

управлятися, а традиційна діяльність учасників містобудівного процесу: будівельників, архітекторів та дизайнерів, має зазнати докорінних змін.

Щоб регулювати процеси розвитку міст, необхідно зрозуміти, що процес планування населених міст це генплан з урахуванням захисту навколишнього середовища та покращення його якісних характеристик.

Література:

1. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку [Електронний ресурс] https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_455#Text (дата звернення: 03.11.21).

2. Куценко В.І. Сталий розвиток: стратегія і тактика формування через призму соціогуманітарної сфери. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2012. – 167 с.

3. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН А/70/1 [Електронний ресурс]. <https://www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml> (дата звернення: 03.11.21).

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА, ЯКІ НАДАЮТЬ КЕЙТЕРИНГОВІ ПОСЛУГИ

Кирніс Н. І., к.е.н., асистент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

В умовах економічної нестабільності та глобалізації економіки проблема використання досконалої системи управління підприємствами ресторанного господарства набуває особливого значення для забезпечення їх конкурентоспроможності. Підприємства ресторанного господарства досить чутливі до економічної нестабільності та світової загрози епідемії COVID-19.

За твердженням Баклацької Н.Ю., ресторанний бізнес займає друге місце за чуттєвістю до пандемії коронавірусу. Крім того, серед широкого спектру джерел, що впливають як на сам розвиток підприємств ресторанного бізнесу, так і на мінливість якості й асортименту ресторанних послуг, важливе місце посідає сам споживач послуг. У зв'язку з цим соціальна, біологічна та психологічна унікальність, інтелектуальна здатність, а також інформаційна база, імідж та образ життя споживача є головними ціннісними орієнтаціями. Все це фактично пояснює високу ступінь індивідуалізації ресторанних послуг [1]. Тому виникає потреба у пошуку методів удосконалення управління підприємств ресторанного господарства. Одним із ефективним інструментів управління є методи бізнес-моделювання. Моделювання бізнес-процесів використовується на практиці для вирішення широкого кола питань та є важливою складовою проектів по реорганізації бізнес-процесів.

Шкіль Р.Т. стверджує, що основною сферою застосування бізнес-моделей є реінжиніринг бізнес-процесів. При цьому передбачається побудова моделей поточної й перспективної діяльності, а також плану й програми переходу з першого стану у другий. Будь-яке сучасне підприємство є складною

системою, його діяльність містить у собі виконання десятків тисяч взаємовпливових функцій і операцій. Головна ідея створення таких моделей як «AS-IS» (як є) і «AS-TO-BE» (як повинно бути) – зрозуміти, що робить (буде робити) підприємство і як воно функціонує (буде функціонувати) для досягнення своїх цілей. Слід зазначити, що моделі бізнес-процесів є не просто проміжним результатом, який використовує консультант для зазначення яких-небудь рекомендацій і висновків, вони являють собою самостійний результат, що має велике практичне значення, яке повинно бути зазначене у цілях їх побудови [2]. Для підприємств ресторанного господарства побудова поточної та перспективної діяльності за допомогою бізнес-моделювання є вагомим процесом в управлінні підприємством.

Існує безліч методів бізнес-моделювання, але до найбільш поширеніших відносяться: ARIS, Ericsson-Penker, DFD, SADT (IDEF0), IDEF3.

Метод SADT (IDEF0) вважається класичним методом процесного підходу до управління [3]. Основний принцип підходу полягає у структуруванні діяльності організації відповідно до її бізнес-процесів, а не організаційно-штатною структурою.

Для моделювання процесів, які забезпечують конкурентоспроможність ресторанів за спеціальними замовленнями (catering) використано методологію опису бізнес-процесів IDEF0 рис.1.

