУМЕНТІВ НА ЗАЛІЗНИЦЯХ УКРАЇНИ

Глобальне інформаційне суспільство у поєднанні з сучасними інноваційними можливостями сприяє досягненню цифрової трансформації країн, галузей економіки та окремих компаній. Завдяки цифровізації досягається економічне зростання, збільшується конкурентоспроможність товарів та послуг. За умов значних масштабів і темпів цифрових трансформацій, які мають місце на сьогодні, швидкість реагування на їх основні тенденції є значною конкурентною перевагою. Необхідною умовою утримання своєї конкурентної позиції чи її завоювання в наш час, є не лише використання комп'ютерних технологій, але й перехід до сучасних інноваційних бізнес-моделей. Споживачі все більше цінують свій час, їм потрібний миттєвий зворотний зв'язок, а також хороший дизайн інформаційних ресурсів, наявність онлайн-чатів, індивідуальний підхід. Для того щоб відповідати високим потребам клієнтів, компанії повинні прискорювати оцифровування своїх бізнес-процесів, тобто діджиталізувати роботу організації.

Сучасні глобалізаційні виклики сприяють швидкому впровадженню новітніх інноваційних можливостей цифрового світу і в діяльності АТ «Укрзалізниця», яка першою серед державних компаній почала активно оцифровувати свою роботу, зокрема це стосується діджиталізації продажу електронних квитків. Конкуренція на ринку транспортних послуг вимагає від залізниць України впровадження нових підходів до надання якісних онлайн

послуг з продажу залізничних квитків. До основних переваг діджиталізації продажу електронних проїзних документів можна віднести спрощення комунікації між людиною та транспортною системою, можливість для пасажирів за допомогою девайсів отримувати оперативні дані про наявність та кількість вільних місць в конкретному вагоні та потязі; можливість отримувати інформацію про кількість пасажирів, які курсують в конкретному поїзді в режимі реального часу; можливість планування та організування необхідної кількості потягів за різними маршрутами руху відповідно до запитів споживачів; відкритість та доступність послуг для споживачів незалежно від їх місця перебування та часу.

Впровадження оформлення електронних проїзних документів через офіційний сайт Укрзалізниці стартувало 23.07.2013 р. Мобільна версія сайту з продажу квитків з мобільного пристрою через сайт АТ «Укрзалізниця» booking.uz.gov.ua була запущена 10.11.2016 р. Влітку 2017 р. почала створюватися мережа агентів, через які можна було оформити електронні квитки за допомогою онлайн сервісів. До них належать: Приватбанк; Ощадбанк; сайти продажу квитків та інші інтернет-ресурси. Найпопулярнішим серед них є онлайн сервіси Приватбанку, через які реалізуються в середньому 30% всіх електронних квитків; приблизно 60% через офіційний сайт Укрзалізниці, решта 10% – через інших агентів. В цей період АТ «Укрзалізниця» розширила канали збуту онлайн-квитків шляхом запуску мобільного додатку на базі операційної системи IOS. Розширення функціональних можливостей діджиталізації онлайн сервісу продажу залізничних квитків для мобільних додатків дозволяють зберігати їх в додатку AppleWallet та вносити інформацію про подорож до Google-календаря, а онлайн-сервісу – надають доступ до цілодобового пошуку залізничних квитків для поїздок по країні з пересадками. У випадку відсутності прямого сполучення між потрібними станціями, пропонуються альтернативні варіанти подорожі зі зміною потягів за маршрутом прямування пасажира. При цьому є можливість здійснити оплату електронного проїзного документа вкінці оформлення

замовлення однією сумою. За період з 2011 по 2019 рр. АТ «Укрзалізниця» загалом було реалізовано близько 440 млн проїзних документів, при цьому щороку зростала питома вага придбаних електронних квитків.

