

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.

Процес кредитування фізичних осіб можна поділити на кілька етапів: підготовчий етап; етап розгляду кредитного проекту; етап оформлення кредитних документів; етап користування кредитом та подальшого контролю у процесі кредитування. Процес управління процесом кредитування фізичних осіб можна зобразити за допомогою методу структурно-функціонального моделювання Ramus, для цього використовується програмне забезпечення Ramus Educational.

Під час управління кредитуванням фізичних осіб використовуються наступні документи: заявка на кредит від потенційного позичальника - фізичної особи; супровідні документи, які дозволять провести аналіз доцільності кредитування фізичної особи. Функцію «механізму» виконує працівник банку, а саме: кредитний менеджер. В процесі прийняття рішення про доцільність видачі кредита фізичній особі приймають участь різні підрозділи банку: юридичний відділ; кредитний центр. В процесі прийняття рішення про доцільність кредитування фізичної особи використовується нормативно-правове та методичне забезпечення. Кінцевим результатом даного процесу є кредитна угода, або відмова від надання кредиту.

Діаграма декомпозиції процесу включає в себе такі етапи (блоки):
розгляд пакету документів (A1);
оцінка кредитоспроможності позичальника- фізичної особи (A2);
аналіз правового забезпечення (A3);
аналіз підготовка кредитного рішення (A4);

Перший етап (A1) представляє собою розгляд пакету документів, для його проведення використовуються супровідні документи, які фізична особа надає в банк, виконавцем даного процесу є кредитний менеджер, який фактично є представником кредитного центру. Результати розгляду передаються для аналізу кредитоспроможності позичальника та аналізу правового забезпечення.

В практиці банківської діяльності для отримання кредиту позичальник зазвичай надає банку наступний пакет документів:

- 1) заяву на отримання кредиту;
- 2) паспорт (або документ, що його замінює);
- 3) довідки з місця роботи позичальника про його доходи та розмір утримуваль і довідку про доходи його поручителів (пенсіонерам потрібно надати довідку з органів соціального захисту населення);
- 4) громадяни, які займаються підприємницькою діяльністю надають декларацію про отримані доходи;
- 5) анкета клієнта;
- 6) паспорт (або документ, що його замінює) поручителя;
- 7) інші документи за необхідності.

При зверненні клієнта до банку з метою отримання кредиту кредитний менеджер уточнює у клієнта мету, на яку потрібно отримати кредит, пояснює йому порядок та умови надання кредиту, знайомить з переліком необхідних отримання кредиту документів.

Строк розгляду заяви на надання кредиту може залежати від виду кредиту та запитуваної суми, але не повинен перевищувати 15 календарних днів - за кредитами на термінові потреби та 1 місяць – за кредитами на придбання нерухомості (від моменту надання повного пакета документів до ухвалення рішення).

Другий етап (А2) представляє собою оцінку кредитоспроможності позичальника – фізичної особи на основі документів, які фізична особа надала в банк. Виконавцем даного процесу є кредитний менеджер, який фактично є представником кредитного центру. За підсумками аналізу якісних та кількісних показників банк робить висновок про надійність потенційного позичальника та дає оцінку його кредитоспроможності.

Третій етап (А3) представляє собою аналіз правового забезпечення кредитної угоди. Виконавцями є працівники кредитного та юридичного відділів банку. Результатом цього етапу є висновки, які передаються для підготовки кредитного рішення. Кредитний менеджер складає письмовий висновок про доцільність видачі кредиту (або про відмову у видачі позики) та погоджує із позичальником умови видачі кредиту.

Четвертий етап (А4) представляє собою підготовку кредитного рішення. Виконавцями є працівники кредитного та юридичного відділів банку. Результатом цього етапу є кредитна угода.

Таким чином, структурно-функціональна модель процесу управління кредитуванням фізичних осіб в банку має містити чотири етапи, кожен з яких може бути додатково декомпозований. Використання методу структурно-функціонального моделювання допомагає розкрити та детально уточнити зміст досліджуваного процесу, що дозволяє підвищити якість управління кредитуванням фізичних осіб у банку.

СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

***ЯРМАК Ольга Віталіївна,**
канд. екон. наук, доцент,
ОМЕЛЬЧЕНКО Дмитро Сергійович,
здобувач вищої освіти
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова*

В фахових літературних джерелах наводяться різноманітні підходи до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з фінансовим станом об'єкта дослідження чи його навколишнього економічного середовища. При цьому сама інвестиційна привабливість розглядається на рівні країни, галузі, підприємства, що на нашу думку є важливим критерієм у процесі дослідження сутності інвестиційної привабливості, як економічної категорії.