

УДК 65.01:334

[https://doi.org/10.33296/2707-0654-15\(30\)-11](https://doi.org/10.33296/2707-0654-15(30)-11)

КІР'ЯН ОЛЕНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

ORCIDiD : <https://orcid.org/0000-0002-1357-0497>

ЗОЛОЧЕВСЬКИЙ ОЛЕКСАНДР

здобувач вищої освіти третього
(освітньо-наукового) рівня,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

ORCIDiD : <https://orcid.org/0009-0004-5844-869X>

ІЩЕНКО ВІКТОРІЯ

здобувач вищої освіти другого
(магістерського) рівня,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

**ВИДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Анотація. В сучасних умовах одночасної економічної кризи в країні та глобалізації економічних процесів в світі нагальною потребою стає створення та розвиток нових суб'єктів господарювання, запровадження нових бізнес-процесів. Але більшість початківців вважають неможливим започаткувати бізнес з причин відсутності стартового капіталу, необхідної для всіх процесів діяльності команди, можливості придбати необхідний обсяг основних фондів, відсутності досвіду ведення бізнесу та, відповідно, високого ризику банкрутства. Це стримує можливий рівень розвитку вітчизняної економіки. Однак існує значна кількість альтернативних варіантів вирішення вказаних проблем. Тож в запропонованій науковій роботі здійснено спробу поєднати найбільш доступні для загалу варіанти започаткування бізнесу при відсутності необхідної ресурсної, кадрової, фінансової та ін. бази.

Метою статті є поєднання в одній роботі різних варіантів отримання ресурсів для започаткування бізнесу та варіантів початку діяльності при відсутності досвіду та коштів, в тому числі шляхом перерозподілу складових діяльності між можливими учасниками бізнес-процесів.

© Українська інженерно-педагогічна академія

© ГО «Школа адаптивного управління соціально-педагогічними системами»

© Кір'ян О., Золочевський О., Іщенко В.

В статті розглянуто набір основних, найбільш відомих наявних пропозицій щодо різних варіантів залучення ресурсів зовнішніх джерел, в тому числі можливість їх отримання без подальшого повернення. Запропоновано коротку характеристику кожного з видів організації певних елементів бізнес-процесів з визначенням їх переваг та недоліків для новачків в бізнесі. Виокремлено варіанти як отримання фінансових та матеріальних ресурсів, так і варіанти перерозподілу реалізації окремих елементів діяльності, що розширює вибір бізнесмену-початківцю.

В статті було розглянуто такі економічні пропозиції як інвестування, кредитування, дольова участь та грантова програма – для отримання фінансових ресурсів для започаткування бізнесу; аутсорсинг, франчайзинг, лізинг – як варіації отримання ресурсів; та інші складові як можливість передати частину процесів на виконання іншим учасникам ринку.

Тематика статті є різносторонньою, тому дає базу для значної кількості напрямів подальших досліджень – розкриття особливостей використання грантових програм як джерела забезпечення бізнес-процесів цільовими коштами; застосування франчайзингу як шляху започаткування бізнесу на успішному досвіді, зі скороченням витрат на виведення бренду на ринок, та ще й з ресурсною, управлінською та партнерською підтримкою; вивчення сучасної проблематики якості в питаннях стандартизації та сертифікації та ін.

Ключові слова: започаткування бізнес-процесу, види бізнес-процесів, суб'єкт господарювання, інвестування, кредитування, дольова участь, грант, аутсорсинг, франчайзинг, оренда, лізинг, фандрайзинг, ліцензування, стандартизація.

Вступ. При організації нового бізнес-проекту майбутній власник бізнесу прораховує всі очікувані витрати, визначає власні можливості, перспективи та потенційні ризики. Досить часто він не має достатніх коштів, основних фондів для того, щоб запустити процес самостійно в повному обсязі. Інколи – це відсутність команди або фахівців окремого профілю, без яких омріяний бізнес працювати ефективно не зможе, але й залучити потрібних людей нізвідки. Це викликає необхідність обрати таку форму організації бізнесу, при якій залучення сторонніх учасників окремі процеси не буде створювати ризиків втрати значної частки прибутку, закріпить право власності на ресурси певного виду (матеріальні, інтелектуальні, частку ринку тощо) саме за автором бізнес-проекту, однак забезпечить одночасно перерозподіл частки витрат на партнера з забезпеченням йому справедливої долі отриманого прибутку в період всього

існування бізнес-проекту в започаткованому вигляді разом з відповідальністю та ризиками, що виникають як наслідок діяльності саме залученої команди.

