



УДК 65.01

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-ПРОСТОРИ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Наталія Пархоменко

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
Харків, Україна*

Резюме. Досліджено сутність поняття «бізнес-система». Визначено підходи до управління бізнес-системами, а саме процесний, комерційний, практико орієнтований та організаційний. У дослідженні бізнес-система розглядає бізнес як систему, що складається із певних складових: процесів, ресурсів, постачальників, споживачів, конкурентів, власників, інвесторів, управлінців, працівників, через що управління підприємством через системи та процеси формує певну структуру та послідовність дій для досягнення поставленої мети. Конкретизовано основні елементи бізнес-систем. Враховуючи те, що бізнес-система працює та розвивається в динамічному глобальному бізнес-просторі, охарактеризовано її внутрішню та зовнішню складові. Внутрішня складова бізнес-простору охоплює сукупність функціональних підсистем підприємства – маркетингову, виробничу, фінансову тощо. Зовнішня складова бізнес-простору є багаторівневою системою, охоплюючи контрагентів підприємства; контролюючі інституціональні організації; об'єкти інфраструктури, які беруть участь у роботі бізнес-системи; ринки товарів та послуг, капіталу, праці, інформації, які забезпечують бізнес-систему необхідними ресурсами; умови діяльності у відповідному секторі, сегменті; потенціал бізнес-системи. Кожен елемент, що є складовою бізнес-системи, потребує управлінських дій для координації ситуації та вдосконалення поточного стану. Розкрито й проаналізовано основні завдання діяльності бізнес-систем, що забезпечують прийняття дієвих, конкурентоспроможних та результативних управлінських рішень. Згруповано сутнісні ознаки бізнес-систем, окреслено їх специфічні критерії. Визначено вплив бізнес-процесів на стан бізнес-систем; класифіковано бізнес-системи з позиції впливу глобального бізнес-простору та надано рекомендації щодо управління розвитком бізнес-систем у сучасних умовах глобального середовища. Виявлено, що управління розвитком бізнес-систем реалізується шляхом використання відповідного організаційного механізму, що застосовує системний підхід при формуванні стратегії, забезпечує стабільний розвиток, орієнтуючись на цілі діяльності, використовуючи сучасні технології управління. Дослідження бізнес-систем дозволяє поєднати всі елементи підприємства та взаємопов'язані кроки діяльності для формування стратегії підприємства. Дієве управління бізнес-системами дозволяє поліпшити показники діяльності підприємства, які характеризують стан бізнес-процесів та результативність розробленої стратегії.

Ключові слова: бізнес-система, бізнес-процес, бізнес-простір, глобальне середовище, управління, розвиток.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.138

Отримано 02.02.2021

UDC 65.01

PECULIARITIES OF BUSINESS SYSTEMS ACTIVITY IN GLOBAL BUSINESS SPACE: MANAGEMENT ASPECT

Nataliia Parkhomenko

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

Summary. The essence of «business system» concept is investigated in this paper. Approaches to business systems management, such as process, commercial, practice-oriented and organizational are identified. In this

investigation, the business system considers business as a system consisting of certain components: processes, resources, suppliers, consumers, competitors, owners, investors, managers, employees, so that management by systems and processes forms a structure and sequence of actions to achieve the set goal. The main elements of business systems are specified. Taking into account the fact that business system operates and develops in dynamic global business space, its internal and external components are characterized. The internal component of the business space includes a set of functional subsystems of the enterprise such as marketing, production, finance etc. The external component of the business space is a multilevel system, including the enterprise contractors; controlling institutional organizations; infrastructure facilities involved in business system operation; markets for goods and services, capital, labor, information providing business system with necessary resources; conditions of activity in the relevant sector, segment; potential of business system. Each element being a part of business system requires management actions to coordinate the situation and improve the current situation. The main tasks of business systems that ensure effective, competitive and effective management decisions are revealed and analyzed. The essential features of business systems are grouped, their specific criteria are defined. The influence of business processes on the state of business systems is determined; business systems from the standpoint of the impact of the global business space are classified and recommendations for managing the business systems development in today's global environment are given. It is revealed that management of business systems development is realized by using the appropriate organizational mechanism, which applies a systematic approach to strategy formation, providing stable development, focusing on the goals of the activity, using modern management technologies. The investigation of business systems makes it possible to combine all the elements of the enterprise and interrelated steps of activity to form the enterprise strategy. Effective management of business systems provides the improvement of enterprise performance, which characterizes the state of business processes and effectiveness of the developed strategy.

Key words: *business system, business process, business space, global environment, management, development.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.138

Received 02.02.2021

Постановка проблеми. Сучасні бізнес-систем функціонують в умовах нестабільності, змін, трансформації, адаптуються до зовнішніх чинників, переживають кризові явища, діють у час інформатизації. Побудова підприємства у вигляді бізнес-системи забезпечить стабільний результативний розвиток. Зміни продукту, цінова політика, управління якістю, інноваційний розвиток вимагають змін елементів підприємства, його структури та системи управління.

