

Підприємства готельної індустрії визначають основні потреби своїх працівників, а потім здійснюють комплексний процес планування, оцінки та навчання персоналу.

Таким чином, використовуючи систему моніторингу кадрової служби компанії, можна побудувати ефективну систему розвитку співробітників, яка реалізує ефективний розвиток персоналу та виконання поставлених завдань.

#### Література:

1. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. - Т 2. Управління персоналом в організаціях. - К.: КНЕУ, 2005. - 435 с.
2. Лиса Л.Б. Впровадження сучасних технологій управління персоналом готельного підприємства. Матеріали 85 Міжнародної конференції молодих учених, аспірантів і студентів «Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті», Київ: НУХТ, 11-12 квітня 2019 року. С. 391.
3. Основи управління персоналом організації (2003). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3055.html>

ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,  
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та фінансів  
Маріупольського державного університету, м. Київ  
САВЕНКОВА М.М., студентка ОС «Бакалавр»  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
Маріупольського державного університету, м. Київ

### УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Процес управління загальними функціями бізнесу називається бізнес-менеджментом. Це практика нагляду та координації різних видів діяльності всередині організації для ефективного досягнення цілей, включаючи планування, організацію, керівництво, контроль ресурсів та процесів.

Управління бізнесом охоплює різні аспекти ділового адміністрування, включаючи фінанси, бухгалтерський облік, людські ресурси, маркетинг, операції та логістику. При веденні діяльності можна використовувати безліч різних тактик, залежно від конкретних цілей та завдань організації.

Основа управління бізнес-процесами полягає в упорядкуванні організаційної структури, всіх її ресурсів та ризиків. Кожен окремий суб'єкт розглядається як вплив на кінцевий продукт будь-якого бізнес-процесу. Такий підхід дозволяє скласти всі чинники у планові чи фактичні показники, щоб побачити рівень ефективності підприємства.

Вирізняють чотири функції, що лежать в основі управління бізнесом. Між собою їх поєднують основа — загальні процеси, і передбачається, що виконання останньої функції приводить назад до першої. Це називається управлінським циклом. До нього входять: планування, організація, мотивація та контроль.

Види керування бізнесом включають стратегічний менеджмент, операційний, фінансовий та управління людськими ресурсами. Управа над ризиками в бізнесі також важлива, оскільки вона допомагає компаніям мінімізувати їх та максимізувати свій потенціал для успіху.

Існує кілька поширених типів управління, у тому числі демократичне, автократичне, патерналістське та невторчання. Традиційний менеджмент є ієрархією співробітників, що складається з керівників нижчої, середньої та вищої ланки.

При управлінні треба розуміти своє бізнес-середовище та виявляти можливості або загрози, що впливають на цілі, необхідно провести комплексний конкурентний аналіз. Двома найбільш популярними інструментами для цієї мети є SWOT- та PEST-аналіз.

При використанні матриці SWOT, висновки розділяються на чотири окремі категорії: сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Зовнішнє середовище бізнесу: політичний ландшафт, економічні умови, соціальні тенденції та технологічні досягнення оцінюється за допомогою PEST-аналізу.

Система управління бізнесом являє собою набір інструментів для планування та впровадження різних політик, посібників та процедур організації для виконання її бізнес-плану. Наявність системи управління бізнесом закладає міцну основу для успішної реалізації стратегічних та тактичних бізнес-рішень для досягнення своєї мети.

Один керований підхід, який набирає популярності останніми роками, відомий як розширене управління бізнесом. Ця модель ґрунтується на ідеї, що чотири ключові області можуть створити або зруйнувати бізнес:

- Управління стратегією та ефективністю;
- Управління ризиками та дотримання вимог;
- Звітність;
- Управління фінансами та рахунками.

Управління відносинами в бізнесі передбачає розвиток і підтримку відносин із клієнтами, постачальниками та іншими зацікавленими сторонами. Це передбачає розуміння потреб клієнтів і розробку стратегій для їх задоволення. Це також передбачає розвиток відносин із постачальниками та іншими

зацікавленими сторонами та забезпечення їхньої ефективної співпраці. Крім того, це включає в себе обслуговування клієнтів і вирішення скарг клієнтів.