Для здійснення вибору майбутньому власнику необхідно дослідити наявні можливості та законодавчо можливі варіанти створення бізнесу і обрати той, що як найкраще відповідає умовам та бажанням в поточному та перспективному періоді щодо функціонування бізнес-процесу з використанням варіантів залучення матеріального та не матеріального капіталу або виконавців на певні процеси, інші варіації організації бізнес-процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та методологічні аспекти формування та функціонування бізнес-процесів багато десятиліть вивчали та вивчають науковці та бізнесмени різних країн світу: Друккер П., Портер М., Робсон М., Уллах Ф., Ареф'єва О., Денисенко Л., Осовська Г., Шацька С., Прохорова В., Чобіток І., Курбель Ю. та інші. В подальшому фахівці (Демиденко В. та ін.) стали додавати процесний підхід, намагаючись більш комплексно та практично висвітити бізнес-діяльність. Однак для розкриття тематики дослідження потрібно розглянути сутність особливості декомпозиції бізнес-процесів. Цей напрямок досліджували Андерсен Б., Ареф'єва О., Козаченко А., Кузьмін О., Лепейко Т., Мазур І., Портер М., Харрінгтон Дж., Чампі Д. та багато ін. науковців. Однак дослідження щодо оптимального використання декомпозиції складових бізнес-процесу та використання їх для визначення можливості передачі тих чи інших елементів іншим учасникам ринкових відносин з а умов різних первинних можливостей майбутнього підприємця досі не систематизовано. Окремі автори розглядали ті чи інші ринкові та економічні процеси як можливі елементи бізнес-процесів [8], однак більшою мірою звертаючи увагу на збереження права володіння основними фондами. Питання потенційних можливостей організації бізнес-процесів залежно від наявного потенціалу (інтелектуального, ресурсного та ін.) в умовах оновлених ринкових елементів поки висвітлювались не

достатнього.

Формулювання мети статті. Метою є уточнення визначення та змісту бізнес-процесів, їх особливостей та можливих форм організації з залученням сторонніх ресурсів; здійснення оцінки переваг та недоліків кожної форми організації бізнес-процесу для допомоги підприємцям-початківцям при виборі певної форми організації власного бізнесу та перерозподілу складових діяльності між всіма можливими учасниками бізнес-процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дамо визначення бізнес-процесу як тому, що необхідно сформувати та оптимально організувати. «Бізнес-процес – це сукупність дій, які повторюються у часі й мають на меті створення цінностей для внутрішніх та зовнішніх клієнтів» [24]. Більшість фахівців, прикладом чого можна вважати уявлення представників агенції по опису та оптимізації бізнес-процесів MANAGEABLE (в більшості за рахунок оптимізації візуалізації та схематизації процесів) підсумовують загальновідомий висновок, що в бізнесі всі складові важливі та пов'язані між собою. Це спонукало більшість бізнесменів, як було вказано раніш, використовувати в організації бізнесу процесний підхід – «розгляд всієї діяльності підприємства як сукупності взаємодіючих процесів, що протікають усередині організаційної структури підприємства і реалізують мету його існування» [6].

Однак сучасні реалії економіки, глобалізації та поглиблення спеціалізації діяльності окремих компаній дозволяють (а інколи і вимагають) розглядати одночасно кожен процес, з якого складається весь бізнес, як окрему одиницю діяльності, що має свою власну структуру, і тому може виконуватися відокремленими виконавцями. Тож це забезпечує розмаїття можливостей реалізації залучення коштів або передачі окремих процесів стороннім, зовнішнім виконавцям, що, в свою чергу, відкриває перспективи для бізнесменів-початківців в можливості започатковувати бізнес з самостійною

роботою в ньому лише частини складових з мінімізацією капіталовитрат в цих напрямках.

Бізнес-процеси мають різноманітну класифікацію за різними ознаками [23], однак ми будемо розглядати типову класифікацію за ознакою формування результату у вигляді доданої вартості (за видами) [1, 3, 6, 22, 23]:

1. Первинні (основні або відтворювальні) – це бізнес-процеси, які є основним бізнесом організації, орієнтовані на виробництво продукції або надання послуг, що становлять основну цінність для клієнта в діяльності цієї організації, тому забезпечують основний прибуток організації.

