

**Бортнік А. М.,**

старший викладач кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

**Bortnik A. M.,**

Senior lecture of the economy of enterprises chair of SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Ukraine

## **ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ**

Визначено основні характеристики та проведено аналіз ланцюжка створення цінності бізнес-процесів. Запропоновано основні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства в контексті процесного управління

## **FORMATION OF BUSINESS-PROCESS MANAGEMENT MODEL**

The main characteristics and the value chain of the business processes were identified, and the basic approaches of increasing the efficiency of enterprise's activity were offered.

Процесне управління бізнесом — це принципово новий рівень прозорості та управління бізнесом, не тільки на рівні фінансово-економічних показників, але й на рівні технологій, ресурсів та продукту. Впровадження даного підходу дає можливість оптимізувати витрати, знизити часовий інтервал протікання горизонтального бізнес-процесу, який забезпечує формування цінності для споживача. Основною ціллю проектування бізнесу є формування діючої організаційно-економічної моделі ведення бізнесу, а також управління на її основі окремими бізнес-одинацями. Бізнес-проекування дозволяє створити еталонну модель ланцюжка створення споживчої цінності для споживача і трансформувати у відповідності з вимогами зовнішнього середовища. Дана модель буде відрізнятися лише набором бізнес-процесів у відповідності зі специфічністю діяльності підприємства, що аналізується.

В основі формування процесної моделі управління бізнесом покладено управління бізнес-процесами в межах ланцюжка створення доданої вартості. Ланцюг створення вартості (цінності) конкретного підприємства є частиною надсистеми взаємопов'язаних ланцюгів. Така надсистема включає в себе ланцюги створення цінності постачальників сировини, каналів дистрибуції тощо. Таким чином, загальна надсистема є ланцюгом послідовних взаємопов'язаних ланцюжків базових операцій, які поступово перетворюють сировину в кінцевий продукт, що має цінність для споживачів.

Таким чином, логіка ланцюга створення цінності передбачає, що аналіз конкурентного позиціонування підприємства базується на варіантах лідирування за витратами. Тобто, концепція ланцюга створення вартості в основному може підказати, яким чином

досягти лідирування за витратами. Загальна логіка потоку базових операцій бере до уваги тільки ті критерії споживчого вибору, які пов'язані із вдосконаленням потоків великої над системи створення цінності, що включає покупців та постачальників.

Бізнес-система створення цінності відображає взаємодію операцій і фактори, які характеризують відповідні конфігурації цінності, на яких вона базується. Ланцюг створення цінності формує послідовно взаємопов'язані системи цінності постачальників, виробників та дистриб'юторів, кожна з яких додає цінність продукту попереднього ланцюга.

Але, слід відмітити, що фокусування на операціях ланцюга створення вартості може використовуватися для виявлення потреб або можливостей стратегічних змін, але це не буде корисним у випадку здійснення реінжинірингу бізнес-процесів. Типові бізнес-процеси відрізняються від таких же за назвою організаційних функцій, оскільки з точки зору формування конкурентної переваги, відповідна операція може охоплювати декілька організаційних функцій. Аналогічно, одна функція може передбачати виконання бізнес-процесів, які мають бути розмежовані з точки зору конкурентної переваги.

Можна відмітити загальні підходи до побудови схеми бізнес-процесів у контексті процесного управління. За умови значної деталізації в рамках ланцюжка створення вартості бізнесу, схема бізнес-процесів може мати досить складну структуру. Перш за все, під ланцюжком створення вартості розуміємо рух матеріальних потоків, у результаті якого отримуємо готовий продукт. У даному ланцюжку розкривається важливе значення підприємств — учасників у системі внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин у перетворення потоку «вхідних» ресурсів у цінність для споживача, в готову продукцію.

Перш ніж перейти до аналізу такого ланцюжка, слід відмітити, що типи ланцюжків доданої вартості залежать від видів економічної діяльності: одні — управляються виробником сировини (наприклад металургія), а інший — споживачами (оптовими та роздрібними). Додана вартість у своєму ціновому виразі як правило зростає в сировинно-видобувних галузях по мірі ускладнення процесів переробки і наближенню до кінцевої продукції в усіх видах економічної діяльності. Найбільша частка доданої вартості концентрується на виробничих бізнес-процесах. Даний підхід дозволяє визначити причини, що не дають можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Враховуючи те, що меблева промисловість є імпортозамінюючою галуззю, досить ефективним буде застосування методу аналізу бізнес-процесів за ланцюжком створення вартості для пошуку резервів підвищення

конкурентоспроможності підприємств галузі. Цей метод дозволяє глибше дослідити аспекти взаємодії не тільки внутрішньо корпоративних, але й міжфірмових бізнес-процесів, визначити можливості та «слабкі місця» формування конкурентоспроможності підприємств, визначити бар'єри розвитку компанії та розробити рекомендації, щодо ідентифікації неефективних бізнес-процесів та подальшої їх передачі на аутсорсінг.

Для побудови моделі бізнес-процесів, яка б відповідала вимогам українських підприємств необхідними умовами, є аналіз бізнес-середовища і моніторинг його змін, аналіз потреб споживачів і моніторинг змін у перевагах і поведінці споживачів стали основними, стратегічно важливими процесами компанії, що визначають усю подальшу її діяльність щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Обґрунтовано, що формування системи процесного управління може відбуватися на будь-якому етапі життєвого циклу компанії. Ідентифікація та опис, а таким чином і формування системи бізнес-процесів забезпечує прозорість управління, визначення проблемних ланок ланцюжка, подальша їх оптимізація, яка зумовлює підвищення ефективності діяльності підприємства.

**Брегеда О. А.,**

канд. екон. наук, доцент кафедри банківської справи, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Україна

**Bregeda O.,**

candidate of science, assistant professor, Kiev National Economic University, KNEU, Ukraine

**ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ  
ПІДХОДІВ УПРАВЛІННЯ  
БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ —  
ЗАПОРУКА ВІДНОВЛЕННЯ  
СТАБІЛЬНОСТІ  
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

**INTRODUCTION  
OF NEW APPROACHES IN  
MANAGEMENT OF BANKING  
ACTIVITY IS A BASIS FOR  
BANKING SYSTEM STABILITY**

Банки є кровиносною системою економіки країни, від діяльності яких залежить стан розрахунків у державі, її функціонування. Для покращення фінансового стану банків необхідно запроваджувати нові послуги, підходи, технології обслуговування клієнтів, що сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності, відродженню економіки України.

Stable banks activity is a basis for normal economy functioning. To improve banks financial position in Ukraine it is necessary to introduce new services, innovations in bank activity that will have positive impact on banks & economy growth.