

спеціалістами та менторами з даної теми, власниками чи інвесторами, іншими структурними підрозділами свого підприємства, іншими суб'єктами господарювання або владними структурами.

9. Політична функція. Стосується контролю на макроекономічному рівні політичного керівництва. В українській практиці, сутність її полягає в тому, що політика завжди “панувала” над економікою. Внаслідок впливу ієрархічних (вертикальних) зв'язків, ця функція не є виключенням і проявляється й на рівні бізнесу та розуміється із позиції “контроль – влада”.

10. Привентивна функція. Призначення цієї функції у запобіганні, попередженні порушень і недопустимих втрат усіх видів ресурсів бізнесу [3].

Зрозуміло, цими десятьма позиціями не вичерпується функціональне наповнення контролю.

Основним, на нашу думку, при реалізації функції контролю, власне його наслідків – є регулювання та координація (при потребі) з метою більш ефективного функціонування організації.

Список літератури

1. Замула І.В., Танасієва М.М. Внутрішній контроль: навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2021. 336 с.

2. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Вихор М.В. Контроль як функція державного управління: економіко-правова сутність та механізм застосування. Ефективна економіка. № 4. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/5.pdf

3. Ерфан В.Й, Ваш М.М., Сухолов Е.А. Контроль як функція менеджменту. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. Випуск 1 (61). 2023. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1\(61\).86-90](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1(61).86-90)

УДК 339.162:005.511

СЛЮСАРЕНКО Н. С., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **ГРИНЧУК Ю.С.**, д-р. екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Розглянуто особливості управління бізнес-процесами в роздрібній торгівлі як важливому секторі економіки. Розглянуто класифікацію процесів, рівні управління, методи оптимізації, внутрішні та зовнішні чинники впливу.

Ключові слова: бізнес-процеси, роздрібна торгівля, управління, цифровізація, оптимізація.

Роздрібна торгівля є важливою складовою економіки, що забезпечує споживачів товарами повсякденного попиту. Ефективне управління бізнес-процесами в цій сфері сприяє оптимізації витрат, підвищенню рівня обслуговування та забезпеченню конкурентоспроможності підприємств. Бізнес-процеси у роздрібній торгівлі охоплюють широкий спектр діяльності: від закупівель та управління товарними запасами до маркетингових стратегій і роботи з клієнтами.

Бізнес-процесами називають сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення конкретних цілей компанії. У роздрібній торгівлі це, передусім, процеси, що забезпечують формування асортименту, постачання товарів, управління продажами, логістику та обслуговування клієнтів. Оптимізація цих процесів дозволяє

покращити ефективність роботи торговельних підприємств, знизити витрати та підвищити якість послуг [1].

Управління бізнес-процесами здійснюється на трьох рівнях:

1. Операційний рівень охоплює безпосередню реалізацію товарів, обслуговування клієнтів, здійснення платежів та інші щоденні операції.
2. Тактичний рівень включає заходи щодо управління складськими запасами, логістичні процеси, маркетингові стратегії та розвиток систем лояльності.
3. Стратегічний рівень передбачає довгострокове планування розвитку компанії, впровадження інноваційних технологій, аналіз конкурентного середовища та адаптацію до змін ринку.

Бізнес-процеси в роздрібній торгівлі поділяють на кілька основних категорій:

- Основні процеси, що безпосередньо впливають на формування доходу: вибір постачальників, закупівля товарів, ціноутворення, продаж і контроль залишків.
- Допоміжні процеси, які забезпечують ефективність основних: управління персоналом, бухгалтерський облік, технічна підтримка, аналітика.
- Управлінські процеси, що спрямовані на організацію та стратегічний розвиток компанії: бюджетування, управління ризиками, планування асортименту.
- Інноваційні процеси, які включають цифровізацію, автоматизацію та використання сучасних технологій для покращення роботи підприємства [2].

Оптимізація бізнес-процесів дозволяє компаніям підвищувати продуктивність, скорочувати витрати та поліпшувати якість обслуговування клієнтів. Для цього використовуються такі методи:

Автоматизація процесів закупівель та продажів, що зменшує вплив людського фактора та підвищує точність обліку.