Більшість власників капіталу вважають, що саме цей напрямок є ключовим в створенні стабільної діяльності, і тому саме його необхідно формувати як власність, вкладати кошти та фіксувати права, захищати. Але сучасна економічна система пропонує декілька варіантів щодо заснування та розвитку відтворювальних процесів, формування основних фондів, основного виду діяльності.

2. Забезпечувальні (обслуговуючі, підтримуючі) – бізнес-процеси, які обслуговують функціонування основного бізнес-процесу, інфраструктури, в тому числі за рахунок забезпечення ресурсами та підтримки процесу формування доданої вартості.

Однак ці процеси можуть стати основним видом бізнесу, а компанія, що їх надає – субпідрядником, і тоді обслуговуючий за функційним змістом процес повинен оцінюватись як первинний (основний) по суті. Тож в процесі організації діяльності інколи раціонально підібрати на власні підтримуючі процеси компанії, для яких це є основним джерелом прибутку.

3. Процеси управління – бізнес-процеси, які охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного окремого бізнес-процесу та бізнес-системи в цілому, забезпечуючи стійке функціонування організації.

Ці процеси зазвичай бізнесмен залишає під власним контролем. Але існує

ряд умов, коли виникає нагальна потреба передати управління організацією або окремими підсистемами або іншим компаніям, або залучити контролюючих осіб чи компанії. Прикладом є унеможливлення мати бізнес представникам влади. Тому вони повинні передавати на час своєї роботи в державних органах подібну власність або іншим членам родини, або керуючим організаціям.

4. Процеси розвитку – бізнес-процеси, які забезпечують удосконалення, оптимізацію, розвиток діяльності на рівні окремого бізнес-процесу або бізнес-системи в цілому, що дозволяє створити новий, вищий, більш прогресивний рівень первинних, забезпечувальних та/або управлінських процесів.

Ці процеси можуть стосуватися як залучення сторонніх організацій до формування проектів подальшого розвитку бізнесу, так і компаній, що вузько спеціалізовано займаються просуванням бренду або продукту на ринку, розвивають персонал, пропонують та супроводжують реінжинірингові процеси.

В сучасних умовах глобалізації економіки, оновлення змісту та специфіки розглянуті чотири складові бізнес-процесів досить часто перетинаються в забезпеченні, тому розглядати можливості формування суб'єктом власного бізнесу при дефіциті ресурсів слід, на наш погляд, комплексно. Тож сформуємо бачення щодо основних можливих варіантів залучення сторонніх ресурсів для формування та розвитку діяльності суб'єкта господарювання.

Найбільш відомим на теренах нашої країни є створення компанії з залученим капіталом у вигляді інвестицій, співвласників (акціонерів), кредитування, отримання грантів та ін. [18] Тож розглянемо основні форми можливого отримання коштів та інші форми реалізації основної діяльності в бізнес-процесах.

Кредитні кошти використовують частіш за все в країнах, де рівень інфляції не високий, відсотки за користування кредитом – низькі. Однак все частіш місцеві та державні органи формують певні програми в співпраці з банківською системою та визначають галузі діяльності, регіони, окремі групи

представників суспільства, для яких система кредитування формує пільгові програми з мінімальними відсотками, з відтермінуванням повернення коштів [7, 20]. Це дозволяє використовувати залучені кошти на створення та розвиток бізнесу без залучення додаткових учасників та мати можливість з часом сформуванню прибутковий бізнес. Позитивним є те, що бізнесмен-початківець отримує попередній аудит власного бізнес-плану, що зменшує ризик банкрутства, має час на розвиток бізнесу, має контроль за діяльністю, що стимулює до більш активної системної роботи, дотримання постійного порядку з документацією, постійного аналізу показників діяльності з впровадженням заходів з підвищення ефективності бізнесу. Негативним є ризик можливого припинення програми через декілька років з переведенням кредитування на стандартні умови, що загрожує в разі відсутності високого рівня прибутків втратою вже заснованого в роботу бізнесу на користь банківській системі чи іншому кредитору.

