

28. Ulrich, D., Younger J., Brockbank W., Ulrich M. (2012) HR from the outside in: the next era of human resources transformation, McGraw-Hill, New York, USA
29. Ulrich, D. Allen J.; Brockbank W.; Younger J.; Nyman M. (2009). HR Transformation: Building Human Resources from the Outside In, McGraw-Hill, Chicago, USA
30. Ulrich, D., Brockbank W. (2005) The HR Value Proposition, Harvard Business School Press, Boston, USA

Стаття надійшла до редакції 23.01.2017 р.

УДК 331:351

Поплавська О.М.,

канд. екон. наук, доц.,
кафедра управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
oksanadom@ukr.net

Поплавская О.Н.,

канд. екон. наук, доц.,
кафедра управления персоналом и экономики труда,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Poplavska O.N.,

PhD in Economics, Associate Professor,
Personnel Management and Labour Economics Department,
SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

НЕТРАДИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ТА ФОРМИ ДОСЯГНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

ALTERNATIVE FORMS OF SUPPORT AND MECHANISMS OF SOCIAL SECURITY

У статті розглянуто можливість забезпечення соціальної безпеки країни нетрадиційними методами, які ґрунтуються на партнерських відносинах між державою та бізнесом. Автор вважає, що лише консолідація зусиль бізнесу і держави дозволить подолати ризики бідності, нерівності. Особливу увагу приділено питанням розвитку соціального підприємництва як форми взаємодії держави і бізнесу.

Авторская статья посвящена поиску альтернативных механизмов обеспечения социальной безопасности. Предлагается переосмыслить и дать новое видение партнерских отношений между бизнесом и государством в сфере обеспечения социальной безопасности. Автор настаивает на том, что лишь консолидация усилий этих двух партнеров позволит решить большинство проблем, в частности, неравенство и бедность. Однако партнерские отношения должны строиться на принципах равенства и транспарентности. Особое внимание автор уделяет также вопросам

развития социального предпринимательства, как формы взаимодействия государства и бизнеса.

The article is to analyze and adapt to the realities of Ukraine unconventional method of interaction between the government and business in the social security area, which is based on partnership relations, determine the problem field of cooperation between these major players in the labor market. Social security requires challenges consolidation of efforts of the government and business organizations whose interaction should be on an equal and transparent basis. Realizing their task, the government should support the business initiatives, especially on social entrepreneurship, introduce new public-private partnerships forms in the social sector, balancing between the interests of economic and social, and at the same time not forget that Social Security – a long, integrated strategy, and mechanisms have to base on solving strategic problems and should be deeply analyzed and scientifically.

Ключові слова. Соціальна безпека, соціальне підприємництво, держава, бізнес, державно-приватне партнерство.

Ключевые слова. Социальная безопасность, социальное предпринимательство, государство, бизнес, государственно-частное партнерство.

Keywords. Social security, Social entrepreneurship, Government, Business, Public-Private Partnerships