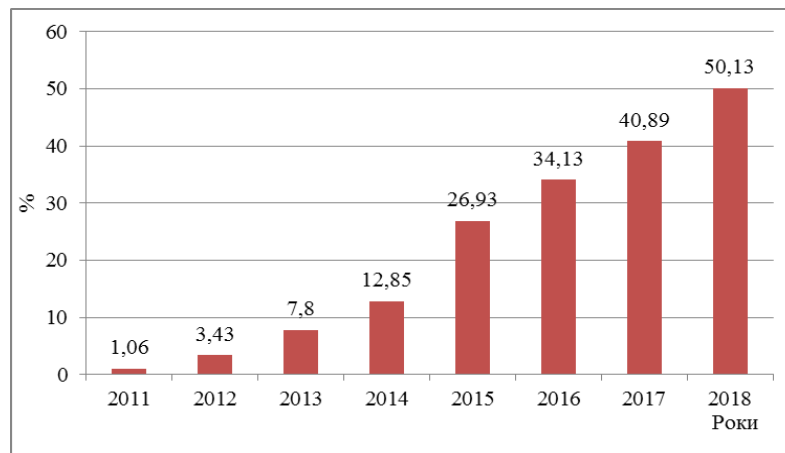


Рис. 1. Питома вага придбаних електронних проїзних документів в АТ «Укрзалізниця» у загальній їх кількості за 2011-2018 рр., %

З метою виявлення переваг пасажирів при виборі способу резервування, оформлення та оплати проїзних документів було проведено анкетування 11116 пасажирів 6 регіональних філій АТ «Укрзалізниця». Результати опрацювання інформації згідно з відповідями пасажирів, продемонстрували їх лояльність та прихильність до купівлі електронних проїзних документів за допомогою онлайн-сервісу. Зокрема, рівень обізнаності пасажирів щодо наявності послуги резервування, оформлення та оплати проїзних документів через Інтернет є достатнім: 3/4 респондентів знають про дану послугу, а майже половина з них вже користувались нею. Дуже високий ступінь обізнаності мають пасажирів 4 регіональних філій: Придніпровської (93%), Південної (теж 88%), Львівської (87%) і Південно-Західної (84%) залізниць, а найнижчий – Одеської (49%). За ступенем прихильності до інтернет-послуги більшість респондентів відносяться до сталих, оскільки користуються нею: з початку введення – 14%, кілька років – 18%, приблизно рік – 19%, декілька місяців – 17%. Особистий доступ до Інтернету (вдома та/чи на роботі) мають 93% учасників анкетування. Для подальшого розвитку послуги з продажу електронних проїзних документів та діджиталізації інших послуг для пасажирів АТ «Укрзалізниця» вбачається

необхідним активне впровадження мобільних додатків сайту АТ «Укрзалізниця» в соціальних мережах Facebook, Instagram; залучення додаткових агентів з продажу електронних квитків з метою розширення їх мережі в Україні та закордоном; популяризації онлайн-сервісів продажу залізничних квитків через мобільні додатки та соціальні мережі.

УДК 336.76: 336.71.078.3

Кремень В.М., д.е.н., професор,
Національний транспортний університет
Оголь Д.О., к.е.н.,
Національний банк України

ПРОБЛЕМА УЗГОДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ І РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

Поряд із такою характеристикою фінансового сектору як стійкість важливим аспектом функціонування фінансового сектору є його розвиток, що у підсумку забезпечує його позитивний вплив на економічне зростання країни. З одного боку, фінансова стійкість пов'язана із обмеженням ризиків – кредитного, інвестиційного, валютного, процентного тощо, та формуванням збільшених обсягів власного капіталу, що відповідають цим ризикам. З іншого, діяльність фінансових посередників ґрунтується на тому, що приймати на себе фінансові ризики та прагнення якомога меншої іммобілізації капіталу. Можна припустити, що обмежуючи діяльність фінансових посередників, ми обмежуємо їхній фінансовий розвиток, а відтак і розвиток фінансового ринку. Це, у свою чергу, може стримувати економічне зростання країн, яке останнім часом і так не є стрімким і важко досягається. Отже, трансформуючи наглядову практику та вимоги до фінансових посередників, органи фінансового нагляду знаходяться у постійному пошуку балансу між фінансовою стійкістю та фінансовим розвитком, співставляючи негативний ефект від уповільнення розвитку фінансового ринку та можливого зниження ВВП у результаті підвищення фінансової стійкості та збитки від фінансових криз, які неминуче