Інвестування може виступати в різних формах, які забезпечать бізнесмену-початківцю кошти, основні фонди, інтелектуальні цінності та ін. [12, 13], що забезпечить можливість здійснювати основну діяльність з подальшим поверненням або (за домовленістю) викупом отриманих інвестицій з наданням обумовленого договором з інвестором прибутку (доданої вартості). Тож інвестор може надати як безпосередньо кошти для розвитку суб'єкта господарювання, так і основні фонди, інші ресурси, а також такий важливий в сучасному світі ресурс як інтелектуальна власність (наприклад, технологію, патент).

Дольова (пайова) участь капіталовласників при створенні ними підприємницьких товариств будь-якої форми та виду [21, Ст.84; 13] дозволяє користуватися капіталовкладеннями без попередніх боргових зобов'язань, але додає осіб, які приймають активну участь в формуванні стратегії розвитку бізнесу, в прийнятті вагомих рішень, інколи з іншим баченням процесу

розвитку бізнесу. Тобто, бізнесмен змушений відмовитись від одноосібного прийняття рішень, що для багатьох є проблемою. Крім того, співвласник може вимагати повернути йому частку уставного капіталу в разі виходу з проекту, а в разі формування відкритого акціонерного товариства частина акцій може бути реалізована без попереднього погодження на ринку, і автор проекту отримає нових співвласників (можливо, з іншим світоглядом та відношенням до бізнесу).

Грант – це одне з найбільш прийнятних для започаткування бізнесу джерело фінансування бізнесу, бо «...надається підприємцю на чітко окреслених умовах...» і його «... не потрібно повертати чи сплачувати відсотки, якщо такі умови виконані» [5]. Значна кількість початківців або вважають процес отримання грантів дуже простим, і тому не приділяють достатньої уваги відповідній підготовці до конкурсу (тоді як гранти видають саме на конкурсній основі, найбільш відповідним кандидатам на певний вид діяльності); або вважають занадто складним, і тому не приймають в ньому участь. Однак грантові програми дозволяють при продуманій стратегії за рахунок одних видів діяльності забезпечити себе коштами, фондами, навченими працівниками для наступних елементів реалізації власної стратегії. Особливістю такої підтримки є те, що можна знайти грант на будь-яку складову власної діяльності, якщо врахувати головну особливість цього виду фінансування: грант надається на конкретну мету, яка є важливою для грантодавця, а не суб'єкта господарювання. Тож якщо бізнесмен проаналізує напрямки спрямування коштів грантових програм, то може за допомогою поелементного формування створити досить потужний бізнес, забезпечити різні елементи суб'єкта господарювання коштами, ресурсами, які не вимагають повернення.

Вагоме місце в бізнесі України знайшли процеси з використанням сторонніх ресурсів на основних процесах: виробничий аутсорсинг [9] та

субконтрактинг [2], при яких підприємство розміщує замовлення на виготовлення продукції у стороннього підрядника (контрактне виробництво), або передає йому частину виробничого процесу. Різниця виробничого аутсорсингу та субконтрактингу буде полягати лише в термінах співпраці – на постійній основі чи одноразово, з домовленістю по кожному окремому замовленню. При такій побудові бізнесу його власник може бути як прихованим посередником, коли передає всі замовлення підряднику постійно (тоді як сам стає реалізатором готового результату діяльності), так і використовувати сторонню організацію як своєрідного постачальника, але не сировини, а комплектуючих, які на підприємстві бізнесмена будуть і далі приймати участь в основних (відтворювальних) виробничих процесах.

Майже протилежним виробничому аутсорсингу можна вважати франчайзинг [11], коли вже сам бізнесмен (франчайзі), умовно кажучи, бере в оренду у власника бренду (франчайзера) право на використання його імені, бренду, марки, будь-якої іншої відомої інтелектуальної власності (франшизи), яка вже отримала визнання на ринку і тому є джерелом можливого значно кращого залучення споживача (на відміну від нової марки, бренду, технології, яким ще треба завойовувати довіру та прихильність споживачів). Бізнесмен-початківець при такому виді ведення бізнесу отримує, з одного боку, досить жорсткі обмеження у вигляді правил щодо ведення бізнесу, використання ресурсів, дотримання якості, управлінської діяльності та ін. Однак також він отримує і вагому підтримку: консультації фахівців, інструкції, певні технології здійснення виробничих, управлінських та ін. процесів, базу перевірених партнерів, обладнання та можливість попередити та нейтралізувати кризу діяльності. При цьому він ризикує лише первинним (паушальним) внеском, бо всі інші виплати зазвичай покривають прибутки від ведення бізнесу. В разі їх відсутності ризиком буде одноразова сплата роялті, бо франчайзер зазвичай не дозволяє існувати на ринку франчайзі, який може сформувати негативне

уявлення про його бренд.