З метою продовження життєвого циклу в динамічному бізнес-просторі підприємству потрібно мати конкурентні переваги, стратегічно важливі ресурси, новітні інструментарії та технології управління. Відповідно, бізнес-системи виступають управлінською технологією успішного бізнесу. Вид бізнес-систем визначається інтересами власників та контрагентів підприємства у бізнес-просторі. Інноваційний підхід до організації як до бізнес-системи досліджений не повною мірою, потребує узагальнення та інструментарію практичного застосування, подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління розвитком бізнес-систем останнім часом привертає дедалі більше уваги фахівців. У публікаціях вітчизняних та зарубіжних фахівців поняття «бізнес-система» має кілька різноманітних трактувань. Найбільш розповсюдженим є визначення бізнес-системи як сукупності бізнес-процесів, тобто використання процесного підходу в управлінні розвитком бізнес-систем. Це визначення використовується для описування й моделювання корпоративної архітектури, організаційної структури підприємства, в якій одиницею вимірювання є поняття «процес». Методології й програмні продукти бізнес-моделювання базуються на стандарті ISO 9001:2001, який визначає поняття бізнес-процесу як процесу, результат якого має цінність для клієнтів [1]. Лелюк В. А. зазначає, що поняття «бізнес-система» відображає термін «бізнес-процес», який використовується в міжнародних стандартах якості [1]. Автор зосереджує увагу на практичному застосуванні інструментів моделювання в організаціях. Суслов В. І. наголошує, що «бізнес-система є цілісним з

безлічі бізнес-процесів, які реалізуються організаційною одиницею для досягнення її стратегічних цілей» [2]. Це поняття передбачає також спрямованість діяльності бізнес-системи на певну ціль і відповідний результат. Відповідно визначенню Тисленко А. Г., бізнес-система являє собою категорію процесної моделі підприємства, виражену за допомогою системного підходу в рамках процесного управління [3]. Автор об'єднує системний та процесний підходи, наголошуючи на доцільності управління підприємством з використанням обох інструментаріїв. Короткова Т. Л. зазначає, що «центральною системним об'єктом в економічній системі є бізнес-система, яка складається з безлічі підсистем або бізнес-процесів» [4]. Тобто, на думку автора, система допомагає реалізувати процеси. Деякі науковці при визначенні поняття «бізнес-систем» виходять з практичного змісту, концентруючи увагу на понятті «бізнес» та пояснюючи сутність і значення бізнес-системи через комерційну мету підприємства – отримання прибутку. Цей підхід до визначення поняття «бізнес-система» називають комерційним. Єфремов В. С. у процесі дослідження теорії бізнес-систем каже, що «якщо прибуток ототожнити з синергетичним ефектом взаємодії елементів і умов діяльності підприємства в процесах організації, виробництва, реалізації продукції, а також процесах інвестування та конкуренції, то саму систему, в якій виникає така взаємодія, можна назвати бізнес-системою» [5]. Тобто особливе значення приділяється результатам діяльності системи в процесі виконання основних функцій та завдань. Юдицький С. А. «під бізнес-системою розуміє будь-яку економічну, адміністративну, організаційну та іншу систему, що працює в ринкових умовах» [6]. Автор у визначенні наголошує на ринковому характері діяльності бізнес-систем. Тисленко А. Г. під бізнес-системами розуміє будь-які організаційні системи та зазначає, що «бізнес-система є сукупністю взаємопов'язаних елементів, яка реалізує процес формування реакції на вимоги зовнішнього середовища за мінімальний час з максимальною повнотою шляхом перетворення внутрішніх або залучених зовнішніх ресурсів з метою отримання максимально можливої вигоди» [3]. Автор на додаток до застосування процесного та системного підходів зазначає також про комерційну складову в діяльності підприємства шляхом отримання вигод за мінімальний час при використанні наявних ресурсів та можливостей підприємства. Наступний підхід до визначення поняття «бізнес-системи» як сукупності унікальних ключових елементів успіху бізнесу поширений серед практиків управління. Таке визначення частково відображає визначення поняття «бізнес-модель». Такий підхід до визначення поняття «бізнес-система є практико-орієнтовним. Солдатенков О. визначає бізнес-систему як «унікальну модель ведення бізнесу, яка гарантує компанії конкурентні переваги, приносить цінність» [7]. Кадієв Т. під бізнес-системою розуміє інструмент взаємного задоволення власника бізнесу та споживача [8]. Наступне визначення поняття «бізнес-система» пов'язане з організаційними змінами в системі взаємопов'язаних економічних відносин. Даний підхід називається організаційним. Поняття бізнес-системи в такій інтерпретації враховує галузеву підпорядкованість інтересів конкуруючих компаній. Агафонова М. С. стверджує, що «у бізнес-системі ведеться не тільки конкурентна боротьба, але є тісний взаємозв'язок і взаємозалежність компаній. Тому поряд зі стратегіями створення конкурентних переваг компанії повинні розроблятися стратегії розвитку всієї бізнес-системи, в яких вигоду отримують всі» [9]. Вальдо В. наголошує, що бізнес-система призначена для з'єднання всіх складних частин організації та взаємопов'язаних кроків спільної роботи для досягнення бізнес-стратегії [10].

Метою дослідження є визначення особливостей діяльності бізнес-систем у глобальному середовищі.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність поняття «бізнес-систем»; визначити підходи до управління

бізнес-системами; конкретизувати основні елементи бізнес-систем; розкрити та проаналізувати основні завдання діяльності бізнес-систем, що забезпечують прийняття дієвих, конкурентоспроможних та результативних управлінських рішень; згрупувати сутнісні ознаки бізнес-систем, визначивши їх специфічні критерії; визначити вплив бізнес-процесів на стан бізнес-систем; надати класифікацію бізнес-систем з позиції впливу глобального бізнес-простору; надати рекомендації щодо управління розвитком бізнес-систем у сучасних умовах глобального середовища.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, порівняння, системний та процесний підходи.