Вступ. Вагомим здобутком суспільства є поява держави як установи, котра забезпечує можливості реалізації прав та інтересів усіх агентів ринку й тим самим дбає про соціальну безпеку. А в умовах глобалізації, зміни парадигми відносин між соціальними акторами громадянського суспільства та соціально-трудової сфери вимоги до інститутів державного управління посилюються, і в той же час відповідальність за соціально-економічне становище країни розподіляється між соціальними партнерами. На жаль, навіть в економічно розвинених країнах залишається проблемним поле соціальної безпеки. Так, за статистичними даними, близько 25 % населення США не мають доступу до медичного обслуговування, у країні після кризи 2008 року збільшилася кількість бідних, а «серед безробітних та частково зайнятих кожен дев'ятий американець живе на продовольчі талони» [13, с. 88]. Вирішення проблем нерівності та бідності, що руйнують соціальну безпеку, лежить у площині розбудови нового типу взаємовідносин між учасниками ринку, визначення їхніх ролей з метою подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи та забезпечення подальшого стійкого розвитку. Зважаючи на таке, актуалізується завдання щодо визначення нетрадиційних механізмів забезпечення соціальної безпеки, у тому числі за рахунок зміни характеру взаємовідносин держави та бізнесу, як основних партнерів на ринку, в соціально-трудої сфері, а також визначення світових трендів у цій сфері з метою імплементації кращих практик в українське середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означені питання цікавлять чисельну кількість науковців, серед яких визначальними постатями є Гелбрейт Джон Кеннет, Кейнс Джон Мейнард, Ротбард Мюррей, Стігліц Джозеф. Дослідження різних аспектів взаємодії держави та бізнесу було предметом досліджень О. І. Амоші, В. М. Беленцова, А. В. Мерзляк, В. М. Огаренка, І. Г. Чернова та багатьох ін. Окремо досліджуються питання соціально-трудої сфери та соціальної безпеки такими авторами, як Колот А.М., Новікова О.Ф., Семикіна М.В. У той же час, питання залишається «відкритим», оскільки єдиного вірного рішення немає, кожен з авторів бачить можливості рішення проблем бід-

ності, нестабільності ринку праці, соціальної безпеки в контексті ролі держави або бізнесу, акцентуючи на певних недоліках чи перевагах того чи того типу взаємовідносин.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та адаптація до реалій України нетрадиційного методу взаємодії між державою та бізнесом у сфері забезпечення соціальної безпеки, котрий ґрунтується на партнерських взаємовідносинах, визначення проблемного поля співпраці названих основних гравців ринку праці.

Результати дослідження. Як уже зазначалося автором [6, 7], соціальну безпеку неможливо розглядати окремо від проблем бідності та нерівності. Тому нагадаємо, що соціальна безпека передбачає рівні можливості для доступу всіх людей до медичних послуг, до закладів освіти, ґрунтується на сприянні розвитку інноваційної праці, захисту старості (пенсійне забезпечення), турботі про безпечне та емоційно комфортне дитинство, підтримку у разі втрати здоров'я (інвалідності). Усе це може бути реалізовано у базовій стратегії всеосяжного соціального забезпечення. Разом з тим, базовий рівень не може гарантувати соціальної безпеки у перспективі, тож маємо розбудовувати вертикаль соціального середовища, де мають місце самоорганізація кожного, згуртованість, висока мотивація суспільства та всіх акторів ринку праці.

Як цього досягти? Держава має безліч традиційних механізмів впливу на бізнес, суспільство в цілому задля досягнення певної мети, проте останні роки усе більше відчувається тиск корпорацій на прийняття рішень урядами країн, тож роль організацій трансформується і держава має адекватно використати потенціал організацій для вирішення суспільних проблем (як-то бідність чи безробіття тощо). Варто також відмітити, що скоріше великі організації диктують модель соціально-трудова відносин, ніж її формує держава. Наприклад, створюючи стандарти медичного страхування або соціального забезпечення мам з малими дітьми, побудови власної соціальної інфраструктури (компанія Google).

Потреба у залученні бізнес-організацій до вирішення питань бідності, узгодження стратегії держави щодо забезпечення соціальної безпеки із бізнесом продиктована також зростанням витрат на соціальні потреби, котрі усе важче виконувати державі самотужки. Наприклад, бюджетне фінансування соціальної сфери у США включає шість напрямів: пенсійне забезпечення; підтримка доходів; медичне страхування; охорона здоров'я; освіта, професійна підготовка, соціальні послуги; допомога ветеранам (табл. 1). Вони за обсягом мають тенденцію до зростання, що посилює навантаження на бюджет і вимагають пошуку нових джерел забезпечення програм.

