

забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. На останньому місці є альтернатива АЗ (прискорення оборотності оборотних активів), що пояснюється специфікою діяльності підприємства, оскільки компанія не займається матеріальним виробництвом.

Отже, метод аналізу ієрархій є більш обґрунтованим шляхом вирішення багатокритеріальних завдань у складних умовах, що характеризуються проявами кризи, з більш чи менш формалізованими можливостями діагностики її чинників, ніж підходи, засновані на лінійній логіці. Його алгоритм виявляється доволі ефективним, що обумовлює широкі можливості для його застосування в процесі управління фінансовими ризиками підприємства.

Список використаних джерел:

1. Литовченко О.Ю., Кузенко Т.Б. Метод аналізу ієрархій як інструмент антикризового фінансового управління підприємством. Економічний аналіз. 2021. № 31 (4). С. 46-54.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

***КОНЕНКО Віталіна Володимирівна,**
канд. екон. наук, доцент,
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова*

Зміни, що сталися в Україні внаслідок розвитку ринкових відносин, глобалізації та інтеграції економіки у світове господарство, суттєво впливають на умови функціонування суб'єктів економічної діяльності. Вони стикаються зі збільшеною нестабільністю, невизначеністю оточуючого середовища і зростаючою конкуренцією на внутрішніх та зовнішніх ринках, особливо під час воєнного стану. Ця ситуація породжує необхідність підвищення стійкості суб'єктів економічної діяльності, які залежать від ефективності та результативності бізнес-процесів.

Результативність бізнес-процесів є важливим показником, який відображає досягнуті результати та можливість суб'єктів економічної діяльності конкурувати [1]. Для ефективного управління бізнес-процесами важливо проводити оцінку їх поточного стану, оскільки будь-які зміни в умовах або результати діяльності бізнес-процесів, пов'язані з вибором альтернативного управлінського рішення, можна визначити лише за наявності відповідних критеріїв [2].

При виявленні критеріїв оцінки результативності бізнес-процесів доцільно виходити з цілей процесів, які розробляються з урахуванням

стратегічних цілей суб'єктів економічної діяльності, специфіки процесів, вимог споживачів до результатів бізнес-процесів [3]. Мета бізнес-процесу – це виражений кількісно показник, якого має прагнути власник бізнес-процесу шляхом управління та поліпшення процесу [4].

При формуванні цілей бізнес-процесів, крім стратегічних цілей суб'єктів економічної діяльності, необхідно враховувати наступні аспекти [5]:

- можливості бізнес-процесу, зумовлені технологією перетворення вхідних потоків, що застосовується;

- наявні у розпорядженні бізнес-процесу ресурси;

- баланс цілей бізнес-процесу з цілями інших бізнес-процесів.

Нижче сформульовані цілі бізнес-процесів на основі стратегічної цілі суб'єктів економічної діяльності.

Основні бізнес-процеси:

1) Маркетингові дослідження – це процес систематичного збору, обробки, аналізу та подання даних про стан ринку і самого суб'єкту економічної діяльності з метою виявлення можливостей з досягнення та утримання конкурентних переваг продукту. Цілі бізнес-процесу: створення інформаційно-аналітичної бази для прийняття рішень і тим самим зниження рівня невизначеності.

2) Розробка продукції – діяльність зі створення продукції високого технічного рівня та якості, що задовольняє потреби споживачів та суспільства. Цілі бізнес-процесу: розвиток нової продукції; скорочення термінів розробки та освоєння виробництвом нової продукції; підвищення якості продукції; удосконалення технічного рівня виробництва; забезпечення стабільності показників якості продукції, що випускається.

3) Підготовка виробництва – це комплекс нормативно-технічних заходів, що регламентують конструкторську, технологічну підготовку виробництва та систему постановки продукції на виробництво. Цілі бізнес-процесу: створення умов для високопродуктивної, ритмічної та рентабельної функціонування суб'єктів економічної діяльності; послідовне скорочення тривалості підготовки виробництва, дотримуючись оптимального використання всіх ресурсів.

