



ISSN 2223-3822

Stadnyk, V. & Izhevskiy, P. (2018). Biznes-systemy ta biznes-protsesy suchasnykh pidpriemstv: vzaiemozviazok i vzaiemozalezhnist struktur ta efektyvnosti [Business systems and business processes of modern enterprises: the interconnection and interdependence of structures and efficiency]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-Economic Problems and the State] (electronic journal), Vol. 18, no. 1, pp. 137-148. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18svvste.pdf>



БІЗНЕС-СИСТЕМИ ТА БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ СТРУКТУР ТА ЕФЕКТИВНОСТІ

Валентина Стадник*, Павло Іжевський**

*Хмельницький національний університет

вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна

e-mail: stadnyk_v_v@ukr.net

д.е.н., професор, кафедра менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи

**Хмельницький національний університет

вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна

e-mail: izhevskypavlo@gmail.com

к.е.н., доцент, докторант, кафедра менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи



Article history:

Received: March, 2018

1st Revision: April, 2018

Accepted: April, 2018

JEL classification:

M2

UDC:

65

Анотація. У статті встановлено необхідність використання організаційного підходу до визначення поняття «бізнес-система», за допомогою якого можна пояснити сучасні інтеграційні і дезінтеграційні процеси функціонування підприємств на основі мережевої взаємодії. У цьому контексті уточнено поняття «бізнес-система» і «бізнес-процес». Обґрунтовано, що бізнес-системи, засновані на мережевій платформі, дозволяють оптимізувати вартість бізнес-процесів на підприємствах за допомогою доступу до ресурсів і перевершують індивідуальні переваги підприємств. Виявлено характеристики побудови бізнес-систем, заснованих на мережевій взаємодії, а саме: ідентифікація початкових клієнтів, сила мережових зв'язків, соціальний капітал, місцезнаходження і напрямок діяльності ініціатора мережі, можливості мережевого фінансування учасників.

Ключові слова: бізнес-система, бізнес-процес, бізнес-мережа, мережеві зв'язки, організаційний підхід, ефективність.



Стадник В. Бізнес-системи та бізнес-процеси сучасних підприємств: взаємозв'язок і взаємозалежність структур та ефективності [Електронний ресурс] / Валентина Стадник, Павло Іжевський // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2018. — Вип. 1 (18). — С. 137-148.

— Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18svvste.pdf>.



This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY) 4.0 license.

1. Постановка проблеми.

Більшість сучасних підприємств в своїй діяльності зосереджуються на плануванні ресурсів підприємства, доповнюючи їх мережевими можливостями. Моделювання таких відносин між бізнес-одинацями, за прагнення підприємств розв'язати комплексні завдання бізнесу та гнучко реагувати на ситуації, які формують ринок, створює конкурентні переваги. Посилення мотивації суб'єктів господарювання щодо мережевої взаємодії в створенні нових бізнес-систем, заснованої на специфіці бізнес-процесів із залученням інтелектуальних та інформаційних ресурсів, інноваційних технологій, нових галузей, потребує пошуку умов, критеріїв та взаємозалежностей при створенні таких бізнес-платформ.

Наукова значущість згаданої проблеми в межах концепції стійкого розвитку суб'єктів господарювання вказує на важливість проведення досліджень теоретико-методологічних основ створення нових бізнес-систем на основі бізнес-процесів підприємств в єдиній концепції їх спільного розвитку.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Активне дослідження бізнес-систем та бізнес-процесів підприємств в економічній науці припадає на 80-90 роки XX століття, коли в умовах неефективності корпорацій М. Портером визначено межі бізнес-процесів на основі ланцюга доданої вартості. Проте і в сучасних умовах дослідження в даному напрямку залишається актуальним, що підтверджується низкою публікацій таких авторів, як А. Синютін, М. Лелюк, С. Барановський та М. Толкачов, Б. Андерсон, Х. Бінер, І. Петрик та інших.

3. Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Незважаючи на ґрунтовні та численні публікації із згаданої тематики дослідження, взаємопов'язаність бізнес-систем та бізнес-процесів розглядається фрагментарно. Відповідно, такі дослідження не враховують створення комплексного механізму міжорганізаційного проектування на основі ситуативного та симбіотичного поєднання ресурсів та можливостей підприємств, що працюють в межах єдиного ланцюжка створення цінностей.

4. Постановка завдання.

Основною метою дослідження виступає міжорганізаційне проектування бізнес-систем на основі взаємозв'язків та взаємозалежностей їх бізнес-процесів в сучасних умовах.

5. Виклад основного матеріалу.

В економічній літературі простежується чотири підходи до трактування поняття «бізнес-система»:

- системний;
- орієнтований на прибуток;
- практикоорієнтований;
- організаційний.

На жаль, наявні підходи до розуміння категорії «бізнес-система» не відображають комплексно її зміст, в зв'язку з чим спостерігається підміна деяких складових даного поняття.