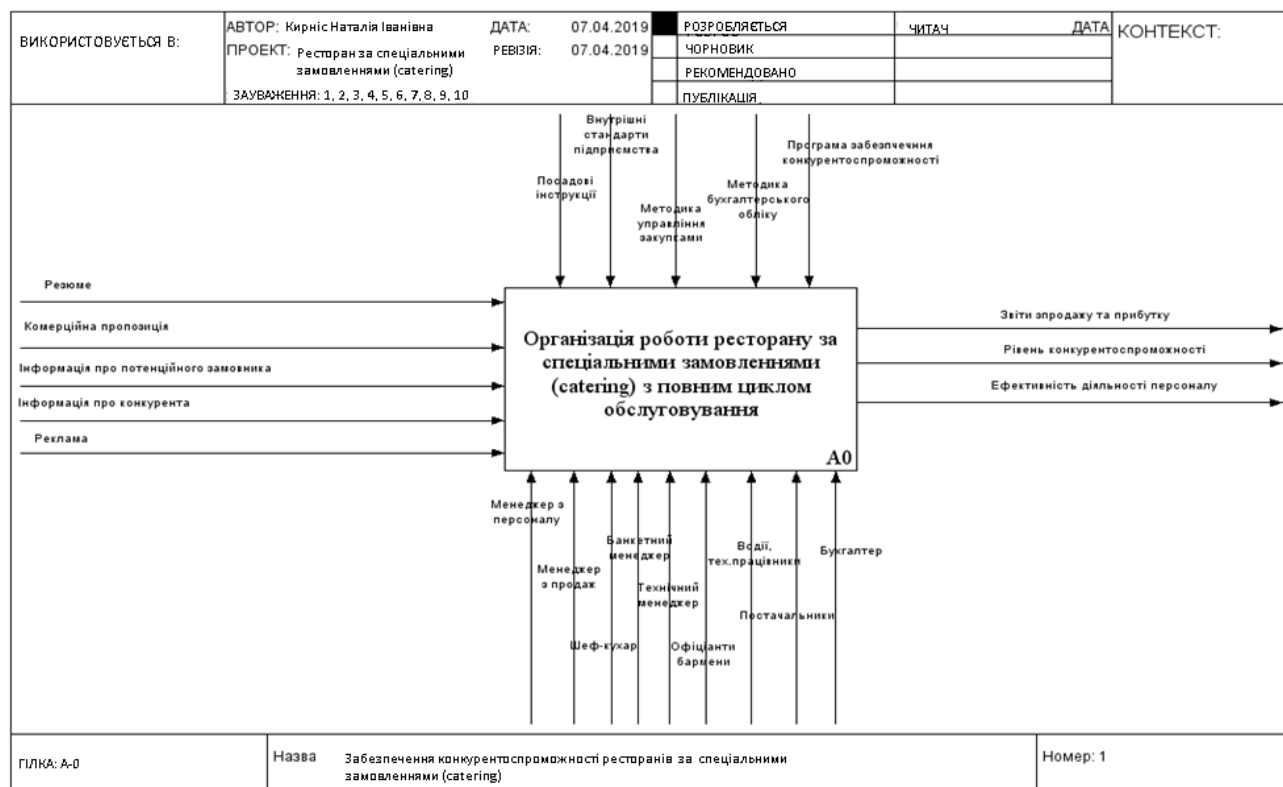


Рисунок 1 - Контекстна діаграма процесу «Організація роботи ресторанів за спеціальними замовленнями (catering) з повним циклом обслуговування»

Бізнес-модель підприємств ресторанного господарства, які надають кейтерингові послуги відповідає таким вимогам:

- верхній рівень моделі відображає виключно контекст системи – взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем;
- нижній рівень описує основні види діяльності підприємства – тематично згруповані бізнес-процеси;
- подальша деталізація бізнес-процесів здійснюється за допомогою бізнес-функцій та елементарних бізнес-операцій, згрупованих за певними ознаками;
- опис елементарної бізнес-операції відбувається шляхом визначення алгоритму її виконання.

За допомогою методу IDEF0 було побудовано контекстну діаграму, де по центру знаходиться функціональний блок головного завдання, який відображає мету моделі та сутність її побудови.