Проаналізувавши досвід США щодо вирішення питань соціального характеру за допомогою бізнесу, ми дійшли висновку, що лише взаємовигідне партнерство між державою і бізнесом може гарантувати довготривалий тренд забезпечення соціальної безпеки країни. Розглянемо механізм взаємодії держави і бізнесу на прикладі сфери освіти США. Історично склалося, що у США управління освітою має регіональний характер і є приватним, тому основним джерелом фінансування освітніх закладів є кошти, котрі сплачують студенти за навчання. У той же час, ці надходження становлять близько 40 % бюджету закладу вищої освіти, а ще чверть надходжень – кошти, котрі виділяє штат. Залежно від статусу закладу система фінансування закладу освіти може різнитися і суттєвими можуть бути надходження з федерального бюджету.

Таблиця 1

ВИТРАТИ ЗА ПРОГРАМАМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ США [11], дол. США

Витрати	2009	2010	2011	2016 (прогноз)
Людські ресурси:	2155,793	2385,731	2509,495	2994,278
освіта, навчання, зайнятість і соціальні послуги	79,749	127,710	115,118	114,880
охорона здоров'я	334,335	369,054	387,617	594,626
медичне страхування	430,093	454,636	494,343	638,413
підтримка доходів	533,224	622,210	622,654	530,151
пенсійне забезпечення	682,963	706,737	748,354	952,010
допомога ветеранам	95,429	108,384	141,409	164,200

За законом США про освіту, федеральний уряд надає фінансову допомогу штатам, навчальним закладам, які докладають зусиль для проведення освітніх реформ з метою удосконалення якості освіти [5]. Так, державні і приватні витрати на освіту значно зросли за останнє десятиліття (більше ніж на 66 %) та склали у 2010 році 965 млрд дол., або близько 8 % ВВП. У цілому з державних джерел (федерального, штатних і місцевих бюджетів) фінансується абсолютна більшість – 4/5 усіх закладів сфери освіти США (від закладів дошкільної освіти до ВНЗ). Лише 20 % усіх закладів освіти підтримуються приватним капіталом (корпораціями, приватними фондами та фізичними особами) – їх витрати у 2010 році становили 208 млрд дол. Таке співвідношення відображає важливу особливість американської системи формальної освіти – домінуючу роль держави в її фінансуванні [1]. У США, де ліберальна модель кредитування освіти є найпоширенішою, державне втручання в економіку освіти та механізм надання кредитів спираються на національні програми, що об'єднують численні напрями фінансової допомоги студентам. Відомо, що Міністерство освіти США пропонує програми, розмір яких орієнтується на загальний обсяг плати за навчання і дохід сім'ї, від розміру якого залежить внесок студента. До цих програм належать:

- федеральні гранти Пелла (названий на честь його засновника – сенатора Кл. Пелла), що представляє собою безоплатну допомогу з урахуванням фінансового стану студента та доходів його сім'ї;
- федеральна програма «праця–навчання» (зазвичай студенти, які беруть у ній участь, одержують вищу освіту і отримують відповідний диплом);
- федеральні Перкінсівські позички (довгострокові, низькопроцентні позички для тих, хто може мати труднощі в одержанні комерційних позичок);
- державні стимулюючі студентські гранти (партнерська програма між штатами та федеральним урядом з метою надання грантів студентам із незаможних сімей);
- федеральна програма прямих позичок Вільяма Форда;
- програма федеральних позичок на сімейну допомогу;
- додаткова програма освітніх грантів;
- національна програма прямого кредитування студентів.

Найбільш представницькою є остання програма, яка надає освітні позички під 5 %, що сплачуються після закінчення навчального закладу. Широкомасштабними є також «Програма об'єднання навчання у коледжі з працею» і «Програма надання студентам гарантованих кредитів». Перша з них спрямована на працевлаштування студентів і надання їм можливості погасити кредит, а друга – сприяє одержанню грошей під низькі проценти у комерційних банках шляхом страхування позичок в органах влади штату з наступним страхуванням їх у федеральному уряді, який і сплачує відповідні проценти протягом навчання. Найбільші учасники ринку освітнього кредитування США – це Sallie Mae, College Loan Corporation, Citibank, Bank One. Обіг кожної з цих структур досягає десятків мільйонів доларів [2].