4) Закупівля – це процес придбання продукції, документації матеріальних цінностей з урахуванням вимог до продукції на основі вибору постачальників. Цілі бізнес-процесу: якісне та надійне забезпечення підрозділів суб'єктів економічної діяльності матеріальними ресурсами, необхідними для виконання робіт.

5) Виробництво – сукупність взаємозалежних технологічних процесів перетворення вихідної сировини та матеріалів на готову продукцію, що задовольняє потреби суспільства. Цілі бізнес-процесу: підвищення рентабельності продукції; виготовлення продукції відповідно до вимог споживачів та нормативних вимог; дотримання плану виробництва.

6) Вимірювання та моніторинг продукції – це перевірка відповідності якості продукції встановленим вимогам. Цілі бізнес-процесу: своєчасне

отримання повної та достовірної інформації про якість продукції, з метою запобігання неполадкам та відхиленням.

7) Реалізація продукції – це діяльність із доставки якісної продукції. Цілі бізнес-процесу: забезпечення ефективності бізнес-процесу реалізації продукції на основі обґрунтованого вибору організаційних форм та методів діяльності, орієнтованих на досягнення визначених кінцевих результатів.

Забезпечуючі бізнес-процеси:

1) Технічна підтримка споживача – це діяльність, яка полягає в консультуванні споживача, обробці звернень користувачів, пов'язаних з будь-якою проблемою. Цілі бізнес-процесу: високий рівень обслуговування споживачів, що охоплює сукупність логістичних параметрів (термін доставки, кількість виконаних замовлень, тривалість циклу обслуговування, час очікування на замовлення на виконання).

2) Вимірювання та моніторинг бізнес-процесів – безперервний процес збору, обробки, оцінки та підготовки рішень, спрямованих на досягнення цілей та завдань бізнес-процесів. Цілі бізнес-процесу: своєчасне виявлення невідповідностей у бізнес-процесах.

3) Оцінка задоволеності зацікавлених сторін – це діяльність з визначення ступеня задоволеності зацікавлених сторін якістю продукції, що випускається, і діяльністю суб'єктів економічної діяльності. Цілі бізнес-процесу: отримання та аналіз достовірної інформації для прийняття рішень, спрямованих на задоволення вимог та запитів споживачів.

4) Управління скаргами – це діяльність з розгляду, аналізу скарг, що надходять від споживачів, і розробки заходів щодо їх усунення. Цілі бізнес-процесу: збереження лояльності та довіри клієнтів на основі оперативного регулювання конфліктних ситуацій зі споживачем.

5) Інформаційне забезпечення – це діяльність зі збору, обробки та постачання інформації підрозділу суб'єктів економічної діяльності. Цілі бізнес-процесу: полегшення ефективного виконання функцій планування, виробничої діяльності, контролю та процесу управління в цілому на основі видачі повної та достовірної інформації у встановлені терміни.

Бізнес-процеси менеджменту:

1) Відповідальність вищого керівництва – це діяльність з розробки та підтримки в робочому стані результативної та ефективної організації з метою досягнення вигоди та з урахуванням вимог усіх зацікавлених сторін суб'єктів економічної діяльності. Цілі бізнес-процесу: прийняття управлінських рішень менеджерами всіх рівнів за чітко визначених повноважень та відповідальності; досягнення високої майстерності.

2) Стратегічний маркетинг – це діяльність, орієнтована на задоволення потреб споживачів при одночасному досягненні переваги над конкурентами шляхом створення продукції з кращими споживчими параметрами чи встановлення нижчої ціни. Цілі бізнес-процесу: пристосування діяльності суб'єктів економічної діяльності до ринкових умов з урахуванням позиції продукції над ринком, рівня витрат за дослідження ринку, комплексу заходів щодо збуту.

3) Планування. Стратегічне планування полягає у визначенні основних цілей діяльності суб'єктів економічної діяльності та орієнтоване на визначення намічених кінцевих результатів з урахуванням коштів та способів досягнення поставленої мети. Цілі бізнес-процесу: розробка показників розвитку суб'єктів економічної діяльності на плановий період на основі комплексного наукового обґрунтування проблем. Поточне планування полягає у визначенні проміжних цілей на шляху досягнення стратегічних цілей та завдань. Цілі бізнес-процесу: розробка оперативних планів для суб'єктів економічної діяльності загалом та його окремих підрозділів.