Фактично системний підхід розуміє бізнес-систему як сукупність бізнес-процесів, а саме підприємство розглядає як «чорний ящик», в якого є відправна точка –

«вхід» та кінцева – «вихід». Таке розуміння бізнес-системи занадто її спрощує. Бізнес-система є набагато складнішою структурою, якій властиві не завжди однозначні та формальні зв'язки, а відтак вона значно відрізняється від звичайної ієрархічної структури. Дослідник бізнес-систем М. Лелюк вважає, що «бізнес-система включає в себе мережу бізнес-процесів, і крім них, організаційну, функціональну, інформаційну та інші її структури, які є предметом аналізу та удосконалення» [1, с.6].

Прагнучи збагатити системний підхід, деякі дослідники [2] описують поняття «бізнес-система», акцентуючи увагу на основній меті функціонування таких систем – «прибутку», тобто дотримуються підходу, орієнтованого на прибуток (іноді замінений синергетичним ефектом), який за кількістю публікацій є найчисленнішим. Обидва зазначених підходи отримали поширення на пострадянському просторі, в основному в російському науковому середовищі.

Натомість, доволі цікавим виглядає розуміння бізнес-системи як сукупності унікальних елементів, які виступають запорукою успішного ведення бізнесу. Такий підхід за своєю суттю синонімічний бізнес-моделі та розповсюджений серед бізнес-консультантів. Вони підкреслюють, що кожна бізнес-система містить набір складових у вигляді унікальної стратегічної цінності саме для неї. Для прикладу, Е. Тревор та Г. Дейв до складу ключових елементів бізнес-системи включають персонал, процес та технологію [3]. Очевидно, що їм буде властива унікальність, якщо компетенції персоналу забезпечать ефективне використання ключової для створення споживчої цінності технології, підпорядкувавши цьому основному процесу всі інші – підтримуючі та забезпечуючі.

Нарешті, організаційний підхід розуміє бізнес-систему як набір організаційних та міжорганізаційних взаємодій на основі відповідних відносин. Це відображено одним із авторів у такому визначенні: «Бізнес-система – це функціонально-просторове втілення бізнес-моделі, організаційна форма взаємодії її структурних елементів у процесі створення і реалізації споживчих цінностей з комерційною вигодою» [4, с.101]. В свою чергу «бізнес-модель, або модель бізнесу – це алгоритмізація менеджментом компанії процесів вибору споживача, формування й диференціювання пропозиції товарів, розподілу ресурсів, структурування завдань різних учасників в межах здійснюваних бізнес-процесів, виходу на ринок – всього того, що створює цінність для споживача і дає змогу отримувати прибуток» [4, с.93].

На нашу думку, такий підхід найбільш повно відповідає сучасним теоріям та концепціям функціонування підприємств, в тому числі інституціональній теорії. Однак у ньому не підкреслено те, що бізнес-система і бізнес-модель можуть стати більш ефективними за умови виведення окремих структурних елементів за межі однієї компанії – завдяки інтеграції з іншими учасниками ринку та відносинам, заснованим на мережевій взаємодії. Поєднання спільних інтересів учасників організаційних конфігурацій в різних інтеграційних утвореннях утворює специфічний ключовий елемент, який визначає виняткову позицію кожного учасника з урахуванням його унікальних характеристик та можливостей, які проявляються в організаційній взаємодії.

І такий підхід має також акумулювати позитивні аспекти розуміння бізнес-системи за такими ключовими позиціями як «сукупність бізнес процесів», «прибуток» та «унікальні елементи» (ресурси, знання, можливості тощо). Синтезувавши їх в організаційному підході до розуміння бізнес-системи, за його допомогою можна пояснити сучасні інтеграційні та дезінтеграційні процеси функціонування підприємств, які проявляються в різних формах мережевої взаємодії.

З урахуванням наведеного, пропонуємо визначати бізнес-систему як відносно стійку організаційну форму взаємодії структурних елементів однієї або кількох організацій (їх мережі), з метою створення і реалізації з комерційною вигодою

споживчих цінностей, структурна усталеність якої залежить від здатності досягати встановленої мети з найкращим співвідношенням витрат і результатів, збереженням балансу інтересів учасників та їх взаємоузгодженого розвитку.

При цьому, метою створення таких бізнес-систем виступає бажання забезпечити конкурентоспроможність порівняно з іншими бізнес-системами за рахунок таких факторів як:

- динамічність та гнучкість;
- здатність до адаптації;
- прогнозованість та запрограмованість на результат;
- спроможність функціонувати в умовах обмеженості ресурсів та їх мінімізації;
- забезпечення інформаційної прозорості.

Зазначимо, що особлива увага має приділятися взаємозв'язку організаційних змін бізнес-системи з бізнес-процесами, на чому наголошує П. Переверзев [5].

Існує значна кількість визначень, що таке бізнес-процес. Розглянемо деякі з них.