Управління бізнесом вимагає від керівництва компетентності в різних галузях та гнучкості в реагуванні на зміни в бізнес-середовищі. Стратегічні рішення та плани повинні бути адаптовані до змін в ринкових умовах та технологічних інновацій, щоб забезпечити успішну діяльність компанії.

#### Література:

1. Економіка підприємства/ Підручник /За загальною редакцією д. ен. проф. Л. Г. Мельника – Суми: ВТД "Університетська книга" 2004.
2. Економіка підприємства/ Підручник /За загальною редакцією д. ен. проф. Л. Г. Мельника – Суми: ВТД "Університетська книга" 2004.
3. Шваб Л. Основи підприємництва: Навч. посібник/ Людмила Іллівна Шваб,. — К.: Каравела, 2006. — 343 с.
4. МСП ЄС у 2012 році: на роздоріжжі: річний звіт про малі та середні підприємства в ЄС, 2011/12. Роттердам: Європейська комісія. [Електронний ресурс] – 2012.- Режим доступу до ресурсу: ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supportingdocuments/2012/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supportingdocuments/2012/annual-report_en.pdf))
5. Ломачівська І. А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва 2012 - 504с.
6. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки / О.В. [Електронний ресурс] – 2014.- Режим доступу до ресурсу:( <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>).

ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та фінансів  
Маріупольського державного університету, м. Київ  
ШАБАН Н.В., студентка ОС «Бакалавр»  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
Маріупольського державного університету, м. Київ

### ПРОЦЕС ВІДБОРУ КАНДИДАТІВ НА ВАКАНТНУ ПОСАДУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Туризм є однією з найбільших галузей світової економіки. Він створює робочі місця, сприяє зростанню малого та середнього бізнесу та залучає іноземні інвестиції. Туристи витрачають гроші на проживання, харчування, розваги та покупки, що сприяє зростанню національних та регіональних економік. Туристичний бізнес відіграє важливу роль у сучасному світі та має значний вплив на світову економіку та культурний обмін.

Процес відбору кандидатів на вакантні посади в туристичній індустрії є важливим. У даній галузі якість обслуговування та взаємодії з клієнтами відіграють ключову роль в успіху підприємств. Підбір кваліфікованих і відповідних кандидатів допомагає забезпечити високий рівень сервісу, що в свою чергу може позитивно позначитися на репутації підприємства і залученні нових клієнтів. Крім того, правильний процес відбору допомагає знизити ризики пов'язані з можливими проблемами з персоналом, що важливо в динамічному і конкурентному середовищі туристичної індустрії.

Важливі якості і навички кандидатів на вакантні посади в туристичній індустрії можуть варіюватися в залежності від конкретної посади і сфери роботи. Однак існують деякі загальні риси, які часто оцінюються при відборі кандидатів у цій галузі:

1. Гостинність та обслуговування клієнтів: кандидати повинні мати високий рівень гостинності, вміння обслуговувати клієнтів та створювати позитивний досвід для відвідувачів.
2. Володіння мовами: знання кількох мов може бути критично важливим, особливо для посад, пов'язаних з обслуговуванням міжнародних туристів.
3. Комунікативні навички: кандидати повинні вміти ефективно спілкуватися як з клієнтами, так і з колегами. Це включає чітке та зрозуміле вираження думок та вміння слухати.
4. Досвід роботи: попередній досвід роботи в туристичній індустрії або суміжних галузях (готельна справа, ресторанна справа тощо) може бути важливим, особливо для вищих посад.
5. Географічні знання: для гідів, туроператорів та інших посад, пов'язаних з організацією та проведенням турів, знання місцевих визначних пам'яток та культурних особливостей може бути критичним.
6. Організаційні навички: туристична індустрія часто вимагає від співробітників хорошої організації, здатності планувати та координувати різні заходи та послуги.
7. Адаптивність: туристична індустрія може бути динамічною і схильна до сезонних коливань, тому кандидати повинні бути здатними адаптуватися до мінливих умов.
8. Робота в команді: співпраця та робота в команді часто відіграють важливу роль у туристичній індустрії, тому вміння ефективно співпрацювати з колегами не менш важливо.