

що звісно мають відношення до автосервісу. Наприклад, розміщення посилань на контент про новини в автомобільній галузі, публікації про сезонні потреби в догляді за автомобілем, поради щодо регулярного обслуговування, розміщення новин або оновлень з сервісного центру, як-от дні народження та інші особливі події, фотографії спеціальних транспортних засобів, які потрапляють у ваш центр тощо.

Коли у компанії є веб-сайт, прекрасний спосіб залучити відвідувачів та допомогти своїм клієнтам є ведення блогу. Компанії, що мають блоги, мають на 97% більше вхідних посилань, ніж компанії, які цього не роблять. Посилання є надзвичайно цінними для SEO, оскільки вони дозволяють сайту зайняти вищі результати за результатами пошуку. Створення блогу вимагає задання кількох тем для обговорення, але вони не повинні бути обширними. Наприклад, як змінити склоочисники або зробити інше регулярне обслуговування; авто новини, що відбуваються по всьому світу; що можуть означати шуми, вібрації чи візуальні зміни зовнішнього вигляду автомобіля тощо. Це лише декілька прикладів змістових тем, які можна використовувати на веб-сайті автосервісного центру.

Електронна пошта може бути ідеальним способом гарантувати, що клієнти пам'ятають про компанію коли вони потребують технічного обслуговування своїх автомобілів. Залежно від платформи маркетингу електронної пошти, яку використовує компанія, можна автоматично надсилати електронні листи, які нагадують існуючим клієнтам про необхідність таких послуг, як заміна масла, балансування шин та перевірки.

Важливо у роботі автосервісних компаній використовувати програми лояльності. Наприклад, ця програма може забезпечити одну безкоштовну заміну масла на кожні п'ять платних змін, регулярні знижки або купони, які неможливо придбати більше ніде. Вона також може включати безкоштовні автомийки або будь-які інші переваги, які цікавлять клієнтів. Як бонус, це можна зробити через електронну пошту, тобто, для того, щоб стати частиною програми лояльності, відвідувач повинен надати свою електронну адресу. Електронна пошта не просто полегшує роздачу нагород, але це надзвичайно вигідний спосіб тримати бізнес «в курсі думок» та надсилати регулярні повідомлення, які отримуватимуть все більше клієнтів, які повертаються до автосервісного центру.

Щоб нагадати людям про існування компанії можна зайнятися благодійністю, наприклад, спонсорувати місцеву спортивну команду, дати гроші добре визнаному благодійному товариству або здійснити якусь іншу дію, яка підтримує громада (на сьогодні, це може бути допомога лікарям). Це не тільки соціально відповідальна справа, але це може допомогти створити позитивну репутацію серед клієнтів. Плюс до цього, якщо будь-які заходи, які спонсоруються, висвітлюються на місцевих новинних сайтах, у компанії є можливість заробити відгуки від авторитетного видавництва.

1. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. *Маркетинг : навчальний посібник. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.*

2. Марков О. Д. *Організація автосервісу. Львів: Оріяна-Нова, 2008. 332 с.*

ТРЕЦОВ М.М.
ГО «Українська експертна фундація»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКАРАНТИННИЙ ПЕРІОД

Без значних потрясінь, при розумному стимулюванні економіки Україна, імовірно, змогла б досягти 3-4 % росту ВВП. Проте світова пандемія COVID-19 внесла помітні корективи і вихід із кризи може виявитися набагато складнішим для економіки, аніж це здається на перший погляд. Девальвація реального впливу наднаціональних організацій, розрив глобального ланцюга переміщення ресурсів, товарів та послуг може створити дефіцит у короткочасній

перспективі. Уряд України переглянув макроекономічні показники на 2020 р., зокрема очікується скорочення ВВП на 3,9 % порівняно із прогнозованим зростанням 3,7 % і девальвацію гривні до 29,5 грн за дол. США.

Національна економіка постане перед загрозами, які без належного реагування можуть призвести до критичних наслідків, не виключаючи дефолту. Серед таких виокремлюємо: зниження рівня продовольчої безпеки; зростання рівня безробіття населення; зменшення доходів громадян, реальної заробітної плати, а відповідно й купівельної спроможності, споживчого попиту на внутрішньому ринку; припинення діяльності та банкрутство підприємств, особливо малих та середніх суб'єктів господарської діяльності; зменшення доходів місцевих та державного бюджету; зростання державного боргу, інфляції; девальвація гривні; дефіцит фінансово-кредитних ресурсів, зокрема обігових коштів, інвестиційного капіталу.

Базовим інструментом запуску економіки України повинна стати система державних замовлень, у тому числі на фундаментальні наукові дослідження. Зараз держава повинна стати основним клієнтом українських підприємств, стимулом інновацій, інвестором національної економіки. Нарощуючи масштаби розбудови інфраструктури створюються можливості для розвитку українських підприємств, використовується їхній виробничий потенціал, створюються робочі місця, вливається капітал в національну економіку. Притоку іноземних інвестицій малоімовірно можна очікувати.