Таблиця 1. Наукові погляди на трактування сутності терміну «бізнес-процес»

Автор (и), рік	Визначення	Ключові елементи визначення
М. Портер, В. Мілер (1985) [11]	Сукупність видів діяльності від початкової точки «вхід» до кінцевої точки «вихід», що мають на меті створення цінності товарів або послуг для споживача за допомогою використання організаційних ресурсів	Сукупність видів діяльності, створення цінності для споживача, використання організаційних ресурсів
Т. Давенпорт, Е. Шот (1990) [9]	Логічно пов'язані задачі, які виконуються для досягнення визначеного бізнес-результату	Пов'язані задачі, досягнення бізнес-результату
Р. Харінгтон (1991) [10]	Послідовність цілеспрямованих дій підрозділів або бізнес-фірм, які повторюються в часі та вимірюються в показниках продуктивності, втрачених ресурсів або витрат	Послідовність дій, підрозділи або фірми, вимірювання в показниках
М. Хаммер, Д. Чампі (1997) [6]	Сукупність різних видів діяльності, в рамках якої на «вході» використовується один або більше видів ресурсів, а в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що являє собою цінність для споживача	Сукупність видів діяльності, формування цінності для споживача
Б. Андерсон (2003) [13]	Послідовність пов'язаних та повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для фізичного або віртуального перетворення об'єкта з метою досягнення визначених результатів, продукції, котрі задовольняють потреби внутрішніх і зовнішніх споживачів	Послідовність дій, задоволення потреби внутрішніх і зовнішніх споживачів
А. С. Синютін (2008) [7]	Сукупність повторюваних впорядкованих та взаємопов'язаних дій, яка створює результат для споживача.	Повторювані процеси, результат для споживача
Х. Бінер (2009) [12]	Сукупність дій для створення продуктів або послуг, які будуть цінними для зовнішніх і внутрішніх споживачів	Сукупність дій, цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів
І. Петрик (2015) [14]	Процес, що відбувається на різних рівнях виробничих процесів із визначеним початком та кінцем транзакцій	Сукупність процесів із визначенням початку та кінця транзакцій
С. Барановський, М. Толкачов (2017) [8]	Окрема унікальна частина діяльності підприємства, яка складається з сукупності керованих та повторюваних процесів, котрі мають точки контролю за основними ключовими показниками та загальні чітко ідентифіковані характеристики, в якій підприємство або клієнт отримують цінний результат у відповідності з поставленими цілями та завданнями	Частина діяльності, повторювані процеси, ідентифіковані характеристики, цінний результат для споживача

Узагальнюючи наведені в таблиці 1 підходи до визначення сутності бізнес-процесів, виділяючи в них головне, а також те, що відповідає сучасним науковим поглядам на можливості управління ними, вважаємо за доцільне визначити бізнес-процес як сукупність логічно взаємопов'язаних завдань (ланцюжок робіт, операцій, функцій) зі створення споживчої цінності для зацікавлених в ній осіб (груп), що виконуються в межах певної організаційної оболонки, спроектованої за критеріями максимальної вигоди від поєднання унікальних можливостей учасників ланцюжка створення цінності.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується наявністю мережових підприємницьких структур, які підвищують конкурентоспроможність їх учасників. Дослідники вважають, що модель п'яти конкурентних сил М. Портера не враховує мережевого ефекту та його значення, оскільки сили зовнішнього впливу зменшують або анулюють вартість фірми, а тому в такій моделі вмонтований механізм захисту від них. В такому випадку, посилення впливу постачальників та споживачів – негативне явище. І, навпаки, в бізнес-системах, заснованих на мережевій взаємодії – корисний актив [15].

Дж. Йохансон та Дж.-Е. Валне стверджують, що побудова мережових бізнес-систем формується на основі вирішення управлінської проблеми створення та розвитку відносин з бізнес-одинацями мережі, а тому його слід розуміти як «загальне розширення бізнесу фірми» [16, с.93]. Вхід в таку бізнес-систему не має обмежень, а лише залежить від встановлення нових зв'язків та їх використання [17].

Таким чином, основним завданням побудови ефективної бізнес-системи на основі мережевої взаємодії постає управління бізнес-процесами інтегрованих в ній підприємств, яке формує залежності та критерії щодо ефективного або негативного впливу конкретних бізнес-процесів на формування доданої вартості такої платформи спільної діяльності.

Бізнес-системи у вигляді бізнес-мереж базуються на мережових зв'язках між бізнес-одинацями (підприємствами), пов'язуючи їх бізнес-процеси та створюючи між ними взаємозалежності. Відповідно, посилення зв'язків та взаємозалежностей між підприємствами має на меті адаптацію та об'єднання своїх ресурсів для створення нового активу, який дозволяє продукувати нові продукти або завойовувати нові ринки.