Відповідно до рис. 1 процесна модель забезпечення конкурентоспроможності ресторанів за спеціальними замовленнями (catering) перетворює вхід (резюме, комерційна пропозиція, інформація про потенційного замовника, інформація про конкурентів і реклама) у вихід (звіти з продажу та прибутку, рівень конкурентоспроможності та ефективність діяльності персоналу) при наявності забезпечуючих складових управління, а саме на основі посадових інструкцій, внутрішніх стандартів підприємств, організація управління закупками, організація бухгалтерського обліку та програми забезпечення конкурентоспроможності, та за допомогою механізмів, які реалізуються через функціонування менеджера з персоналу, менеджера з продаж, шеф-кухаря, банкетного менеджера, технічного менеджера, офіціантів, бармена, водіїв, постачальників, бухгалтерії, керівництва та кадрової служби.

На основі контекстної діаграми розробляється процесна модель забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства, які надають кейтерингові послуги в якій відображаються наступні процеси: управління персоналом, діяльність відділу із розвитку бізнесу, виробнича діяльність, робота відділу закупок, діяльність відділу з проведення заходів, діяльність технічного відділу, бухгалтерський облік. Перелічені вище процеси були підібрані нами виходячи із організаційної структури досліджуваного типу підприємства. Бізнес-модель дозволить визначати резерви ефективності діяльності, дієві механізми управління бізнес-процесами, підвищити якість управлінських рішень і забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Отже, розглянутий метод бізнес-моделювання забезпечить ефективне управління підприємствами ресторанного господарства, дозволить вирішити питання забезпечення конкурентоспроможності завдяки чіткому поділу усіх видів діяльності підприємства на процеси та виокремленні цих процесів по видах.

Література:

1. Баклацька Н.Ю. Ресторанний бізнес в умовах пандемії коронавірусу: проблеми та напрями трансформації моделей розвитку // Економіка та управління підприємствами. – 2020 . – Випуск 42. – С. 119.
2. Шкіль Р.А. Аналітичний огляд методів моделювання бізнес-процесів в електронній комерції. Електронний ресурс. Режим доступу:

<https://www.docme.su/doc/1496647/analiticheskij-osmotr-metodov-modelirovaniya-biznes-process...>

3. Марка, Д. А. Методология структурного анализа и проектирования [Текст] / Д. А. Марка, К. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993.

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ПРИ УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ ІТ-ПРОЄКТІВ ТА ПРОГРАМ

Лукіяничук Ю. А., аспірант 1 курсу, спеціальність 122 – «Комп'ютерні науки»

Соловйов Е. Г., аспірант 1 курсу, спеціальність 122 – «Комп'ютерні науки»

Чумаченко І. В., д.т.н., професор, завідувач кафедри управління проєктами в міському господарстві і будівництві

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

Зміна умов функціонування компаній в період пандемії, поява сьомої редакції стандарту РМІ РМВоК визначили напрями трансформації підходів до управління людськими ресурсами. В стандарті РМІ РМВоК наведено вісім основних навичок в поведінці, які є критичними для забезпечення ефективного управління проєктами:

- навички роботи з зацікавленими сторонами;
- навички управління проєктною командою;
- навички управління життєвим циклом проєкту (методологія, етапи, поставка результатів);
- навички створення плану проєкту;
- навички управління ходом реалізації проєкту;
- навички роботи з невизначеністю, навички поставки результатів і створення цінності;
- навички оцінки ефективності реалізації проєкту [1].

Діяльність керівника проєкту полягає в створенні середовища, в якому максимізується додана вартість і цінність для замовника. Формування, узгодження та відстеження вимог стейкхолдерів, визначення критеріїв цінності для замовника дозволяє забезпечити виконання проєкту з заданими показниками. Цей підхід корелює з японською методологією управління проєктами та програмами Р2М, в якій основою ефективного управління є створення проєктного середовища. Завдання створення віртуального, мотиваційного простору, у якому зацікавлені сторони присвячують себе проєкту, перебуваючи у різних географічних, культурних, спеціалізованих та організаційних середовищах, та будують взаємодію та співпрацю всередині проєкту за допомогою обміну думками щодо змісту проєкту, планування, контролю та інформаційної взаємодії, стає ще більш актуальним при переході до дистанційної роботи в період карантинних обмежень [2].