Без подібних зобов'язань, але й без права використовувати бренд, є можливість не купувати одразу основні фонди, а взяти їх в оренду [19]. Це може бути оперативна оренда (тимчасове використання основних фондів з подальшим поверненням), або ж фінансовий лізинг [17] (поступовий викуп основних фондів), який дозволяє розтягнути в часі витрати на основні фонди з користуванням ними з моменту заключення договору, а не з моменту передачі прав власності. Перевагою є можливість отримати основні фонди та поступово витратити кошти на їх придбання. Недоліком є передача всіх ризиків їх щодо відновлення до орендаря, ризиків різких ринкових змін вартості аналогічних засобів та фондів, коли орендна плата не буде відповідати ринковій вартості отриманого ресурсу.

Залучення персоналу, якого не доставляє суб'єкту господарювання, також може здійснюватися за різними моделями його використання [8, 9]:

– аутсорсингу персоналу – шляхом повної передачі однієї чи декількох функцій діяльності, особливо управління іншої компанії, в якій є відповідний персонал. При цьому робітники є персоналом компанії, яка надає послуги, знаходяться в ній на робочих місцях і передають замовнику лише результати своєї діяльності. Тож витрати на організацію робочого місця, забезпечення робітників, заробітну платню прямо несе виконавець, а замовник сплачує суму за договором. Найбільш активно це застосовують для розвитку власного персоналу, компанії, себе як власника бізнесу, при цьому на процес не завжди потрібно витратити кошти суб'єкта господарювання. В умовах нашої країни, наприклад, існує багато можливостей та програм, коли курси, тренінги, заняття проводять безкоштовно, ще й з компенсацією власних витрат слухачів на дорогу чи проживання [10]. Так само популярним напрямком в роботі є пропозиція бухгалтерських, маркетингових, рекламних та логістичних послуг;

– аутстафінг персоналу – передача персоналу однієї компанії іншій

компанії на певний проміжок часу. За оплату праці, організацію робочих місць, умови та техніку безпеки персоналу весь період здійснення лізингу відповідає приймаюча сторона. Підготовку, навчання персоналу забезпечує сторона – первинний роботодавець персоналу. Перевагою для суб'єкта господарювання стає мінімізація витрат часу та коштів на пошук, підготовку та найм персоналу, недоліком – ризики порушення комерційної таємниці, необхідність утримання персоналу весь час дії договору аутстафінгу;

– лізинг персоналу – це майже те саме, що аутстафінг, але в короткостроковому періоді. Тож персонал надають суб'єкту господарювання на його робоче місце, але проміжок часу оренди персоналу може бути досить коротким – для реалізації окремого проекту, для заміщення робітників, які хворіють або змушені взяти тривалу відпустку та ін. Переваги тотожні умовам аутстафінгу, до його недоліків можна додати відсутність бажання працівника вливатися в команду в очікуванні переміщення через відносно короткий проміжок часу до іншого суб'єкта господарювання. Однак ця форма отримання співробітників дозволяє вирішити питання в разі кризи з персоналом та терміново розпочати бізнес-процеси навіть за його відсутності в основному штаті;

– офшорінг персоналу – це аутсорсінг персоналу, який знаходиться в іншій країні. Перевагами стає суттєве розширення пропозицій вибору фахівця, знання фахівцем специфіки того регіону, країни, в яких він безпосередньо мешкає. Недоліком є різниця в законодавстві, різниця в культурі, підходах до діяльності, що може формувати непорозуміння між роботодавцем-замовником та виконавцем.