Формування ефективності участі підприємства в бізнес-мережі на основі ідентифікації бізнес-процесів можна пояснити за допомогою теорії соціального обміну К. Кука та Р. Емерсона [18] та концепції М. Грановетера [19], які в більш пізніх дослідженнях сформовані в мережеву модель Дж. Йохансона та Дж.-Е. Валне та їх послідовників [20; 21], інтерпретовані Л. Сіравегном, С. Маяно та Г. Жаном [22]. Згідно її змісту, для підприємства важливо при входженні до мережі перетворитися з аутсайдера в інсайдера, тобто власника корисного ресурсу. Чим більша відстань до нового ринку, тим важче самостійно забезпечити економічні відносини [20, с.1411]. Таким чином, платформа бізнес-мережі з метою оптимізації вмонтовує бізнес-процеси як частину «зовнішнього» ринку, а передача бізнес-процесів за рахунок мережевої взаємодії дозволяє партнерам по бізнес-мережі стати інсайдерами на нових для них ринках.

При цьому виявлено, що підприємства, які активно ідентифікують своїх початкових клієнтів в мережі, отримують суттєві переваги, тобто ефективна бізнес-система – це бізнес-платформа, яка побудована на основі тих бізнес-процесів, що затребувані (ідентифіковані) партнерами по мережі.

В свою чергу, поняття «ефективної бізнес-мережі» включає в себе різні зацікавлені сторони, які виступають причіниками створення нової бізнес-системи та спільного використання ризиків [23, с.729; 24, с.548].

Проте, на ранніх стадіях побудови мережових зв'язків підприємства-ініціатори

не ставлять чітких цілей з відбору партнерів. Спочатку співпрацюють зі всіма зацікавленими й погодженими учасниками для забезпечення себе необхідними важкодоступними бізнес-процесами, при цьому паралельно відбираючи партнерів та формуючи більш жорсткі правила співпраці. С. Сарасвасій та Н. Дью доводять, що на ранніх стадіях розвитку таких бізнес-систем переважає підприємницький ефект, тоді як ефективними бізнес-мережі постають в міру їх зростання – більшої кількості учасників та доступних ресурсів [23, с.729; 24, с.548].

Зрозуміло, що на ранніх стадіях непрогнозованість поведінки учасників в мережі характеризується недостатністю довіри в силу ризикованості опортуністичної поведінки інших учасників. Логічно, що відносини між учасниками мережі вибудовуються в умовах інформаційної обмеженості, а відтак актори довіряють іншим лише ті бізнес-процеси, які вони можуть дозволити піддати ризику втрати. Створення ранніх мереж пояснюється спрямованістю не стільки на ефективність бізнес-системи, як прагненням учасників до побудови працездатних відносин і формування та реорганізації поведінки інших зацікавлених сторін.

В таких умовах виконавці бізнес-процесів намагаються контролювати опортуністичну поведінку інших акторів для мінімізації витрат та підтримки гнучкості за допомогою створення мережових зобов'язань, які формуються у вигляді попередніх зобов'язань партнерів. Завдяки таким вимогам до партнерів зацікавлені сторони формують бізнес-систему, яка доступна для змін, проте характеризується некоординованістю в силу незнання мотивів інших учасників [25, с.386-387].

Отже, на ранніх стадіях створення бізнес-мереж формується динамічний характер зв'язків; на більш пізніх – статичний.

Важливе значення для ефективності мережових бізнес-систем має сила мережових зв'язків. Інтерпретуючи визначення сили зв'язків, запропоноване А. Сьодерквіст та С. Четті [26], зазначимо, що міцність зв'язків характеризується такими параметрами як довіра та взаємні послуги. З іншого боку, слабкі зв'язки – це зв'язки, що не ґрунтуються на сильній довірі; партнери не мають достатньо інформації один про одного та затребувані ситуативно, в силу обставин.

Виходячи з того, що на підприємстві взаємними послугами виступають конкретні бізнес-процеси, можна зробити висновок, що чим більше бізнес-процесів в мережі пов'язують підприємств-партнерів, включаючи параметр їх важливості, тим міцніші зв'язки та стійкіша бізнес-платформа. Отже, в такому випадку відбуватиметься формування статичної бізнес-мережі із перевіреними підприємствами-партнерами, котрі мають стратегічне значення у створенні доданої вартості мережі.

У випадку, коли підприємства-партнери в структурі мережі забезпечують бізнес-процеси, які суттєво не впливають на створення доданої вартості або забезпечують не ексклюзивний ресурс, тоді створюються слабкі мережеві зв'язки, які формують динамічну бізнес-мережу. Як правило, така бізнес-система будується на бізнес-одинацях, які включаються або виключаються підприємством-ініціатором з мережі на основі внутрішньої та зовнішньої конкуренції із забезпечення бізнес-процесів.

Також можливий варіант, коли в мережі одночасно присутні партнери із міцними та слабкими мережевими зв'язками будуть формувати перехресну мережу, яка поєднує в собі властивості статичної та динамічної мереж. За таких умов, підприємства, котрі забезпечують стратегічні процеси на основі міцних мережових зв'язків, утворюють статичне ядро мережі, інші на основі слабких зв'язків – динамічну оболонку.