Разом з тим, як зазначає Дж. Стігліц [14], освіта у США після кризи та в період стагнації все частіше стає менш доступною для широкого загалу, що є ризиком соціальної безпеки. Й причин тому кілька: скорочення фінансування штатами підтримки вищої освіти та зростання боргових зобов'язань студентів перед банками (за законом про банкрутство 2005 року списання студентських боргів у випадку їхнього банкрутства стало неможливим), що дестимулювало фінансові установи щодо розширення спектру послуг з надання кредитів для отримання освіти.

Розуміючи ризики, пов'язані зі зниженням рівня доступності освіти, відчуваючи тиск конкуренції на ринку освітніх послуг, вищі навчальні заклади все більше звертаються до приватного сектору. Тож на сьогодні вищі навчальні заклади США – це скоріше суб'єкти комерційно-підприємницької діяльності. Як зазначають деякі автори [8], під впливом зовнішніх факторів вищі навчальні заклади перетворюються в економічні корпорації особливого типу, пов'язані з виробництвом і поширенням знань (тобто – в освітні корпорації). Таким чином, діяльність і управління вищими навчальними закладами визначається тими самими правилами, що й діяльність комерційної установи будь-якої іншої сфери економічної діяльності, тобто спрямована на отримання прибутку. А держава і бізнес у сфері освіти співпрацюють на засадах партнерства за різними моделями, котрі притаманні й іншим інфраструктурним проектам, зокрема, контрактною або концесійною.

Авторське дослідження взаємодії держави та бізнесу доводить, що поле співпраці цих двох акторів ринку є необмеженим. Суттєвими є результати цієї співпраці у сфері науково-дослідної роботи. Наприклад, функціонування SEMATECH. Названа організація була спільним проектом держави та бізнесу та створена для прискорення розвитку напівпровідникової галузі США у 1980-х роках. SEMATECH є лідером (використовуючи свої ресурси в партнерстві з бізнесом і урядом, SEMATECH підтримує прискорене утворення високих технологій і комерціалізації, а також прагне до створення робочих місць та економічного зростання для нанотехнологічних пов'язаних галузей промисловості) і завдяки її діяльності ціла галузь витримала тиск несприятливих ситуацій, пов'язаних з кризою та забезпечила загальнонаціональне економічне зростання.

Якщо говорити про досвід європейських країн у сфері забезпечення ефективних взаємовідносин між державою і бізнесом, то варто показати результати співпраці у Великобританії, де державно-приватне партнерство є найбільш поширеним. На початку 90-х років минулого століття там був запущений механізм

приватної фінансової ініціативи (Private Finance Initiative – PFI) – програму державних витрат, що реалізується на принципах державно-приватного партнерства. Як засвідчують результати аналізу, більшість проектів за цією програмою було реалізовано у галузі охорони здоров'я та освіти, наприклад, програми «Partnerships for Health» та «Partnerships for Schools». У названих проектах брали участь організація «Partnership UK»⁵ та відповідні міністерства. Результатом цієї співпраці стало те, що з початку роботи механізму PFI по 2011 рік у лікарні було інвестовано 13 млрд фунтів стерлінгів, у школи – 11,4 млрд фунтів стерлінгів. У той же час необхідно відмітити таку особливість регулювання відносин між капіталом і державою, як відсутність спеціального законодавства щодо державно-приватного партнерства. Юридична практика засвідчує, що всі відносини у цій царині регулюються директивами ЄС про публічні контракти та послуги, а також загальними нормами британського законодавства про нерухомість, проведення конкурсних торгів, конкуренцію тощо.