4) Управління фінансовими потоками – це діяльність з управління грошовими коштами, фінансовими ресурсами у процесі їх формування, розподілу та використання з метою отримання оптимального кінцевого результату. Цілі бізнес-процесу: забезпечення зростання добробуту власників у поточному та довгостроковому періоді.

5) Управління персоналом – це сукупність принципів, методів і засобів цілеспрямованого на персонал, які забезпечують максимальне використання їх інтелектуальних і фізичних здібностей під час виконання трудових функцій задля досягнення цілей суб'єктів економічної діяльності. Цілі бізнес-процесу: підвищення кваліфікації, персоналу; скорочення плинності кадрів; підвищення задоволеності персоналу роботою.

6) Менеджмент якості – це діяльність, що полягає в керівництві та управлінні суб'єктів економічної діяльності у сфері якості. Цілі бізнес-процесу: підвищення якості продукції та бізнес-процесів суб'єктів економічної діяльності; підвищення задоволеності споживачів.

7) Екологічний менеджмент – це діяльність, яка полягає в керівництві та управлінні суб'єктів економічної діяльності у галузі екології. Цілі бізнес-процесу: досягнення екологічної результативності відповідно до екологічної політики та цілей, нормативних та законодавчих актів.

8) Управління здоров'ям та безпекою – це діяльність, яка полягає в керівництві та управлінні ризиками у галузі професійного здоров'я та безпеки. Цілі бізнес-процесу: усунення або мінімізація ризику для співробітників та інших зацікавлених сторін, які можуть наражатися на ризики в галузі професійного здоров'я та безпеки, пов'язані з діяльністю суб'єктів економічної діяльності.

Отже, для оцінки результативності бізнес-процесів суб'єктів економічної діяльності використовуються встановлені критерії, що враховують різні аспекти його діяльності, такі як економічні, технічні, екологічні та соціальні. Головним об'єктивом при використанні цих критеріїв є досягнення позитивних результатів. Систему критеріїв слід регулярно переглядати, щоб підвищити її ефективність та забезпечити достовірне відображення результативності суб'єктів економічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Біловодська О. А. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств [Текст]: монографія. Суми: Мрія-1, 2010. 440 с.
2. Коненко В.В. Критерії та показники оцінки ефективного розвитку промислових підприємств в період воєнного стану // Теорія і практика сучасної науки та освіти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції м. Львів, 22-23 жовтня 2022 року. – Львів : Львівський науковий форум, 2022. С. 8-11. <http://eprints.kname.edu.ua/61853/>
3. Коненко В.В. Цифровий інструментарій антикризового управління бізнесом в період воєнного стану // Ефективна економіка. 2023. №1. – URL: <https://www.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1018>
4. Терехух А. А., Макар О. П. Удосконалення управління бізнес-процесами на підприємствах // Науковий вісник НЛТУ. 2015. № 7. С. 66-70.
5. Чернобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. №9. С. 125-131.

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ДІЛОВИХ КУЛЬТУР В ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ

МОЖАЙКІНА Наталія Василівна,

канд. екон. наук, доцент,

ОСТРОВСЬКИЙ Ігор Анатолійович,

канд. екон. наук, доцент,

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

У даний час у світі відбувається активна співпраця між країнами та народами у всіх сферах життя через масштабний процес глобалізації, що включає політику, економіку, культуру. Це означає, що основною проблемою для організацій, які є і функціонуватимуть в країні найближчими роками, стане пошук, поповнення та збереження талановитих управлінців-лідерів, створення умов для розвитку їх управлінського потенціалу, в тому числі здібностей до глобального лідерства. Для більш ефективного управління організацією, де часто колектив складається з міжнаціональних груп, керівнику необхідно вивчати різноманітність і головне особливості різних національних культур, крім того, постійно вдосконалювати систему управління в цілому.

Повоєнне відновлення в Україні передбачає модернізацію систем управління на всіх організаційних рівнях, якісне оновлення національної моделі управлінської культури та актуалізують потребу у формуванні нового типу лідерів, здатних здійснювати ефективне керівництво у нових соціально-економічних та політичних реаліях країни. Основні критерії нового типу