Важливо, щоб кожне підприємство, яке входить у мережу, чітко розуміло силу зв'язків та свою роль у сукупності процесів мережі, а також розмір соціального капіталу, який воно привносить у мережу та отримує від участі в ній. Адже мережеві зв'язки в бізнес-мережах формують соціальний капітал, котрий можна визначити, «...як

сукупність фактичних або віртуальних ресурсів, які отримує учасник або група завдяки наявності міцної мережі інституційних відносин взаємної співпраці та визнання»[27, с.119].

Розмір соціального капіталу учасника залежить від розміру мережі та значущості соціального капіталу в кожному із наявних мережевих зв'язків [28]. Тобто, чим більше забезпечує учасник важливих бізнес-процесів та обслуговує більшу кількість учасників, тим його соціальний капітал вищий, що свідчить про необхідність отримання ним вищої частки фактичних та віртуальних ресурсів від сукупної доданої вартості бізнес-мережі.

Окрім соціального капіталу важливу роль в формуванні мережевої бізнес-системи відіграє місцезнаходження та напрям діяльності ініціатора-мережі. Так, в сучасній економічній літературі вказується, що міжнародна економічна діяльність підприємства-ініціатора через мережеві зв'язки дає можливість дрібним учасникам мережі отримати частку доданої вартості від участі в міжнародних ринках [29]. Крім того, бізнес-мережі виступають джерелом забезпечення фінансування їх учасників [30]. Так, підприємство-ініціатор може надавати кошти іншим учасникам мережі для забезпечення своєчасності та якості бізнес-процесів – наприклад, просування ідеї або закупівлю обладнання, фінансування досягнення стандартів якості продукції тощо.

Отже, будучи учасниками мереж, малі підприємницькі одиниці отримують ресурси, знання та досвід за допомогою внутрішньо-мережевих відносин, що дає їм змогу розвиватися в напрямку підтримки та ініціювання таких та більш складних економічних зв'язків, виходу на зарубіжні ринки в ролі учасників інших бізнес-систем. Завдяки знанням та досвіду стандартів ведення бізнесу, отриманим на основі забезпечення бізнес-процесів внутрішнім клієнтам мережі (з міжнародними напрямками діяльності), невеликі фірми в подальшому можуть самостійно ставати ініціаторами бізнес-мереж, спрямованих на ринки інших країн.

6. Висновки та пропозиції.

Організаційний підхід до розуміння бізнес-системи найбільш повно відповідає сучасним теоріям та концепціям функціонування підприємств, в тому числі інституціональній економічній теорії та відносинам, заснованим на мережевій взаємодії, що відображає сучасні тенденції ведення бізнесу.

Бізнес-системи, засновані на мережевій платформі, дають змогу оптимізувати вартість бізнес-процесів на підприємствах за допомогою доступу до ресурсів та перевершують індивідуальні переваги підприємств. Ефективність таких бізнес-систем залежить від вмонтованих бізнес-процесів як частини «зовнішнього» ринку, які мають стратегічне значення у створенні доданої вартості мережі. При цьому тривалість, кількість та важливість бізнес-процесів визначають тип бізнес-системи (статична, динамічна, перехресна) та її ефективність. Важливими характеристиками побудови бізнес-систем, заснованих на мережевій взаємодії, виступають ідентифікація початкових клієнтів, сила мережевих зв'язків, соціальний капітал, місцезнаходження та напрям діяльності ініціатора-мережі та можливості мережевого фінансування учасників. Аналіз таких характеристик для вітчизняних підприємницьких мережевих структур і розроблення рекомендацій для управління розвитком мережевої взаємодії має стати предметом наступних досліджень.

Author details (in Russian)

БИЗНЕС-СИСТЕМЫ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ СТРУКТУР И ЭФФЕКТИВНОСТИ

Валентина Стадник*, Павел Ижевский

**Хмельницький національний університет
ул. Институтская, 11., г. Хмельницький, 29016, Украина
e-mail: stadnyk_v_v@ukr.net
д.э.н., профессор, кафедра менеджмента, администрирования и гостинично-ресторанного дела*

***Хмельницький національний університет
ул. Институтская, 11, м. Хмельницький, 29016, Украина
e-mail: izhevskypavlo@gmail.com
к.э.н., доцент, докторант, кафедра менеджмента, администрирования и гостинично-ресторанного дела*

Аннотация. В статье установлена необходимость использования организационного подхода к определению понятия «бизнес-система», с помощью которого можно объяснить современные интеграционные и дезинтеграционные процессы функционирования предприятий на основе сетевого взаимодействия. В этом контексте уточнено понятия «бизнес-система» и «бизнес-процесс».