Використання сучасних CRM-систем для персоналізованої роботи з клієнтами та підвищення рівня їхньої задоволеності.

Оптимізація логістичних схем для зменшення часу постачання та зниження витрат на транспортування.

Бізнес-процеси у роздрібній торгівлі залежать від низки факторів:

- Внутрішні фактори: управління товарними запасами, фінансова політика, ефективність персоналу, рівень автоматизації.
- Зовнішні фактори: конкуренція, зміни у законодавстві, поведінка споживачів, макроекономічна ситуація, вплив нових технологій.

Для оцінки ефективності бізнес-процесів використовуються різні методи:

- Функціональний підхід, що аналізує роботу окремих підрозділів компанії.
- Процесний підхід, який вивчає взаємозв'язки між різними етапами діяльності.
- Структурний підхід, що фокусується на управлінській ієрархії та розподілі відповідальності.
- Інформаційний підхід, який оцінює ефективність збору та обробки даних у компанії.

Ефективне управління бізнес-процесами є ключовим фактором успіху роздрібних підприємств. Використання сучасних інформаційних технологій, впровадження автоматизованих систем обліку та оптимізація логістичних процесів сприяють покращенню конкурентоспроможності компаній [3].

У майбутньому розвиток штучного інтелекту, великих даних та цифрових платформ ще більше змінить підходи до управління бізнес-процесами, підвищуючи ефективність роздрібної торгівлі та задоволеність споживачів.

Список літератури

1. Сарай Н. І. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємстві. Інноваційна економіка. 2020. № 1-2. С. 79-84.
2. Курбацька Л. М., Самілик Т. М., Шутько Т. І. Сучасні форми організації бізнес-процесів: аналітика та оцінка ефективності. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 57–61. DOI: [10.32702/2306-6806.2021.7.57](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.7.57)
3. Чорна Н.П., Уніят Л.М. Теоретичні аспекти поняття бізнес-процесів, їх класифікації в діяльності підприємств. Інноваційна економіка. 2022. № 4 (92). С. 46-54. URL : <https://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/974>

УДК 005.95-044.332

СТОРЧЕУС В А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КОВАЛЬ Н.В.**, канд. екон. наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність, цілі, принципи, види, етапи, методи, інструменти та креативні технології адаптації персоналу, а також методи оцінювання адаптивності персоналу.

Ключові слова: адаптація, онбординг, програма адаптації, воєнний стан.

Дослідження науковців свідчать, що 80 % нових працівників, які звільняються за власним бажанням, приймають рішення про звільнення в перший робочий день, решта – протягом першого тижня. Саме тому адаптація є надважливим завданням сучасного кризового HR-менеджменту [1, с. 326].

Адаптація (онбординг) – це пристосування працівника до організації, що включає ознайомлення його з корпоративною культурою, опанування hard та soft skills та сприяє інтеграції новачка в команду та його продуктивності з початку кар'єри [2].

Цілі адаптації: 1) зменшення витрат на найм персоналу шляхом зменшення плинності кадрів, а, отже, зменшення витрат на рекрутингові заходи та додаткове навчання нових працівників; 2) якнайшвидше досягнення працівником планових робочих показників шляхом формування у нього знань та навичок, необхідних для виконання посадової інструкції; 3) забезпечення швидкої інтеграції нових працівників у робочий колектив шляхом зниження стресу невпевненості та тривожності у перші дні роботи; 4) вироблення лояльного ставлення працівника до роботодавця внаслідок задоволеності роботою [1, с. 327; 3].

Принципи успішного онбордингу персоналу в сучасних умовах: гнучкість та адаптивність; індивідуалізація; цифровізація та технологічна інтеграція; психологічна підтримка та емоційний інтелект; безпека та кризова готовність; культурна інтеграція та розвиток soft skills; чіткість цілей та структурованість програми адаптації; постійний зворотний зв'язок та моніторинг; залучення команди та менторство; баланс між швидкістю та глибиною адаптації; постійне навчання та розвиток; вимірювання ефективності [2].

Основними сучасними підходами до адаптації персоналу є «оптичний», «армійський» та «партнерський». Саме використання «партнерського підходу» є