

- Захист від вторгнень;
- Захист файлів і документів від несанкціонованого доступу;
- Захист клієнт-банку;
- Єдина система аутентифікації та дистанційний доступ до всіх ресурсів компанії;
- Оптимізація й захист ІС;
- Захист корпоративних комунікацій;
- Контроль роботи персоналу;
- Забезпечення стабільності та безперервності бізнес-процесів;
- Екстрене знищення інформації.

І ще один важливий крок – побудова системи фізичної безпеки з використанням технічних засобів:

- Система відеоспостереження;
- Система контролю і управління доступом;
- Система оповіщення;
- Домофони.

Такий комплексний підхід до побудови системи інформаційної безпеки має забезпечити максимально можливу ступінь захисту корпоративної інформації.

ШЕЛЕСТ Т.М., ст. викладач, м. Київ, КДАВТ

СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ МОРЯКІВ

Не дивлячись на скорочення українського флоту в десятки разів, найбільш перспективним для України напрямком праці у морській діяльності залишився ринок підготовки моряків. На сьогоднішній день Україна входить в п'ятірку країн світу, які постачають моряків “під прапор” по командному складу і в десятку країн світу – по рядовому складу. Основну підготовку моряків забезпечують ВМНЗ, проте фінансування на придбання новітнього тренажерного обладнання практично не здійснюється. Тому виникає гостра необхідність у пошуку додаткових джерел залучення коштів на ці потреби. Одним з нових інструментів залучення коштів на підготовку моряків є впровадження інструментів стейкхолдер-менеджменту в діяльність ВМНЗ.

Основне визначення даного поняття дав Н. Е. Фріман (R.E. Freeman) в 1984 році: «Стейкхолдер — це група (індивід), яка може вплинути на досягнення організацією своїх цілей або на роботу організації в цілому». Отже, стейкхолдери — це всі групи людей (або інших організацій), чий внесок (праця, капітал, ресурси, купівельна спроможність, поширення інформації про компанії тощо) створює підґрунтя для розвитку та успіху організації.

В наукових колах існують різні підходи до класифікації стейкхолдерів. За ступенем впливу їх поділяють на первинних та вторинних. Первинні стейкхолдери - це суб'єкти, що надають вирішальний вплив на діяльність компанії (споживачі, кредитори, партнери). Вторинні стейкхолдери – це групи суб'єктів, взаємний вплив яких знаходиться в прямій або непрямій залежності від діяльності або рішень зацікавленого підприємства (держава, місцеві органи, суспільство, співтовариства, ЗМІ). Вчені Ньюбоулд і Луффман (1989) поділяють стейкхолдерів на чотири групи: групи впливу, які фінансують організацію (держава, акціонери), менеджерська група,

яка керує організацією, працівники, що працюють в організації, економічні партнери (постачальники, споживачі, посередники, зацікавлені фізичні і юридичні особи). Кожна група стейкхолдерів має інтереси і можливості впливу, які можуть відрізнятись між собою, і відповідно впливати на вектор сформованих задач. Модель Менделоу (1991) ґрунтується на класифікації всіх зацікавлених осіб на основі двох змінних – їх інтересів та їх влади: зацікавленість стейкхолдера визначається його бажанням впливати на організацію, влада стейкхолдера визначається здатністю здійснювати вплив на організацію. Відповідно до цього, вплив стейкхолдера визначається як добуток влади і зацікавленості. Стейкхолдерів поділяють на зовнішніх та внутрішніх в залежності від їх знаходження по відношенню до організації. Зовнішні стейкхолдери включають: споживачів, постачальників, партнерів. Внутрішні стейкхолдери включають власників, акціонерів, менеджерів, службовців. Організації використовують два методи побудови відносин з зовнішніми стейкхолдерами. Перший метод ґрунтується на взаємодії зі стейкхолдерами на основі розвитку партнерських відносин. Цей метод переслідує мету побудови таких відносин, щоб показати стейкхолдеру його вигоду, в цьому випадку він стає зацікавленим, побачивши досягнення своїх власних цілей. Другий метод представляє собою спробу захистити організацію від невизначеності шляхом використання прийомів, призначених для стабілізації та прогнозування впливу зовнішніх факторів (маркетингові дослідження, створення відділів контролю інтересів важливих стейкхолдерів, реклама і зв'язки організації з громадськістю).

Стейкхолдер-менеджмент в системі підготовки моряків є новим поняттям і потребує подальших ґрунтовних досліджень, У подальших дослідженнях нами буде проводитись робота по оцінці вагомості впливу взаємовідносин ключових стейкхолдерів на ринку підготовки моряків.