Обосновано, что бизнес-системы, основанные на сетевой платформе, позволяют оптимизировать стоимость бизнес-процессов на предприятиях с помощью доступа к ресурсам и превосходят индивидуальные предпочтения предприятий.

Выявлены характеристики построения бизнес-систем, основанных на сетевом взаимодействии, а именно: идентификация начальных клиентов, сила сетевых связей, социальный капитал, местонахождение и направление деятельности инициатора сети, возможности сетевого финансирования участников.

Ключевые слова: бизнес-система, бизнес-процесс, бизнес-сеть, сетевые связи, организационный подход, эффективность.

Author details (in English)

BUSINESS SYSTEMS AND BUSINESS PROCESSES OF MODERN ENTERPRISES: THE INTERCONNECTION AND INTERDEPENDENCE OF STRUCTURES AND EFFICIENCY

Valentyna Stadnyk*, Pavlo Izhevskiy**

*Khmelnitsky National University,
11 Instytutaska Str., 29016 Khmelnitsky, Ukraine
e-mail: stadnyk_v_v@ukr.net
Doctor of Economics, Professor, Department of Management of Administration and Hotel and Restaurant Business*

*Khmelnitsky National University,
11 Instytutaska Str., 29016 Khmelnitsky, Ukraine
e-mail: izhevskypavlo@gmail.com
Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Management of Administration and Hotel and Restaurant Business*

Abstract. The necessity of using organizational approach to the definition of the concept "business system" which can help to explain modern integration and disintegration processes of enterprise operation based on network interaction has been specified. In this context, the concepts "business system" and "business process" are clarified.

It is substantiated that network platform-based business systems allow to minimize business processes cost at enterprises due to the access to resources and they are better than individual advantages of enterprises.

The features of network platform-based business systems construction are found, namely: identification of initial clients, strength of network links, social capital, location and direction of the network initiator activity, the possibilities of network financing of participants.

Key words: business system, business process, business network, network connection, organizational approach, efficiency.

Appendix A. Supplementary material

Supplementary data associated with this article can be found, in the online version, at <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18svvste.pdf>

Funding

The authors received no direct funding for this research.

Citation information

Stadnyk, V. & Izhevskiy, P. (2018). Biznes-systemy ta biznes-protsesy suchasnykh pidpriemstv: vzaiemozviazok i vzaiemozalezhnist struktur ta efektyvnosti [Business systems and business processes of modern enterprises: the interconnection and interdependence of structures and efficiency]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-Economic Problems and the State] (electronic journal), Vol. 18, no. 1, pp. 137-148. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18svvste.pdf>

Використана література:

1. Лелюк В. А. Совершенствование бизнес-систем. Методы, инструментарий, опыт: учебн. пособие. Пер.с укр./ В. А. Лелюк, А. В. Лелюк, Н. П. Пан; Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. – Харьков: ХНАГХ, 2011. – 438 с.
2. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В. Д. Маркова // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – С.38-42
3. Тревор Э. Интегрированные бизнес-системы. Экспресс-курс / Э. Тревор, Г. Дейв – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 272 с.
4. Стадник В. В. Менеджмент гетерогенних організацій: навч. посібник / В. В. Стадник. – Хмельницький: ФОП А. С. Гонта, 2017. – 274 с.
5. Переверзев П. Анализ взаимосвязей бизнес-процессов, организационной структуры и функций информационных систем предприятия на основе матричного исчисления / П. Переверзев // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2015. – № 4. – С. 75–88.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ./ М. Хаммер, Дж. Чампи – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
7. Синютин А. С. Экономическая модель цепи поставок предприятий АПК /А. С. Синютин – Москва: Спутник+, 2008 – 28 с.
8. Барановский С. Концептуальная модель совершенствования бизнес-процессов на малых и средних предприятиях / С. Барановский, М. Толкачев // Наука и инновации – 2017. – №4(170). – С.49-52.
9. Davenport T. H. The new industrial engineering: Information technology and business process redesign./ T. H. Davenport and J. E. Short. // Sloan Management Review – 1990. – №4. – P. 11–27.
10. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M. E. Porter, V. E. Millar // Harvard Business Review. – 1985. – №85 (July–August). – P. 149–160.
11. Harrington H. J. Business Process Improvement: The Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity, and Competitiveness / H. J. Harrington.– New York: McGraw-Hill, 1991.
12. Биннер Х. Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / Х.Ф.Биннер; пер. с нем. – Москва: Альпина Бизнес Букс (Альпина Паблишерз), 2010. – 282 с.
13. Бьёрн Андерсен. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Андерсен Бьёрн /Пер. с англ. С. В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2003. – 272 с.
14. Petryk I. Identification of Business Processes in Integrated Structures / I. Petryk // Barometr Regionalny – 2015. – №2. – P.89-99.

