

Найбільш відомими методиками, що відносяться до першого підходу, є: метод Аргенти (А-рахунок), або оцінки ймовірності краху; метод Скоуна; методика компанії ERNST&WHINNEY. Ці методики засновані на якісній оцінці ймовірності банкрутства підприємств.

До другого підходу відносяться економіко-математичні моделі. До цієї групи відноситься кластерний, дискримінантний аналіз, імітаційне моделювання, дерево класифікацій.

За результатами дослідження охарактеризовано моделі зарубіжних авторів, а саме - моделі Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Таффлера і Тішоу, проаналізовано моделі діагностики ймовірності банкрутства, вітчизняних авторів, зокрема моделі Терещенка, Матвійчука та інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства.

Проаналізувавши переваги та недоліки у зарубіжних моделях визначення ймовірності банкрутства, можемо зробити висновок про необхідність адаптації зарубіжних моделей до практики в Україні, так як вони кардинально відрізняються від вітчизняних, та їх результативність і ефективність поки що не доведена на практиці українських підприємств.

Отже, в умовах все більшого зростання чисельності банкрутства українських підприємств необхідно обрати таку модель для діагностики фінансового стану та ймовірності настання банкрутства суб'єктів господарювання, яка б враховувала всі особливості саме українського економічного простору та галузі, в якій функціонує підприємство.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

СТАРОСТИНА Альона Юріївна,

канд. техн. наук, доцент,

БАЛАБУХА Олександр Юрійович,

здобувач вищої освіти,

БЄЛЯНЦЕВ Костянтин Олександрович,

здобувач вищої освіти

*Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова*

Сучасні темпи розвитку управлінської думки, які базуються на наявних інноваційних рішеннях науки та техніки, сформували для категорії «стратегічне управління» турбулентне середовище, у якому традиційні стратегічні управлінські важелі, такі як: теорії, методи, моделі, механізми швидкими темпами втрачають свою актуальність, матеріально застарівають, уповільнюють темпи отримання результатів та знижують конкурентоспроможність підприємств в цілому. Безумовно у такому динамічному та мінливому середовищі знаходяться майже всі управлінські підходи, включаючи операційне управління, проєктне, процесне тощо. Однак

для стратегічного управління, яке за своєю сутністю має довготривалу спрямованість і масштабний характер охоплення, така складнопрогнозована мінливість середовища та техніко-технологічних рішень має значно більшу, у порівнянні з іншими підходами, вартість їх інтеграції та адаптації. Тобто, одні й ті самі технічні зміни у предметній області потребують різного часу, ресурсів та зусиль для адаптації наявних управлінських дій, при стратегічному управлінні чи при будь-якому іншому.

Значущість стратегічного управління для підприємств фармацевтичної галузі важко переоцінити, адже це специфічна сфера діяльності, яка потребує вузькопрофільних та висококваліфікованих спеціалістів, інноваційну матеріально-технічну базу з відповідним програмним забезпеченням, дорогі сировинні ресурси, науково-дослідні відділи, підрозділи моніторингу та прогнозування збуту тощо, які мають гармонійно функціонувати, та стратегічно розвиватися відповідно до місії організації, яка орієнтована на найбільш значиму частину життя споживачів – їх здоров'я. Все це формує сукупність особливостей стратегічного управління фармацевтичними підприємствами та проблеми, що разом з цим виникають.

Першою, проблемою характерною для підприємств фармацевтичної галузі, є необхідність постійного гармонійного переплетення проектної та операційної діяльності. Причому лівова частка проектів, які реалізуються мають на меті отримання інноваційних результатів, які є складнопрогнозованими, коштовними і мають високий ступінь ризикованості. Поряд з цим є певна невизначеність при формуванні пулу проектів, які доцільно реалізовувати на фармацевтичному підприємстві, які пов'язані з викликами зовнішнього оточення. Безумовно це можуть бути незначні зовнішні чинники, які здебільшого можуть бути передбачувані, наприклад сезонний спалах грипу, чи ГРВІ. Але динамічні процеси останнього п'ятирічного періоду в Україні та світі, які характеризувалися появою COVID-19, воєнними процесами, розквітом штучного інтелекту створили перед керівництвом фармацевтичних підприємств нові виклики, результати реагування на які мають вагомe значення для стратегічного майбутнього організацій. І саме тому мають супроводжуватися ефективними та науково-обґрунтованими управлінськими інструментами, які не тільки забезпечать «виживання» підприємств даного роду, а й створять умови для його ефективного функціонування, оскільки стабільна ефективна робота підприємств фармацевтичної галузі є запорукою якісного життя населення та країни в цілому.

Також не менш важливою особливістю діяльності фармацевтичних підприємств, на думку авторів, є унікальна кадрова політика. Яка з одного боку орієнтована на створення умов для залучення, мотивації та постійного розвитку наукового персоналу, який здатен проводити науковий пошук, генерувати нестандартні інноваційні рішення, проводити їх апробацію та готувати до вводу в операційне виробництво. Як правило, це висококваліфіковані спеціалісти з класичною освітою, які вже мають певні знання та досвід у своїй сфері, і тому за умови постійного додаткового

розвитку можуть створювати відповідні наукові результати. Друга категорія фахівців – це сучасні спеціалісти, які володіють специфічними навичками роботи з інноваційним обладнанням, причому пул даних спеціалістів має відповідати сукупності проєктів, що реалізуються на підприємстві на сьогодні, з урахуванням виключення простою обладнання та максимально точного прогнозування нових проєктів та своєчасною підготовкою майданчиків для проведення наукової роботи. Окрім такого наукового персоналу, ще є потреба у фахівцях «нової формації», тобто у спеціалістах, які мають цілісне бачення розвитку усього підприємства, чітко вбачають своє місце у загальному стратегічному потоці операційних процесів та проєктів. Також є адекватна потреба у фахівцях, які мають дотичне відношення до прямого виробництва фармацевтичних продуктів, але є необхідними для забезпечення супровідних процесів, зокрема спеціалісти з маркетингу, юриспруденції, планово-фінансові відділи, бухгалтерія, постачання, логістика, дизайн, збут, рекламація тощо. Враховуючи вищенаведене слід зазначити, що всі ці фахівці мають постійно підвищувати свою кваліфікацію, та створювати тим самим конкурентну перевагу для фармацевтичного підприємства не тільки на сьогодні, а й у довгостроковій перспективі.

Таким чином, авторами виокремлені основні категорії особливостей та проблем стратегічного управління фармацевтичними підприємствами. По-перше, це інноваційний характер виробництва фармацевтичної продукції зі складнопрогнозованим результатом. По-друге, необхідність постійної гармонізації операційної та проєктної діяльності. І, по-третє, це унікальна кадрова політика.

ПОБУДОВА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В БАНКУ

ШУБЕНКО Ілона Валеріївна

здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

В умовах сучасних економічних реалій одним із пріоритетних та основних напрямів діяльності будь-якого комерційного та державного банку є процес кредитування фізичних осіб, так як він дає можливість вирішувати різні соціальні та економічні проблеми, а також виступає одним із прибуткових видів у діяльності банку.

Процес кредитування фізичних осіб у банку – це певна грошова позичка, яка видається людині та може бути використана нею з метою задоволення певних людських потреб (наприклад, для придбання товарів споживчого призначення, побутової техніки, меблів тощо). Грошова позичка у вигляді кредиту надається у тимчасове використання, умови якої (нарахування, сплати та повернення) прописані у кредитному договорі, що укладається між споживачем та банком.