Підтвердженням такої думки є те, що одним із напрямків діяльності Європейської комісії є опрацювання механізмів державно-приватного партнерства та вироблення відповідних директив, конкретні результати співпраці держави та бізнесу. Варто відзначити, що в цілому по ЄС динаміка державно-приватних проектів має стійку тенденцію до зростання, при чому найбільше проектів у 2011 році реалізувалося у сфері освіти – 34 % і транспорту – 21 %, охорона здоров'я – 17 % за обсягами угод. І.В. Кузнецов на основі статичного аналізу доводить, що чим більшим є зростання продуктивності праці, ВВП на душу населення, рівня соціального захисту та якості медичного обслуговування та освіти, тим частіше застосовують механізми державно-приватного партнерства (табл. 2).

Таблиця 2

СТРУКТУРА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЗА ГАЛУЗЯМИ В КРАЇНАХ З РІЗНИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, % [4]

	Країни великої сімки: США, Великобританія, Німеччина, Італія, Франція, Японія, Канада	Інші розвинені країни: Австрія, Бельгія, Данія, Австралія, Ізраїль, Ірландія, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Греція, Південна Корея, Сінгапур	Країни з перехідною економікою: Чехія, Болгарія, Угорщина, Польща	Країни, що розвиваються: Індія, Бразилія, Чилі, Гонконг, Мексика, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати
Охорона здоров'я	29,92	12,03	5,41	4,55
Освіта	22,44	9,54	2,70	4,55
Автодороги	14,96	38,39	62,16	45,45
Інше	32,68	39,83	29,73	45,45

Таким чином, варто переглянути принципи державно-приватного партнерства в Україні, щоб максимально ефективно використати потенціал бізнесу та держави. Особливо необхідно звернути увагу на горизонт проблем ринку праці,

⁵Partnership UK – державно-приватна організація (частка держави становила 49 %) була утворена в 2000 році при міністерстві фінансів як орган казначейства та функціонувала на постійній основі до 2011 року

що впливає на соціальну безпеку та може бути вирішеним за допомогою консолідації зусиль суспільства, держави та бізнесу.

На думку автора, пріоритетним має стати запровадження нового механізму партнерства держави та бізнесу, де кожна зі сторін є рівноправною і не може здійснювати тиск на прийняття управлінських рішень. Партнерство може стосуватися таких проектів, як модернізація навчальних класів і дослідницьких лабораторій, формування парку спеціальних медичних машин і допомога людям з обмеженими можливостями тощо. У той же час держава має гарантувати відкритість і стабільність нормативно-правової бази, спільне прийняття узгоджених із бізнесом рішень, що стосуються їхнього функціонування. Також вважаємо за доцільне сприяти втіленню у життя однієї з нових форм взаємодії держави і бізнесу у соціальній сфері – створення соціальних підприємств. Особливістю таких підприємств є орієнтація на соціальні результати, тобто можемо говорити про спрямованість таких підприємств на реалізацію стратегії забезпечення соціальної безпеки. І хоча на сьогодні не існує єдиного бачення сутності цього явища, воно існує і доволі прогресивно реалізується у Європейських країнах. Наприклад, норвезька інвестиційна компанія FERD активно провадить політику «інвестицій у соціальне підприємництво», яка передбачає проведення навчання. Зокрема, представники компанії виділяють такі рівні інвестицій:

1. базовий рівень (до 1 року) – менторська підтримка у формуванні концепції ведення бізнесу, розробці бізнес-плану та обговоренні організаційних деталей;
2. грантова (фінансова) підтримка (до 3 років);
3. формування мережі соціальних підприємців.

За офіційною статистикою компанії протягом 2014 року понад 13000 учнів взяли участь у програмах навчання компанії, 344 особи пройшли комплексне навчання, 163 із них отримали роботу [12]. Не менше вражає ефективність соціального підприємництва у Великобританії, США, де працюють громадські інноваційні фонди, котрі допомагають створювати нові робочі місця, навчають безробітних, інформують про права мало захищені верстви населення, ін.