15. Альстайн М. Сетевой эффект как новый двигатель экономики / М. Альстайн, Дж. Паркер, С. Чаудари // Harvard Business Review – 2017. – Январь – февраль. – С. 21–29.
16. Johanson J. Business relationship learning and commitment in the internationalization process. / J. Johanson, J.-E. Vahlne // Journal of International Entrepreneurship. – 2003. – №1. – P. 83–101.
17. Wright R. W. Changing paradigm of international entrepreneurship strategy./ R. W. Wright, L.-P. Dana // Journal of International Entrepreneurship. – 2003. – №1(1). – P. 135–152.
18. Cook K. Exchange Networks and the Analysis of Complex Organizations / K. Cook, R. M. Emerson. // Sociology of Organizations – 1978. – №3 (4). – P.1–30.
19. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1985. – № 91 (3). – P. 481–510.
20. Johanson J. The Uppsala Internationalisation Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. / J. Johanson, J.-E. Vahlne. //Journal of International Business Studies. – 2009. – №40 (9). – P. 1411–1431.
21. Forsgren M. Networks and Power – The Uppsala School of International Business / M. Forsgren, U. Holm, J. Johanson. // In Knowledge, Networks and Power – The Uppsala School of International Business, edited by M. Forsgren – London: Palgrave Macmillan, 2015. – P.3–38
22. Ciravegna, L. The Inception of Internationalisation of Small and Medium Enterprises: The Role of Activeness and Networks. / L. Ciravegna, S. B. Majano, G. Zhan. // Journal of Business Research. – 2014. – №67 (6). – P. 1081–1089.
23. Sarasvathy S. D. Effectuation and over-trust: debating Goel and Karri./ S. D. Sarasvathy, N. Dew // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2008. – №32(4). – P. 727–737.
24. Sarasvathy S. D. New market creation through transformation. / S. D. Sarasvathy, N. Dew // Journal of Evolutionary Economics. – 2005. – №15(5). – P. 533–565.
25. Chandler G. N. Causation and effectuation process: a validation study./ G. N. Chandler, D. R. DeTienne, A. McKelvie, T. V. Mumford, // Journal of Business Venturing. – 2011. – №26(3). – P. 375–390.
26. Söderqvist A. Strength of Ties Involved in International New Ventures / A. Söderqvist, S. Chetty // European Business Review. – 2013. – 25 (6). – P. 536–552
27. Bourdieu P. An Invitation to Reflexive Sociology/ P. Bourdieu, L. J. Wacquant. – Chicago, IL: University of Chicago press, 1992. – 301 p.
28. Bourdieu P. Le Capital Social / P. Bourdieu // Actes De La Recherche En Sciences Sociales. – 1980. – 31 (1). P. 2–3
29. Andersson S. Local and International Networks in Small Firm Internationalisation: Cases from the Rhône-Alpes Medical Technology Regional Cluster.”/ S. Andersson, N. Evers, C. Griot // Entrepreneurship and Regional Development. – 2013. – №25 (9/10). – P.867–888.
30. Manolova T. S. Friends with Money? Owner's Financial Network and New Venture Internationalization in a Transition Economy / T. S. Manolova, I. M. Manev, B. S. Gyoshev // International Small Business Journal. – 2014. – №32 (8). – P. 944–966

References

1. Leliuk, V. A., Leliuk, A. V. & Pan, N. P. (2011) *Sovershenstvovanie byznes-sistem. Metody, instrumentariy, opyt* [Perfection of business systems. Methods, tools, experience]. Kharkov. Khark. nats. akad. hor. khoz-va.
2. Markova, V. D. (2010) *Biznes-model: sushchnost i innovatsionnaia sostavliaiushchaia* [Business model: essence and innovative component]. *Problemy sovremennoi ekonomiki* [Problems of modern economy], Vol. 2, pp. 38–42.