Для малого та середнього бізнесу, зокрема фермерським господарствам необхідно запропонувати ефективний механізм державного кредитування, у тому числі мікрокредитування з низькою відсотковою ставкою. Країни світу спрямовують безпрецедентні обсяги фінансових ресурсів для державної підтримки підприємств, що зазнали суттєвих збитків внаслідок карантинних обмежень. Наприклад, Німеччина 600 млрд євро спрямувала на кредити та націоналізацію великих підприємств, які особливо сильно постраждають від кризи, 156 млрд євро – на допомогу малому бізнесу і громадянам; Італія – 340 млрд євро у вигляді державних кредитів, 400 млрд євро – підтримка ліквідності підприємствам усіх категорій і форм власності; Швейцарія – 41 млрд дол. США на програму безвідсоткового кредитування бізнесу; США за новою програмою захисту оплати праці спрямують 1,8 млрд дол. США малому бізнесу – це безвідсоткові позики для покриття витрат на заробітну плату;

Щодо податкових інструментів, то їх застосування передбачає досягнення двох базових цілей: підвищення купівельної спроможності населення та стимулювання капітальних інвестицій. Серед таких фіскальних регуляторів пропонуємо:

- скасування податку на додану вартість на товари першої необхідності та на капітальні інвестиції;
- виключення капітальних інвестицій із бази оподаткування податком на прибуток підприємств;
- касування податку на доходи фізичних осіб і військового збору на дивіденди і відсотки за депозитами фізичних осіб;
- податкові канікули для новостворених підприємств протягом першого року;
- запровадження системи моніторингу на підставі дзеркальних митних даних з країнами торговельними партнерами, що мінімізує корупційну складову на митниці.

За 2019 рік негативне торговельне сальдо становило 9,3 млрд дол. США. Саме на стільки імпорт товарів та послуг перевищив експорт. Подолати цю тенденцію можна лише шляхом планового імпортозаміщення для товарів, виробництво яких в Україні є розвинутим або має перспективи розвитку. При цьому протягом першого року посткарантинного періоду доцільно зменшити ввізне мито та податок на додану вартість на обладнання і техніку, яка необхідна для розвитку виробництва та не має аналогів в Україні.

На часі зниження ціни на електроенергію для підприємств шляхом державного регулювання. Світові прецеденти та економічні передумови до зменшення цін на

електроенергію є, зокрема для ТЕЦ, які працюють на вуглеводнях у зв'язку із падінням ціни на нафту.

- Поглиблення потребують децентралізаційні тенденції – подальше розширення функціональних та фінансових повноважень органів місцевого самоврядування. Зокрема пропонуємо:

- встановити зарахування 100% податку на доходи фізичних до відповідних місцевих бюджетів, а його сплату – за місцем реєстрації платника податку;

- збільшити частку зарахування податку на прибуток підприємств до місцевих бюджетів з 10% до 50%, з них 10% - до обласного бюджету, решту - до бюджетів територіальних громад за місцем ведення господарської діяльності;

- надання органам місцевого самоврядування право самостійно регулювати ставки більшості податків, у тому числі й податку на доходи фізичних осіб залежно від потреб громади;

- передати у виключну компетенцію місцевих рад управління екологічним податком, його використання, оскільки лише на місцевому рівні достеменно знають, хто та яку екологічну шкоду завдає громаді;

- на період виходу із карантину передбачити можливість безвідсоткового кредитування місцевих бюджетів з державного на договірній основі (досвід муніципальних контрактів);

- дозволити органам місцевого самоврядування залучати зовнішні позики без процедури погодження центральними органами влади, але не більше 50% дохідної частини місцевого бюджету.

Кардинального перегляду потребують пріоритети фінансування коштом державного та місцевих бюджетів. Безумовно, це – медицина, освіта. У 2019 р. видатки державного бюджету за функцією «Охорона здоров'я» становили 3,5 % видаткової частини бюджету. Видатки на «Загальнодержавні функції» (за виключенням обслуговування боргу) – 4,5 % від видатків державного бюджету. Тобто частка адміністративних видатків перевищує видатки на одну із життєво важливих сфер – охорону здоров'я. Слід зобов'язати профільні міністерства передбачити в своїх бюджетах заощадження коштів з урахуванням пріоритетів в області економічної політики, досягнутих результатів, наявного невикористаного потенціалу і статей, які можна відкласти на більш пізній час. Пропорційне скорочення витрат не має жодного сенсу.

Реструктуризація зовнішніх боргів – один із найскладніших, проте необхідний сьогодні крок, який повинен стати ключовим у перемовинах уряду із кредиторами.

Додатковими заходами, метою яких є створення робочих місць можуть бути такі:

- здійснення будівельних робіт об'єктів державної та комунальної силами вітчизняних фахівців та компаній;

- створення інфраструктури для розвитку бізнесу: бізнес-інкубатори, кластери, технопарки;

- цільове кредитування інноваційних підприємств;

- державні конкурси із відбору найкращих науково-дослідних стартапів та у сфері цифрових технологій для їх безвідсоткового кредитування, що не створить робочі місця та посилить конкурентоспроможність України на світовому ринку інновацій.

В умовах світової економічної кризи важливо сформувану ефективну стратегію відновлення економіки в посткарантинний період, адже відсутність комплексу специфічних стратегічних цілей та тактичних кроків щодо їх досягнення неминуче призведе до глибокої стагнації національної економіки.