Виклад основного матеріалу. Ведення бізнесу є складним і багатограним процесом. Підхід бізнес-систем розглядає бізнес як систему, що складається із певних чинників: процесів, ресурсів, постачальників, споживачів, конкурентів, власників, інвесторів, управлінців, працівників. Управління підприємством через системи та процеси формує певну структуру та послідовність дій для досягнення поставленої мети. Кожен елемент: підрозділ, структурна одиниця підприємства виступають складовими бізнес-системи, які потребують управлінських дій для координації ситуації та вдосконалення поточного стану. Прикладами бізнес-систем може бути закупівля сировини, обслуговування клієнтів, управління запасами, навчання персоналу, управління логістикою, безпекова складова діяльності підприємства, моніторинг зовнішніх ринків тощо. Тобто, бізнес-система являє собою поєднання політики підприємства, персоналу, обладнання для координації діяльності бізнес-організації.

Розглянемо складові поняття «бізнес-система». Термін «бізнес» з англійської означає діяльність, тобто бізнес-система вивчає процеси діяльності, результатом яких є виготовлення продукції або надання послуг, що має безпосередню цінність для споживачів. Бізнес-система забезпечує свою життєздатність завдяки реалізації бізнес-процесів, вона має свою організаційну, функціональну, інформаційну структуру, яка відповідно до умов діяльності в глобальному середовищі постійно може зазнавати змін, тому є об'єктом моніторингу, аналізу, координації та удосконалення. Термін «система» в понятті «бізнес-система» означає, що підприємство вивчається з погляду системного підходу. Системний підхід є об'єктом дослідження теорії систем, системного аналізу, кібернетики, теорії організації, синергетики. Тобто теорія систем вивчає властивості цілого та його складових, теорія організації – процеси та закономірності утворення систем, кібернетика – принципи керування системами, управлінський вплив на досягнення необхідного стану, синергетика – механізми взаємодії елементів системи в процесі її самоорганізації та розвитку.

Тобто управління розвитком бізнес-систем передбачає визначення взаємозв'язків між складовими компанії та її зовнішнім оточенням. У табл. 1. представлено основні визначення поняття «бізнес-система».

Таблиця 1. Сутність поняття «бізнес-система»

Table 1. The essence of «business system» concept

Автор	Визначення поняття «бізнес-система»	Підхід	Ключові критерії
1	2	3	4
Лелюк В. А. [1]	Сукупність бізнес-процесів	Процесний	Процес
Суслов В. І. [2]	Цілісний з безлічі бізнес-процесів, які реалізуються організаційною одиницею для досягнення її стратегічних цілей	Процесний, системний	Процес, ціль, сукупність

1	2	3	4
Тисленко А. Г. [3]	Процесна модель підприємства, виражена за допомогою системного підходу в рамках процесного управління. Сукупність взаємопов'язаних елементів, що реалізує процес формування реакції на вимоги зовнішнього середовища за мінімальний час з максимальною повнотою шляхом перетворення внутрішніх або залучених зовнішніх ресурсів з метою отримання максимально можливої вигоди	Процесний, системний, комерційний	Процес, система, вигода
Короткова Т. Л. [4]	Складається з безлічі підсистем або бізнес-процесів	Процесний, системний	Підсистема, процес
Єфремов В. С. [5]	Якщо прибуток ототожнити з синергетичним ефектом взаємодії елементів і умов діяльності підприємства в процесах організації, виробництва, реалізації продукції, а також процесах інвестування та конкуренції, то саму систему, в якій виникає така взаємодія, можна назвати бізнес-системою	Комерційний	Прибуток, ефект, процес, система
Юдицький С. А. [6]	Будь-яка економічна, адміністративна, організаційна та інша система, що працює в ринкових умовах	Комерційний	Ринок, система
Солдатенков О. [7]	Унікальна модель ведення бізнесу, яка гарантує компанії конкурентні переваги, приносить цінність	Практико-орієнтований	Модель, конкурентні переваги, цінності
Кадієв Т. [8]	Інструмент взаємного задоволення потреб власника бізнесу та споживача	Практико-орієнтований	Задоволення потреб
Агафонова М. С. [9]	У бізнес-системі ведеться не тільки конкурентна боротьба, але є тісний взаємозв'язок і взаємозалежність компаній	Організаційний	Взаємозв'язок, взаємозалежність
Вальдо В. [10]	Призначена для з'єднання всіх складних частин організації та взаємопов'язаних кроків спільної роботи для досягнення бізнес-стратегії	Організаційний	З'єднання, взаємопов'язані кроки, бізнес-стратегія

Наведені в таблиці 1 визначення поняття «бізнес-система» відображають різні складові та явища. Процесний підхід передбачає розуміння бізнес-системи як сукупності або мережі бізнес-процесів із певними взаємозв'язками та структурою. Комерційний підхід орієнтується на синергетику прибутків завдяки поєднанню можливостей підприємства. Практико-орієнтований підхід дозволяє визначити ключові фактори успіху та зосередити увагу на їх удосконаленні й покращенні досягнутих результатів. Цей підхід підкреслює, що кожна бізнес-система складається з компонентів, які мають унікальне значення для неї. Організаційний підхід являє собою поєднання зусиль партнерів для забезпечення спільних взаємопов'язаних інтересів суб'єктів бізнесу.

Тобто передумовами визначення поняття «бізнес-система» є методологія системного підходу, відокремлення та конкретизація ключових елементів бізнес-системи, уточнення процесу трансформації організації в бізнес-систему в ретроспективному аспекті [11]. Елементи бізнес-системи визначають її стратегічні переваги та унікальність. Тревор Е. до складових бізнес-системи відносить стратегію, персонал, процес і технологію [12]. Стратегія надає план покращення бізнесу щодо конкурентних переваг, організаційної структури, виробництва та фінансування. Ці елементи взаємопов'язані та взаємозалежні один з одним. Технологія охоплює методи та

інструменти, необхідні підприємству для досягнення мети. Технологія визначає способи діяльності, послідовність взаємозв'язків, кроків виконання, забезпечує вирішення практичних завдань. Персонал, у свою чергу, в процесі роботи забезпечує технологію досягнення запланованого результату.

