



ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ РІЗНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ МІСТА

К. В. Богун

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
вул. Державіна, 2, м. Макіївка, Донецька область, Україна, 86123.*

E-mail: ka.bo@list.ru

Отримана 19 січня 2012, прийнята 24 лютого 2012.

Анотація. Формування ринкової економіки створило в Україні принципово нову соціальну та економічну ситуацію, яка обумовила певні зміни у багатьох суспільних та економічних інститутах: формах власності, механізмах розподілу доходів, забезпеченні основних соціальних гарантій, соціальному страхуванні та мотивації трудової діяльності, структурній перебудові економіки і формуванні ринкової інфраструктури. Основою гармонійного розвитку економічних відносин будь-якої держави є ефективна взаємодія суб'єктів різних секторів економіки, а також дотримання ними принципів соціальної відповідальності. Вирішення цих завдань можливе за умов застосування такої форми міжсекторного економічного партнерства, як аутсорсинг. В роботі визначено переваги аутсорсингу для суб'єктів господарювання, а також позитивні наслідки міжсекторного партнерства для територіальної одиниці. Запропоновано алгоритм розрахунку ефективності аутсорсингу. Спираючись на цей алгоритм, доведено доцільність використання аутсорсингу бізнес-процесів будівельного підприємства.

Ключові слова: сектор економіки, міжсекторне економічне партнерство, аутсорсинг.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СУБЪЕКТОВ РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА

К. В. Богун

*Донбасская национальная академия строительства и архитектуры,
ул. Державина, 2, г. Макеевка, Донецкая обл., Украина, 86123.*

E-mail: ka.bo@list.ru

Получена 19 января 2012, принята 24 февраля 2012.

Аннотация. Формирование рыночной экономики создало в Украине принципиально новую социальную и экономическую ситуацию, которая обусловила определенные изменения в во многих общественных и экономических институтах: формам собственности, механизмах распределения доходов, обеспечении основных социальных гарантий, социальном страховании и мотивации трудовой деятельности, структурной перестройке экономики и формировании рыночной инфраструктуры. Основой гармоничного развития экономических отношений любого государства является эффективное взаимодействие субъектов различных секторов экономики, а также соблюдение ими принципов социальной ответственности. Решение данных задач возможно при условии применения такой формы межсекторного экономического партнерства, как аутсорсинг. В работе определены преимущества аутсорсинга для субъектов хозяйствования, а также положительные последствия межсекторного партнерства для территориальной единицы. Предложен алгоритм расчета эффективности аутсорсинга. Опираясь на данный алгоритм, доказана целесообразность использования аутсорсинга бизнес-процессов строительного предприятия.

Ключевые слова: сектор экономики, межсекторное экономическое партнерство, аутсорсинг.

BUSINESS PROCESSES OPTIMIZATION OF DIFFERENT SECTORS SUBJECTS THE CITY ECONOMY

Kateryna Bogun

*Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
2, Derzhavina Str., Makiivka, Donetsk Region, Ukraine, 86123.*

E-mail: ka.bo@list.ru

Received 19 January 2012, accepted 24 February 2012.

Abstract. The formation of a market economy in Ukraine has created a fundamentally new social and economic situation which has led to certain changes in many social and economic institutions: ownership, revenue sharing arrangements, provision of basic social security, social insurance and employment incentives, economic restructuring and the formation of a market infrastructure. The basis for the harmonious development of economic relations of any country is the effective interaction between actors of different sectors of the housekeeper, as well as their compliance with the principles of social responsibility. The solution of these problems is possible with the application of this form of cross-sector economic partnership as outsourcing. In this paper we define the benefits of outsourcing to business entities, as well as positive consequences for cross-sector partnerships territorial unit. An algorithm for calculating the efficiency of outsourcing. Based on this algorithm, we have proved the usefulness of business process outsourcing construction company.

Keywords: economy, economic inter-sectoral partnerships, outsourcing.

Вступ

В умовах кризових ситуацій суб'єкти господарювання разом із поточними завданнями повинні вирішувати проблему утримання власних конкурентних позицій на ринку. Поряд з цим у процесі функціонування деяких великих підприємств виникають певні труднощі в управлінні неосновними або допоміжними видами діяльності, втрачається контроль за бізнес-процесами, зростають витрати, що в кінцевому підсумку знижує прибутковість підприємства. Вирішення цієї проблеми знаходить своє відображення у запровадженні такої форми співпраці, як аутсорсинг. Дослідження зарубіжної і вітчизняної практики, а також наукових здобутків свідчить про ефективність такої форми взаємодії між підприємствами різних секторів економіки. Особливо це стосується малого і великого підприємництва. За такої схеми співпраці великі підприємства мають можливість оптимізувати свої витрати, а малі – отримати довгострокові перспективи для функціонування і розвитку. Зазначені аспекти визначають актуальність і своєчасність цієї роботи.