Значна кількість видів діяльності вимагає ліцензування [14, Ст.7]. Тому при розширенні діяльності, при виході на ринок організації досить часто залучають компетентних учасників ринку, які мають спеціалізацію саме на отриманні ліцензій, володіють всіма юридичними та організаційними

питаннями, тим самим скорочують витрати коштів та часу на процес ліцензування і потенційні витрати наступних періодів, які можуть з'явитися в разі порушень окремих процедур новачками процесу ліцензування. Професіонал для здійснення ліцензування потрібен організації досить короткий проміжок часу, тому тримати робітника в штаті весь час існування бізнесу є не доцільним.

Крім дозволу на діяльність бізнес-процес повинен відповідати вимогам сьогодення, що забезпечується стандартизацією значної кількості процесів, ресурсів, технологій та ін. [15], яка спирається на стандарти якості, що постійно оновлюються. Враховуючи підвищення вимог до безпеки, дотримання норм та правил здійснення певних видів діяльності та ін., започаткувати прибутковий бізнес-процес без залучення фахівців з цього питання досить складно. Тому для охоплення всіх законодавчих складових, необхідних для забезпечення всіх вимог стандартизації, також при можливості залучають вузькоспеціалізовані організації. Не зважаючи на постійні зміни в законодавстві з цього приводу, використання зовнішніх послуг є більш доцільним, бо спеціалізовані компанії мають робітників, які поглиблено вивчають кожен напрям діяльності, підготовлених саме в цій сфері юристів, тоді як в ході виконання основної діяльності витрати на декількох співробітників такого класу підготовки доцільні лише в разі їх залучення як експертів в інших організаціях. Так само важливим процесом є сертифікація результатів діяльності суб'єкта господарювання, для здійснення якої необхідно також володіти поглибленими знаннями процесу [16]. Особливо важливим це стає при виході на зовнішній ринок, при співпраці в глобальному економічному просторі. Тож доцільним стає залучення до процесу сертифікації сторонніх фахівців.

Існує ще значна кількість альтернативних варіантів використання суб'єктом господарювання зовнішніх ресурсів замість створення їх у власній структурі, але вони для більшості видів діяльності не є визначальними, тому

винесені за межі даного дослідження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В науковій праці було досліджено можливість організації бізнес-процесів суб'єктом господарювання при дефіциті ресурсів, відсутності стартового капіталу, досвіду ведення бізнесу, відсутності впевненості у майбутнього власника бізнесу. Було доведено, що в Україні можливо здійснювати вказану діяльність в законодавчому просторі, бо існує значна кількість варіантів перерозподілу окремих бізнес процесів на інших учасників. При цьому є варіанти як отримання коштів на розвиток (з необхідністю повернення позики чи без), так і отримання фондів, ресурсів в тимчасове чи постійне користування без попередніх витрат на їх придбання, залучення в структуру суб'єкта. Це висвітлює збільшення можливостей для започаткування бізнесу.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на поглиблене дослідження таких комплексних за структурою процесів як аутсорсинг та франчайзинг як такі, що забезпечують більший вибір для формування суб'єкта господарювання. В цілому, запропонована тематика досліджень, не зважаючи на наявність для окремих її елементів поодинокі великої кількості аналогів, є нагальною необхідною в практичній діяльності в умовах сучасного дефіциту ресурсів для започаткування бізнесу.

Використана література:

1. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. URL: https://pidru4niki.com/1471121353661/ekonomika/analiz_biznes-protseviv_pidpriyemstva.

2. Антонюк Д.А. Аутсорсинг та субконтрактинг як механізми інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах мегарегіональної інтеграції України. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 30. С. 53-60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2015_30_8.

3. Ареф'єва О. В., Луцька Т.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність: монографія. Київ : Вид. Європейського ун-ту, 2009. 96 с.

4. Прохорова В. В. Реінжинірингові механізми в системі управління бізнес-процесами підприємств / В. В. Прохорова, В. І. Чобіток, Ю. О. Курбель // *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. 2020. №9 (18). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/324/289>.

5. Гранти для бізнесу: як отримати гроші на відкриття і розвиток. Електронний ресурс. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/grants/>.

6. Демиденко В. В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4517>.

7. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/>.

8. Кравчук А. Аутстафінг та аутсорсинг в українському правовому полі. *Юрист & закон*. Електронне аналітичне видання. 2020. Березень, № 12. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013436.

9. Манойленко О.В., Горовий Д.А., Строков Є. М. Аутсорсинг бізнес-процесів, як засіб підвищення капіталізації підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Збірник наукових праць*. 2020. №3-4 (276-277). С. 132-139.