Практико-орієнтований підхід в якості елементів бізнес-системи визначає бренди, продукти, бізнес-одиниці, конкурентів, корпоративні технології тощо, що забезпечує практичну реалізацію цілей бізнес-системи. Комерційний підхід до складових бізнес-систем відносить цілі, стратегію, структуру, персонал, стимулювання, процеси, що надає змогу отримати додатковий ефект від діяльності бізнес-системи. Кожен з підходів за ключові фактори успіху обирає різні елементи, але вони доповнюють та узагальнюють один одного, відповідають корпоративній стратегії підприємства, створюючи конкурентні переваги та визначаючи пріоритетні унікальні напрями розвитку.

Розвиток бізнес-системи відображається у формі бізнес-моделі, яка обґрунтовує створення цінності, узагальнює послідовність досягнення цілей та отримання результатів. Результативність бізнес-системи обумовлюється стратегією, яка повинна бути економічно обґрунтована, постійно коригуватися відповідно до змін ситуації, мати план з досягнення ключових параметрів і технологію реалізації довготермінових цілей. Така стратегія повинна поєднувати різні напрями або функціональні та бізнес-стратегії, які стосуються портфеля підприємства, конкурентних позицій, фінансової оптимізації витрат і доходів, виробничих потужностей, маркетингової концепції, інноваційності, лідерських позицій підприємства на світовому ринку. Здійснюючи діяльність в умовах глобального середовища, бізнес-система зіштовхується з організаційними змінами, вступає в об'єднання, інтегруючись з іншими підприємствами, пов'язує свої інтереси з інтересами партнерів у глобальному бізнес-просторі. Організаційні конфігурації (архітектури) бізнес-систем у бізнес-просторі забезпечують конкурентоспроможність підприємства, бізнес-альянсу.

Дослідження бізнес-систем дозволяє поєднати всі елементи підприємства та взаємопов'язані кроки діяльності для формування стратегії підприємства. Дієве управління бізнес-системами дозволяє поліпшити показники діяльності підприємства, які характеризують стан бізнес-процесів та результативність розробленої стратегії. Постійний моніторинг та прогнозування стану бізнес-системи дозволяє підвищувати доходи підприємства, відповідати очікуванням споживачів, вдосконалювати бренд, покращувати репутацію, тобто визначати ключові фактори успіху розвитку підприємства. Використання системного підходу до управління підприємством дозволяє отримувати інформацію про всі сфери діяльності, проблемні моменти, загрози та можливості; розуміти потреби споживачів, конкурентне становище, ситуацію діяльності бізнес-системи в глобальному середовищі; провести аналіз та надати порівняльну характеристику мікросередовища підприємства.

Результативне управління бізнес-системою формує процес вирішення проблемних ситуацій в усіх сферах діяльності: управлінні ресурсами, персоналом, часом, якістю, безпекою тощо. Залучення персоналу до процесу управління бізнес-системою забезпечує можливість використання різноманітних ідей, інтегрування працівників у роботу колективу, збільшення зацікавленості персоналу в результативній діяльності підприємства. Впровадження надійної бізнес-системи допомагає знизити витрати та збільшити прибутки.

Використання цілісного підходу до управління бізнес-системою, що охоплює все підприємство, дозволяє об'єднати всі елементи діяльності: персонал, технології, процеси й стратегію. Кожен елемент бізнес-системи може відмінно працювати самостійно, але споживачі бачать результати діяльності всієї системи. Тому формування ланцюжка взаємодії та узгодження всіх видів діяльності бізнес-системи дозволяє отримати

позитивний результат. Для побудови результативної бізнес-системи потрібна стратегія, яка забезпечить конкурентні переваги, дозволить реалізувати фінансову оптимізацію, буде стимулятором організаційних та операційних перетворень. Технології являють собою комплекс методів та процесів у певній сфері діяльності системи для досягнення прогнозованого результату, вони сприяють досягненню мети підприємства, враховуючи чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, наявні ресурси. Персонал підприємства сприяє розвитку технологій бізнес-системи. Процеси управління забезпечують функціонування технологій та персоналу на рівні бізнес-системи.

Процес управління бізнес-системою встановлює правила та процедури, якими слід керувати для досягнення цілей складових бізнес-системи та її загалом. Керівництво кожної ланки підприємства формує інформаційне забезпечення для прийняття рішень, обирає методи аналізу, моніторингу, контролює процеси, координує діяльність відповідно до отриманих результатів.