Висновки. Таким чином, сучасні виклики щодо соціальної безпеки вимагають консолідації зусиль держави та бізнес-організацій, взаємодія яких має відбуватися на рівноправних і транспарентних засадах. Реалізуючи власні завдання, держава повинна підтримувати ініціативи бізнесу, особливо щодо соціального підприємництва, запроваджувати нові форми державно-приватного партнерства у соціальній сфері, балансувати між інтересами економічними та соціальними, і в той же час не забувати про те, що соціальна безпека – це тривала, цілісна стратегія, тому механізми її забезпечення не можуть базуватися на вирішенні тактичних завдань і мають бути глибоко науково проаналізованими й обґрунтованими.

Література

1. American Council on Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acenet.edu>[6]
2. Колісніченко Н. Альтернативні джерела фінансування вищої освіти: досвід США [Текст] / Н. Колісніченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України (укр.). – 2006. – № 1. – С. 320–326.

3. Костяев С.С. Лоббизм и реформа здравоохранения в США после выборов / С.С. Костяев // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2011. – №7. – С. 47–60.
4. Кузнецов И.В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) / И.В. Кузнецов // Мировая экономика и международные экономические отношения. Экономические науки. – 2012. – 8(93). – С. 196–201.
5. Луначек В. Е. Деякі практичні питання управління освітою в США / В. Е. Луначек // Нова педагогічна думка. – 2008. – № 1. – С. 16–20.
6. Поляк Н. Запровадження в Україні двовимірної стратегії МОП щодо розширення соціального забезпечення / Н.Поляк, О.Поплавська // Україна: аспекти праці. – №3-4. – 2016. – С. 38–45.
7. Поплавська О.М. Стратегія соціальної безпеки України в умовах глобалізації них змін / О.М. Поплавська // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2015. – №2 (10). – С. 137–143.
8. Романовський О.О. Підприємницька діяльність вищих навчальних закладів США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/23917-R%D1%96dpr%D1%94mni%D1%81ka_d%D1%96jaln%D1%96st_v/1.html
9. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / Пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2010. – 418 с.
10. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1.
11. Січко С. М. Система соціального забезпечення в США / Society for Cultural and Scientific Progress in Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scaspee.com/all-materials/sichko-sm-social-welfare-system-in-usa5>
12. Соціальне підприємництво. Досвід Норвегії. / Н. Проць. Львівська торгово-промислова палата. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lcci.com.ua/socialne-pidpryyemnytstvo-dosvid-norvegiji/>
13. Стендинг Гай. Прекариат: новый опасный класс. – М.: АдМаргинем Пресс, 2014. – 328 с.
14. Стиглиц Джозеф. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему: [перевод с английского] / Д.Е. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2015. – 512 с.

References

1. American Council on Education (2016), “Evolving Higher Education Business Models: Leading with Data to Deliver Results”, Louis Soares, Patricia Steele, Lindsay Wayt, [Online], available at: <http://www.acenet.edu/news-room/Documents/Evolving-Higher-Education-Business-Models.pdf> (Accessed 10.02.2016)
2. Kolisnichenko, N. (2006), “Alternative sources of funding higher education: the US experience”, *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, no 1, pp. 320–326.
3. Kostiaev, S.S. (2011), “Lobbying and the reform of the US health care after the elections”, *SShA, Kanada: ekonomyka, polityka, kultura*, no 7, pp. 47-60.
4. Kuznetsov, Y.V. (2012), “Foreign experience of public-private partnerships (US, Europe, Canada)”, *Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnye ekonomicheskiye otnosheniya. Ekonomicheskyye nauky*, no 8(93), pp.196-201.
5. Luniachek, V. E. (2008), “Some practical issues of management education in the US”, *Nova pedahohichna dumka*, no 1, pp. 16–20.
6. Poliak, N. and Poplavska? O. (2016), “The introduction in Ukraine of two-dimensional strategy for the ILO to expand social security”, *Ukraina: aspekty pratsi*, no 3-4, pp. 38-45.
7. Poplavska, O.M. (2015) “Social Security Strategy of Ukraine in conditions of globalization changes”, *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka*, no 2 (10), pp. 137-143.