10. Навчання – анонси тренінгів, семінарів, вебінарів, навчальних поїздок, освітніх зустрічей. Портал ГУРТ. Електронний ресурс. URL: <https://gurt.org.ua/news/trainings/>.

11. Основні терміни франчайзингу. Електронний ресурс. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/osnovni-termini-francajzingu>.

12. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.

13. Про інститути спільного інвестування. Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>.

14. Про ліцензування видів господарської діяльності. Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>.

15. Про стандартизацію. Закон України від 05.06.2014 № 1315-VII зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>.

16. Про технічні регламенти та оцінку відповідності. Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19#Text>.

17. Про фінансовий лізинг. Закон України від 04.02.2021 № 1201-IX зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>.

18. Прохорова В., Мушнікова С., Крутова А. Методи та засоби відновлення фінансових ресурсів промислових підприємств у сучасних умовах

господарювання. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 13(26). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/450>.

19. Селезньов В. В. Основи ринкової економіки України: посібник. Київ: А.С.К., 2006. 688 с. URL: https://pidru4niki.com/10540702/ekonomika/osnovi_rinkovoyi_ekonomiki_ukrayini.

20. Фонд розвитку підприємництва. Сайт. URL: <https://bdf.gov.ua/uk>.

21. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

22. Чернобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 769. С. 125-131. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf.

23. Чернобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель. *Економічний аналіз*. 2015. Том 22. № 2. С. 171-182.

24. Що таке бізнес-процеси? Електронний матеріал. URL: <https://manageable.com.ua/shho-take-biznes-protsesy/>.

References

1. Analiz ghospodarsjkoji dijajlnosti: navchalnyj posibnyk. URL: https://pidru4niki.com/1471121353661/ekonomika/analiz_biznes-protsesiv_pidpriyemstva.

2. Aref'jeva O. V., Lucjka T.V. Biznes-procesy pidpriyemstv sfery poslugh: faktory, formuvannja, konkurentnospromozhnistj: monoghracija. Kyjiv : Vyd. Jevropejsjkoghoun-tu, 2009. 96 s.

3. Antonjuk D.A. Outsorsyngh ta subkontraktyngh jak mekhanizmy instytucionaljnoji infrastruktury pidpriyemnyctva v umovakh meghareghionaljnoji integraciji Ukrajiny. *Visnyk Pryazovsjkogho derzhavnogho tekhnichnogho universytetu. Serija : Ekonomichni nauky*. 2015. Vyp. 30. S. 53-60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2015_30_8.

4. Prokhorova V. V., Chobitok V. I., Kurbel Yu. O. (2020). Reinzhyrnyrhovi mekhanizmy v systemi upravlinnia biznes-protsesamy pidpriyemstv. *Adaptive Management: Theory and Practice. Series Economics* 9 (18). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/324/289>.

5. Ghranty dlja biznesu: jak otrymaty ghroshi na vidkryttja i rozvytok. Elektronnyj resurs. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/grants/>.

6. Demydenko V. V. Upravlinnja biznes-procesamy jak skladova procesnogho pidkходу do upravlinnja pidpriyemstvom. *Efektivna ekonomika*. 2015. # 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4517>.