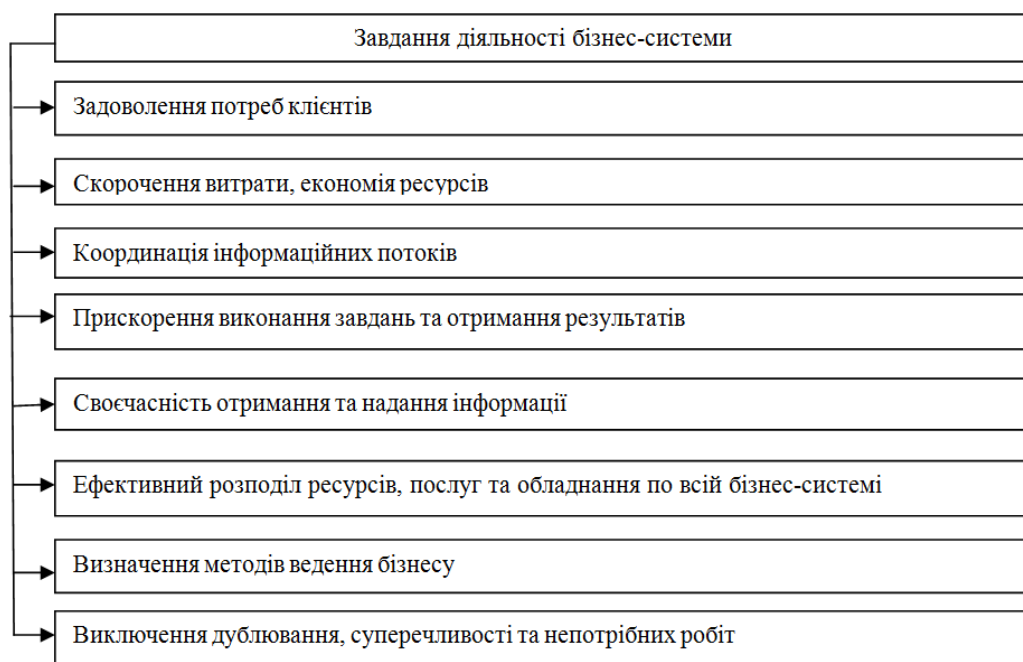


Рисунок 1. Основні завдання бізнес-системи [13]

Figure 1. The main tasks of business system [13]

Таким чином, бізнес-системи складаються з послідовної сукупності суміжних бізнес-процесів, забезпечуючи ціннісні пропозиції підприємства. Бізнес-системи можна ідентифікувати за назвами підрозділів підприємства, наприклад, підсистема збуту, управління персоналом, маркетингу тощо.

Ширина та глибина кожної бізнес-системи відрізняються залежно від розмірів підприємства, напряму його діяльності, але фундаментальна основна діяльність, взаємозв'язки між підсистемами залишаються переважно однаковими. Стандартно бізнес-система, незалежно від розміру, галузі, напряму діяльності складається з наступних складових. Система управління підприємством здійснює контроль та координацію діяльності, забезпечує формування та реалізацію стратегії, формує та забезпечує збалансовану систему показників діяльності організації, ефективність роботи підприємства, включаючи продукцію, обслуговування, процеси, зворотний зв'язок із клієнтами, аналіз загроз та можливостей, здійснення коригування. Система управління

фінансами здійснює контроль за фінансовими ресурсами, фінансовими операціями підприємства через фінансові показники. Система управління основними фондами підприємства здійснює проектування, підтримку, контроль за основними фондами: будівлями, спорудами, машинами, устаткуванням, транспортними засобами, інструментами тощо з метою забезпечення достатнього для виробництва конкурентоспроможної продукції стану. Система управління персоналом займається підбором, навчанням, оцінюванням, мотивацією, контролем за працівниками для забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом. Система управління інформацією контролює потоки інформації, забезпечуючи безпеку інформаційного середовища, формує репутацію підприємства через друковані, електронні засоби та веб-сторінки. Система управління лояльністю клієнтів забезпечує вивчення потреб клієнтів, налагодження взаємозв'язку з ними, забезпечуючи всі ланки їх обслуговування та управління сервісом, опрацювання скарг та пропозицій. Система роботи з постачальниками визначає обсяги поставок, здійснює управління запасами, формує логістичні ланки, контролює постачальників матеріалів та послуг для підприємства. Система розроблення продуктів приймає рішення з упровадження інновацій, їх розроблення, планування, апробацій нових продуктів чи послуг на ринки, здійснює аналіз та контроль життєвого циклу продуктів та бізнес-системи. Система операційного управління на підприємстві забезпечує якість та своєчасність виготовлення продукції, враховуючи попит та пропозицію на ринку, забезпечуючи швидкість реагування та економічну цінність [11].

Взаємозв'язки бізнес-системи з зовнішнім середовищем здійснюється через обмін інформацією, фінансами, ресурсами, взаємодію з клієнтами, інституційними органами контролю та підпорядкування тощо.

Під бізнес-системою в широкому розумінні визначають будь-яку економічну, адміністративну, організаційну систему, яка працює в ринкових умовах з метою отримання максимальної вигоди [13]. Бізнес-система може охоплювати як всю організацію, так і окрему її частку.

Результативна діяльність бізнес-системи забезпечує розроблення та впровадження стратегій, бізнес-процесів на підприємстві, що дозволяє визначити мету діяльності та інструментарії для її досягнення. Завдяки використанню системного підходу в управлінні підприємством підвищується продуктивність, з'являється можливість визначати потреби споживачів, отримувати своєчасну та достовірну інформацію.

Бізнес-система кожного підприємства відрізняється одна від одної. Тобто кожна бізнес-система є унікальною та особливою. Для забезпечення функціонування системи необхідно враховувати всі бізнес-процеси, результат впливу однієї підсистеми на іншу, взаємодію із зовнішнім середовищем.

Визначимо критерії, ознаки, що відрізняють бізнес-систему від класичної організації. Першою ознакою є обов'язковість використання в управлінні методології системного підходу, інструментаріїв стратегічного управління. По-друге, основною метою діяльності бізнес-системи є стабільний розвиток, стійкий стан у майбутніх періодах, що потребує гнучкості, динамізму, здатності адаптуватися до змін, прогнозувати майбутнє, працювати з орієнтацією на забезпеченість ресурсами, приймати рішення в умовах ризику та невизначеності. Тобто другою ознакою є обов'язкова наявність цілі бізнес-системи й технології управління бізнес-системою. По-третє, управління бізнес-системою спирається на управлінський підхід, відповідно до якого бізнес-системою може бути як підприємство в цілому, так і різні поєднання суб'єктів господарювання в сферах взаємних інтересів. Бізнес не може розвиватися ізольовано, його діяльність залежить від конкурентів, інфраструктури у вигляді банків, інформаційних систем, консалтингових організацій, бірж. Також стан бізнес-системи

залежить від менеджменту, маркетингу, права, фінансів тощо. Отже, бізнес-системою вважають підприємство, яке має результативний організаційний комплекс управління, застосовує системний підхід при формуванні стратегії, забезпечує стабільний розвиток, орієнтуючись на цілі діяльності, використовуючи сучасні технології управління.