3. Trevor, E. & Deyv, G. (2005) *Integrirovannyye biznes-sistemy* [Integrated business systems]. Ekspress-kurs. Moskva: FAIR-PRESS.
4. Stadnyk, V. V. (2017) *Menedzhment heterohennykh orhanizatsii: navch. posibnyk* [Management of heterogeneous organizations: teaching manual]. Khmelnytskyi: FOP A. S. Honta.
5. Pereverzev, P. (2015) *Analiz vzaimosvyazey biznes-protsessov, organizatsionnoy struktury i funktsiy informatsionnykh sistem predpriyatiya na osnove matrichnogo ischisleniya*. [Analysis of the interrelationships of business processes, organizational structure and functions of enterprise information systems based on matrix calculus.]. Vestnik YuUrGU. Seriya «Ekonomika i menedzhment», Vol. 4, pp. 75–88.
6. Hammer, M. & Champi, Dzh. (1997) *Reinzhening korporatsii: Manifest revolyutsii v biznese* [Reengineering Corporation: Manifesto of the Revolution in Business]. S. Peterburg universitet.
7. Sinyutin, A. S. (2008) *Ekonomicheskaya model tsepi postavok predpriyatiy* [The economic model of the supply chain of enterprises]. Moskva: Sputnik.
8. Baranovskiy, S. & Tolkachev, M. (2017) *Kontseptualnaya model sovershenstvovaniya biznes-protsessov na malyih i srednih predpriyatiyah* [Conceptual model of improving business processes in small and medium enterprises]. Nauka i innovatsii, Vol. №4(170), pp. 49-52.
9. Davenport, T. H. & Short, J. E. (1990) The new industrial engineering: Information technology and business process redesign. *Sloan Management Review*, Vol. №4, pp. 11–27.
10. Porter, M. E. & Millar, V. E. (1985) How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*, Vol. 85 (July–August), pp.149–160.
11. Harrington, H. J. (1991) *Business Process Improvement: The Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity, and Competitiveness*. New York: McGraw-Hill.
12. Binner Kh.F. (2010) *Upravleniye organizatsiyami i proizvodstvom: ot funktsionalnogo menedzhmenta k protsessnomu* [Management of organizations and production: from functional management to process]. Moskva: Alpina Biznes Buks (Alpina Publisher).
13. Byern Andersen & Adler, Yu. P. (2003) *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniya* [Business processes. Tools for improvement]. RIA “Standarty i kachestvo”.
14. Petryk, I. (2015) Identification of Business Processes in Integrated Structures. *Barometr Regionalny*, Vol. 2, pp. 89-99.
15. Alstayn, M., Parker, Dzh. & Chaudari, S. (2017) *Setevoy effekt kak novyy dvigatel ekonomiki*. [Network effect as a new engine of the economy.]. Harvard Business Review, January-February, pp. 21-29.
16. Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (2003) Business relationship learning and commitment in the internationalization process. *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 1, pp. 83–101.
17. Wright, R. W. & Dana, L.-P. (2003) Changing paradigm of international entrepreneurship strategy. *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 1(1), pp.135–152.
18. Cook, K. & Emerson, R. M. (1978) Exchange Networks and the Analysis of Complex Organizations. *Sociology of Organizations*, Vol. 3 (4), pp.1–30.
19. Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (3), pp. 481–510.
20. Johanson, J. J.-E. Vahlne (2009) The Uppsala Internationalisation Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. / J. Johanson,. //Journal of International Business Studies. –. – №40 (9). , pp.1411–1431.
21. Forsgren, M., Holm, U., & Johanson, J. (2015) *Networks and Power – The Uppsala School of International Business*. London: Palgrave Macmillan, pp. 3-38.

22. Ciravegna, L., Majano, S. B. & Zhan, G. (2014) The Inception of Internationalisation of Small and Medium Enterprises: The Role of Activeness and Networks. *Journal of Business Research*. Vol. №67 (6), pp.1081–1089.
23. Sarasvathy, S. D. & Dew, N. (2008) Effectuation and over-trust: debating Goel and Karri. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. №32(4), pp. 727–737.
24. Sarasvathy, S. D. & Dew N. (2005) New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*. Vol. 15(5), pp. 533–565.
25. Chandler, G. N., DeTienne, D. R., McKelvie, A. & Mumford, T. V. (2011) Causation and effectuation process: a validation study. *Journal of Business Venturing*. Vol. 26(3), pp.375–390.
26. Söderqvist, A. (2013) Strength of Ties Involved in International New Ventures. *European Business Review*. Vol. 25 (6), pp.536–552
27. Bourdieu, P. & Wacquant, L. J. (1992) *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago, IL: University of Chicago press.
28. Bourdieu, P. (1980) Le Capital Social. *Actes De La Recherche En Sciences Sociales*. Vol. 31 (1), pp. 2–3.
29. Andersson, S., Evers, N. & Griot, C. (2013) Local and International Networks in Small Firm Internationalisation: Cases from the Rhône-Alpes Medical Technology Regional Cluster. *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 25 (9/10), pp.867–888.
30. Manolova, T. S. Manev, I. M. & Gyoshev, B. S. (2014) Friends with Money? Owner's Financial Network and New Venture Internationalization in a Transition Economy. *International Small Business Journal*, Vol. 32 (8), pp. 944–966.



© 2018 Socio-Economic Problems and the State. All rights reserved.
 This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY) 4.0 license.
 You are free to:
 Share — copy and redistribute the material in any medium or format Adapt — remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially.
 The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms.
 Under the following terms:
 Attribution — You must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made.
 You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use.
 No additional restrictions
 You may not apply legal terms or technological measures that legally restrict others from doing anything the license permits.

Socio-Economic Problems and the State (ISSN: 2223-3822) is published by Academy of Social Management (ASM) and Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (TNTU), Ukraine, Europe.

Publishing with SEPS ensures:

- Immediate, universal access to your article on publication
- High visibility and discoverability via the SEPS website
- Rapid publication
- Guaranteed legacy preservation of your article
- Discounts and waivers for authors in developing regions

Submit your manuscript to a SEPS journal at <http://sepd.tntu.edu.ua>