7. Derzhavna prohrama «Dostupni kredyty 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/>.

8. Kravchuk A. Autstafingh ta autsorsyngh v ukrajinskomu pravovomu poli. Juryst&zakon. Elektronne analitychne vydannja. 2020. Berezenj, # 12. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013436.
9. Manojlenko O. V., Ghorovyj D. A., Stokov Je. M. Autsorsyngh biznes-procesiv, jak zasib pidvyshhennja kapitalizaciji pidpryjemstva. Naukovyj visnyk Odesjkogho nacionalnogho ekonomichnogho universytetu. Zbirnyk naukovykh pracj. 2020. #3-4 (276-277). S. 132-139.
10. Navchannja – anonsy treninghiv, seminariv, vebinariv, navchalnykh pojizdok, osvitychiv zustrichej. Portal GhURT. Elektronnyj resurs. URL: <https://gurt.org.ua/news/trainings/>.
11. Osnovni terminy franchajzynghu. Elektronnyj resurs. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/osnovni-termini-francajzingu>.
12. Pro investycijnu dijalnistj. Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 # 1560-XII zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.
13. Pro instytuty spilnogho investuvannja. Zakon Ukrainy vid 05.07.2012 # 5080-VI zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>.
14. Pro licenzuvannja vydiv ghospodarskoji dijalnosti. Zakon Ukrainy vid 02.03.2015 # 222-VIII zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>.
15. Pro standartyzaciju. Zakon Ukrainy vid 05.06.2014 # 1315-VII zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>.
16. Pro tekhnichni rehlymenty ta ocinku vidpovidnosti. Zakon Ukrainy vid 15.01.2015 # 124-VIII zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19#Text>.
17. Pro finansovyj lizyngh. Zakon Ukrainy vid 04.02.2021 # 1201-IX zi zminamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>.
18. Prokhorova V., Mushnykova S., Krutova A. Metody ta zasoby vidnovlennja finansovykh resursiv promyslovykh pidpryjemstv u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja. Adaptivne upravlinnja: teorija i praktyka. Serija Ekonomika, 13(26). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/450>.
19. Seleznjov V. V. Osnovy rynkovoji ekonomiky Ukrainy: posibnyk. Kyjiv: A.S.K., 2006. 688 s. URL: https://pidru4niki.com/10540702/ekonomika/osnovi_rinkovoyi_ekonomiki_ukrayini.
20. Fond rozvytku pidpryjemnyctva. Sajt. URL: <https://bdf.gov.ua/uk>.
21. Cyvilnyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 # 435-IV zi zminamy ta dopovnennjamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
22. Chernobaj L. I., Duma O. I. Biznes-procesy pidpryjemstva: zahaljna kharakterystyka ta ekonomichna sutj. Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku. 2013. # 769. S. 125-131. URL:

http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf.

23. Chernobaj L. I., Duma O. I. Biznes-procesy pidpryjemstva: klasyfikacija ta strukturno-ijerarkhichna modelj. Ekonomichny janaliz. 2015. Tom 22. # 2. S. 171-182.

24. Shho take biznes-procesy? Elektronnyj material. URL: <https://manageable.com.ua/shho-take-biznes-protsezy/>.

Olena Iv. Kirian

Ph.D in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

Oleksandr Vol. Zolochovskyi

Post Graduate Student of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

Viktoriia Ol. Ishchenko

Master of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

TYPES OF BUSINESS PROCESS ORGANIZATION OF BUSINESS ENTITIES

Abstract. In the modern conditions of the simultaneous economic crisis in the country and the globalization of economic processes in the world, the creation and development of new business entities and the introduction of new business processes become an urgent need. But most beginners consider it impossible to start a business due to the lack of start-up capital necessary for all processes of team activity, the ability to purchase the necessary amount of fixed assets, lack of business experience and, accordingly, a high risk of bankruptcy. This restrains the possible level of development of the domestic economy. However, there are a significant number of alternative solutions to these problems. Therefore, in the proposed scientific work, an attempt was made to combine the most accessible options for starting a business in the absence of the necessary resource, personnel, financial, etc. base

The purpose of the article is to combine in one paper various options for obtaining resources for starting a business and options for starting activities in the absence of experience and funds, including by redistributing the components of activities among possible participants of business processes.

The article considers a set of the main, most well-known existing proposals regarding various options for attracting resources from external sources, including the possibility of obtaining them without further return. A brief description of each type

of organization of certain elements of business processes is offered, with a definition of their advantages and disadvantages for beginners in business. Options for obtaining financial and material resources, as well as options for redistributing the implementation of individual elements of activity, which expands the choice of a novice businessman, are highlighted.

The article considered such economic proposals as investment, lending, equity participation and a grant program – to obtain financial resources for starting a business; outsourcing, franchising, leasing - as variations of obtaining resources; and other components as an opportunity to transfer part of the processes to be performed by other market participants.

The topic of the article is multifaceted, therefore it provides a basis for a significant number of directions of further research - disclosure of the peculiarities of the use of grant programs as a source of providing business processes with targeted funds; the use of franchising as a way of starting a business with a successful experience, with a reduction in the costs of bringing the brand to the market, as well as with resource, management and partner support; study of modern issues of quality in matters of standardization and certification, etc.

Key words: starting a business process, types of business processes, business entity, investment, lending, equity participation, grant, outsourcing, franchising, rent, leasing, fundraising, licensing, standardization.