Отже, під бізнес-системою будемо розуміти підприємство (інтеграційний організаційно-управлінський комплекс), що застосовує системний підхід у стратегічному управлінні складовими елементами на основі бізнес-моделі для забезпечення стабільного розвитку в майбутньому.

У процесі опанування бізнесом Інтернет інструментів, інформатизації економіки, оновленню інновацій, тривалість життєвого циклу бізнес організації скорочується, тому вивчення та управління розвитком бізнес-систем є актуальним і необхідним. Що стосується визначення поняття «бізнес-екосистеми», воно охоплює динамічні спільноти, які складаються з різних суб'єктів, які в процесі взаємодії створюють новий зміст. Екосистема будь-якого підприємства складається з власне підприємства, споживачів, постачальників, конкурентів, стейкхолдерів, інституційних органів влади, громадських організацій, їх взаємодії, співпраці в процесі розвитку [14]. Теорія бізнес-екосистем проводить паралель між розвитком бізнесу та біологічних систем з точки зору боротьби за існування, адаптації, розвитку, життєвого циклу. Проблема тривалості життя бізнесу, залежність від чинників зовнішнього середовища в умовах глобалізації, інтеграції, дезінтеграції, розроблення інструментарію адаптування до цих змін цікавить власників та менеджмент бізнесу. Отже, питання виживання, динамічного розвитку підприємства в процесі взаємодії з контрагентами і бізнес-середовищем забезпечується дієвим управлінням розвитком всієї бізнес-системи, враховуючи її різноманітні комунікації. Зміна стану бізнес-системи відбувається внаслідок інтеграції, взаємовпливу, розвитку як самого підприємства, так і його складових у бізнес-просторі. Бізнес-простір являє собою сукупність елементів внутрішнього та зовнішнього середовища, які визначають поведінку бізнес-системи.

Бізнес-система працює та розвивається в динамічному глобальному бізнес-просторі. Внутрішня складова бізнес-простору охоплює сукупність функціональних підсистем підприємства – маркетингової, виробничої, фінансової тощо. Зовнішня складова бізнес-простору є багаторівневою системою, охоплюючи контрагентів підприємства; контролюючі інституціональні організації; об'єкти інфраструктури, які беруть участь у роботі бізнес-системи; ринки товарів та послуг, капіталу, праці, інформації, які забезпечують бізнес-систему необхідними ресурсами; умови діяльності у відповідному секторі, сегменті; потенціал бізнес-системи. Структура бізнес-простору бізнес-системи охоплює фізичний, віртуальний (знання, віртуальні технології, культура), інформаційний, організаційний простір. Бізнес-простір є об'єктом управління бізнес-системи в умовах динамічного розвитку глобального середовища, визначає місце та стан бізнес-системи в майбутньому, надає обмеження щодо розвитку, формулює загрози та можливості. Обмеження визначають межі діяльності бізнес-системи в галузі, конкурентному середовищі, на відповідних ринках, територіях. Загрози визначають рівень ризикованості бізнесу та поведінку підприємств в умовах невизначеності. Можливості забезпечують формування перспектив розвитку бізнес-систем. Системний підхід до управління розвитком бізнес-систем дозволяє керувати обмеженнями, загрозами та можливостями, забезпечуючи стратегічні переваги. Організаційна архітектура бізнес-системи, її внутрішній бізнес-простір повинен забезпечувати існування підприємства у зовнішньому бізнес-просторі, мінімізуючи ризики, покращуючи можливості, оптимізуючи обмеження. Організаційна архітектура повинна гнучко змінюватися та трансформуватися при будь-яких змінах: територіальне розширення, зміни товарної політики, диверсифікація напрямів діяльності, технологічне

оновлення, інтеграційні чи дезінтеграційні процеси, забезпечуючи зменшення витрат у процесі реалізації стратегії підприємства. Управління бізнес-середовищем спрямоване на досягнення бізнес-системою запланованих цілей. При цьому бізнес-система повинна адаптуватися, змінюватися, модифікуватися, трансформуватися при змінах в бізнес-середовищі, отримуючи додаткові переваги. Організаційна архітектура бізнес-системи визначається станом у бізнес-просторі відповідно впливу стейкхолдерів. Об'єктами моделювання бізнес-середовища є стейкхолдери у вигляді постачальників товарів та послуг, партнери у дистрибуції, споживачі, державні інституційні установи, засоби масової інформації, громадські некомерційні організації, суспільство. Стейкхолдери у бізнес-просторі бізнес-системи мають відповідний вплив на діяльність підприємства загалом, параметри його розвитку, тактику та політику менеджменту. Дієве управління поведінкою стейкхолдерів у розвитку бізнес-систем дозволяє максимізувати прибуток. Інтегрування бізнес-системи в бізнес-простір є одним із основних завдань управління розвитком бізнес-системи, її стратегічного позиціонування.

З точки зору взаємодії внутрішніх та зовнішніх складових, можна виділити такі види бізнес-систем: інсорсинговий, процесинговий, аутсорсинговий, субпідрядний, віртуальний (таблиця 2).

Таблиця 2. Види бізнес-систем з позиції впливу глобального бізнес-простору [11–14]

Table 2. Types of business systems from the standpoint of the global business space impact [11–14]

Вид бізнес-системи	Особливі риси бізнес-системи
Інсорсингова	Повністю сконцентрована на власних ресурсах, не зазнає значного впливу зовнішнього бізнес-простору
Процесингова	Концентрується на виробництві, частково або повністю передає функції фінансів та маркетингу
Аутсорсингова	Виокремлює певні функціональні складові за межі фізичної структури
Субпідрядна	Переносить виробничі процеси на субпідряд, залишаючи інфраструктурне забезпечення, фінансове та інвестиційне обслуговування, маркетинговий та адміністративний супровід
Віртуальна	Зосереджується на управлінні бізнес-процесами, які винесено у віртуальне середовище, отримуючи цінності за рахунок і для клієнтів

Сучасні тенденції розвитку супроводжуються процесами інтеграції та дезінтеграції, деструктуризації, інформатизації, сетевізації, диджиталізації, віртуалізації, соціалізації, дистанціонування, автоматизації, деменеджеризації, що потребує інноваційних підходів до управління розвитком бізнес-систем.

Розвиток бізнес-систем в умовах глобального середовища проходить під впливом появи нових чинників, які визначають відповідні бізнес-процеси, формують складові та взаємодію між ними, структурують напрями впливу та взаємодії, створюють цінності, адаптують бізнес-систему до різноманітних подій та ситуацій.

Такими чинниками стають віртуалізація взаємодії постачальника та споживача, що дозволяє одночасно задіяти велику кількість різних контрагентів та отримати сітьовий ефект; віртуалізація інфраструктури та поєднання в інтерактивній екосистемі ресурсів та контрагентів, що підвищує споживчі цінності; матеріалізація віртуальних активів; цифровізація виробничих активів; фрагментація бізнес-процесів; сетевізація економічних взаємодій бізнесу в умовах глобальної конкуренції; зростання швидкості обміну інформацією; зменшення терміну часу для розроблення інновацій та виходу їх на ринок; стрімка адаптація до потреб клієнтів гнучких бізнес-систем. Ці чинники змінюють структуру бізнес-системи, її цілі та функції, взаємозв'язки між складовими.

В умовах глобального середовища розвитку економіки інформаційна прозорість та відкритість стають перевагою підприємства, підвищують його конкурентоспроможність. Інтерактивна взаємодія зближує виробника та споживача, дозволяє персоніфікувати інновації, зменшити терміни розроблення, знизити витрати завдяки скороченню посередницьких ланок, передати на аутсорсинг додаткові та проміжні процеси, гнучко адаптуватися до змін.

Завдяки цифровізації певних процесів відбувається розмиття меж бізнес-систем, що зумовлено мережізацією та фрагментуванням процесів, переміщенням управлінських, виробничих, маркетингових функцій на основі аутсорсингу, посиленню значення нематеріальних ресурсів у діяльності підприємства.

В умовах глобального динамічно змінюваного невизначеного середовища неможливо здійснювати бізнес-діяльність, використовуючи лише минулий досвід, копіюючи вдалі управлінські рішення провідних компаній-конкурентів. Потрібна постійна адаптація та удосконалення, розуміння всіх складових системи підприємства для того, щоб гармонійно поєднувати технічні, матеріальні, соціальні складові в структурі бізнес-системи [1]. Дієздатність та конкурентоспроможність бізнес-системи визначають показники швидкої адаптації до змін запитів клієнтів, для чого необхідно постійно вивчати наявну інформацію, удосконалювати процеси виробництва та управління, використовуючи новітні технології, які забезпечують віртуалізацію, диджиталізацію, мережізацію бізнес-процесів.

Висновки. В новітніх умовах цілями бізнес-систем стають отримання конкурентних переваг завдяки тісному зв'язку між виробниками та споживачами при використанні інтерактивних інструментів взаємодії, можливості перенесення інфраструктурних складових у віртуальне середовище, фрагментуванню складних бізнес-процесів іншим зацікавленим учасникам, автоматизації та віртуалізації виробництва. Також відбуваються зміни взаємозв'язків внутрішніх і зовнішніх елементів бізнес-системи, тобто віртуалізація інфраструктури, аутсорсинг певних бізнес-процесів, перетворює ці складові на зовнішнє середовище, а інформаційно-комунікаційне середовище партнерів стає елементом внутрішньої складової бізнес-системи. Такі події змінюють функції управління бізнес-системою. Тобто управлінські функції використовують переважно інформаційні цифрові технології управління, виробничі функції розподіляються та фрагментуються не лише в межах підприємства за допомогою віртуалізації та мережізації, фінансові функції реалізуються в умовах скорочення часу завдяки інформатизації, маркетингові функції використовують інтерактивну взаємодію між партнерами та формують поведінку споживачів. Зміни функцій управління спричиняють організаційні зміни бізнес-систем.

Завдяки інформаційному розвитку, змін у глобальному середовищі бізнес-системи посилюють інтеграцію виробничих процесів, обирають сучасні інтерактивні форми взаємодії між контрагентами (споживачами, виробниками, постачальниками, посередниками, конкурентами, стейкхолдерами), активно співпрацюють один з одним.

Conclusions. Under current conditions, the goals of business systems are to gain a competitive advantage due to close communication between manufacturers and consumers using the interactive tools, the ability to transfer infrastructure to a virtual environment, fragmentation of complex business processes to other stakeholders, automation and virtualization of production. There are also changes in the relationship between internal and external elements of business system, such as virtualization of infrastructure, outsourcing of certain business processes, transforming these components into the external environment, and the information and communication environment of partners becomes an internal component of business system. Such events change the functions of business system management. That is, the management functions use mainly digital information management technologies, the

production functions are distributed and fragmented not only within the enterprise by virtualization and networking, the financial functions are implemented in terms of time reduction due to informatization, and the marketing functions use interactive interaction between partners and form consumer behavior. Changes in management functions cause organizational changes in business systems.

That is, due to information development and changes in the global environment, business systems enhance the integration of production processes, choose modern interactive forms of interaction between contractors (consumers, manufacturers, suppliers, intermediaries, competitors, stakeholders), and actively cooperate with each other.

Список використаної літератури

1. Лелюк В. А., Лелюк А. В., Пан Н. П. Совершенствование бизнес-систем. Методы, инструментарий, опыт. Харьков: ХНАГХ, 2011. 438 с.
2. Суслов В. И. Инновационная деятельность: толковый словарь. Новосибирск, 2008. 224 с.
3. Тысленко А. Г. Бизнес-системы: теория и практика. Москва: Альфа-пресс, 2008. С. 66.
4. Короткова Т. Л. Менеджмент как система управления. URL: http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/6_112664.doc.htm (дата звернення 20.11.2020).
5. Ефремов В. С. Бизнес-системы постиндустриального общества. Менеджмент в России за рубежом. 1999. № 5. С. 11.
6. Юдицкий С. А. Поведенческие модели бизнес-систем. Автоматика и телемеханика. 2003. № 2. С. 152–164.
7. Бизнес-система. URL: <https://vmate.phd-edu.ru/biznes-sistema/> (дата звернення 23.11.2020).
8. Кадієв Т. Синтез процесів. URL: https://www.businessstudio.ru/files/synthesis_of_processes_tkadyev.doc (дата звернення 24.11.2020).
9. Агафонова М. С., Борзунова Т. С. Методы поиска конкурентных преимуществ фирмы при помощи информационной составляющей. Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 39. С. 376–380. URL: <http://e-koncept.ru/2017/970402.htm> (дата звернення 21.11.2020).
10. Waldo Wililam What is business system and why do you need one. URL: <https://leanmethods.com/resources/articles/what-business-system-and-why-do-you-need-one> (дата звернення 25.11.2020).
11. Куприянов Ю. В. Бизнес-система в парадигме стратегического управления. Российское предпринимательство. 2015. № 16 (24). С. 4341–4354.
12. Тревор Э. Интегрированные бизнес-системы. Москва: ФАИРПРЕСС, 2005. 272 с.
13. Что такое бизнес-система и для чего она нужна? URL: <https://discovered.com.ua/business/chto-takoe-biznes-sistema-i-dlya-chego-ona-nuzhna/> (дата звернення 22.11.2020).
14. Дорошенко С. В., Шеломенцев А. Г. Предпринимательская экосистема в современных социоэкономических исследованиях. Журнал экономической теории. 2017. № 4. С. 213.

References

1. Lelyuk V. A., Lelyuk A. V., Pan N. P. (2011) Sovershenstvovanie biznes-sistem. Metodyi, instrumentariy, opyt. [Improving business systems. Methods, tools, experience]. Kharkov: KhNAGKh. [In Russian].
2. Suslov V. I. (2008) Innovatsionnaya deyatelnost: tolkovyy slovar. [Innovation Activity: Explanatory Dictionary]. Novosibirsk. [In Russian].
3. Tyislenko A. G. (2008) Biznes-sistemyi: teoriya i praktika [Business systems: theory and practice]. Moskva: Alfa-press. [In Russian].
4. Korotkova T. L. Menedzhment kak sistema upravleniya [Management as a system] Available at: http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/6_112664.doc.htm.
5. Efremov V. S. (1999) Biznes-sistemyi postindustrialnogo obschestva [Business systems of post-industrial society]. Menedzhment v Rossii za rubezhom. No. 5, p. 11.
6. Yuditskiy S. A. (2003) Povedencheskie modeli biznes-sistem [Behavioral models of business systems]. Avtomatika i telemehnika. No. 2, pp. 152–164.
7. BIZnes-sistema. [Business system]. Available at: <https://vmate.phd-edu.ru/biznes-sistema/>.
8. Kadiev T. Sintez protsesiv [Synthesis of processes]. Available at: https://www.businessstudio.ru/files/synthesis_of_processes_tkadyev.doc.
9. Agafonova M. S., Borzunova T. S. (2017). Metodyi poiska konkurentnyih preimuschestv firmyi pri pomoschi informatsionnoy sostavlyayushey [Methods for finding a firm's competitive advantages using the information component]. Nauchno-metodicheskiy elektronnyy zhurnal "Konsept". No. 39, p. 376–380. Available at: <http://e-koncept.ru/2017/970402.htm>.

10. Waldo Wililam What is business system and why do you need one. Available at: <https://leanmethods.com/resources/articles/what-business-system-and-why-do-you-need-one>
11. Kupriyanov Yu. V. (2015) Biznes-sistema v paradigme strategicheskogo upravleniya [Business system in the paradigm of strategic management]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 2015. No. 16, pp. 4341–4354.
12. Trevor E. (2005) Integrirovannyye biznes-sistemy [Integrated business systems]. Moskva: FAIRPRESS. [In Russian].
13. Chto takoe biznes-sistema i dlya chego ona nuzhna? [What is a business system and what is it for?]. Available at: <https://discovered.com.ua/business/chto-takoe-biznes-sistema-i-dlya-chego-ona-nuzhna/>.
14. Doroshenko S. V., Shelomentsev A. G. (2017) Predprinimatelskaya ekosistemav sovremennyih sotsioekonomicheskikh issledovaniyah [ntrepreneurial ecosystem in modern socioeconomic research.]. Zhurnal ekonomicheskoy teorii. No. 4, pp. 213.