Питанням міжсекторного партнерства і окремих його форм присвячено багато робіт

вітчизняних науковців: В. П. Звонар, О. В. Манойленко, Л. С. Скакун, Н. Піроженко, В. Якімець. Разом з тим визначення ефективності такої співпраці висвітлені недостатньо, що обумовлює актуальність і своєчасність обраної тематики дослідження.

Метою роботи є розробка науково-методичних рекомендацій щодо удосконалення взаємодії суб'єктів великого і малого сектора економіки на основі аутсорсингу.

Викладення основного матеріалу

Економіка будь-якої країни являє собою систему, яка включає велику кількість об'єктів і суб'єктів, що пов'язані між собою різноманітними стосунками. На думку В. Леонтьєва, економіка будь-якої країни – це велика система, в якій велика кількість видів діяльності, і кожна ланка – компонент системи – може існувати тільки тому, що знаходиться у взаємозв'язку з іншими [1]. Вся сукупність суб'єктів економічної системи за різними ознаками об'єднується в окремі сектори. В науковій літературі поняття «сектор економіки» трактується як сукупність суб'єктів господарювання, що характеризується однорідністю діяльності, організаційною або фінансовою єдністю.

Існує декілька ознак класифікації, за якими сектори економіки розподіляють на державний, приватний і громадський сектор, реальний і фінансовий, тіньовий сектор економіки. У приватному секторі цілком виправдано можна виділити сектор великого і малого підприємства, оскільки кожен з них має певні ознаки: чисельність працюючих, обсяг річного доходу.

У процесі реалізації своїх функцій і завдань суб'єкти всіх секторів економіки перетинаються, співпрацюють, впливають і забезпечують один одному умови для подальшого розвитку. Тому в економічній літературі з'явилося поняття міжсекторного партнерства.

В роботі В. Якімця міжсекторне партнерство трактується як специфічна форма соціальної взаємодії, простір міжсекторного соціального партнерства [1]. В. П. Звонар міжсекторне партнерство визначає як конструктивну взаємодію суспільних секторів для вирішення соціальних проблем [2]. Найбільш повно з точки зору суб'єктного складу поняття міжсекторного партнерства викладене у Н. Піроженко: «Сутність міжсекторного партнерства полягає у налагодженні конструктивної взаємодії між трьома силами, що діють на суспільній арені країни, області, міста або іншої території – державними структурами, комерційними підприємствами і неурядовими некомерційними організаціями» [3]. Учені наполягають на виконанні контрагентами соціальних функцій у реалізації заходів соціального партнерства і не звертають уваги на виконання ними економічних завдань. Тому, виходячи із запропонованого нами розподілу приватного сектора економіки на великий і малий, пропонуємо міжсекторне партнерство розглядати у більш вузькому значенні як міжсекторне економічне партнерство.

Отже, міжсекторне економічне партнерство визначимо як господарські відносини між суб'єктами різних секторів економіки всіх форм власності з метою отримання кожним з них економічного ефекту. Основними формами такого партнерства можна назвати кооперацію, концесію, франчайзинг, аутсорсинг.

У кризових умовах розвитку економіки найприйнятнішою із перелічених форм партнерства між великими і малими підприємствами є аутсорсинг, оскільки він не передбачає для обох сторін початкових витрат і являє собою засіб

оптимізації діяльності суб'єкта господарювання за рахунок передачі неосновних функцій зовнішнім спеціалізованим компаніям.

В ринково розвинених країнах модель аутсорсингу почала застосовуватись наприкінці минулого сторіччя. У 2002 р. нафтова компанія British Petroleum витратила на аутсорсинг бізнесу-процесу по веденню бухгалтерії більше 10,5 млрд дол., при цьому щорічні витрати за контрактом становлять майже 1,5 млрд. На цей момент, це найбільша у світі угода на ринку аутсорсингу [4].

Аутсорсинг як форма співпраці дозволяє підвищити виконання певних функцій великих підприємств в галузі інформаційних технологій, постачання, збуту, забезпечення персоналом і навіть виробництва. Застосування аутсорсингу допомагає суб'єктам господарювання вирішити проблеми функціонування й розвитку шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до умов зовнішнього середовища, поліпшення якості продукції й послуг, зменшення ризиків. Замовник може, використовуючи аутсорсинг другорядних функцій, сконцентруватися на тих, які властиві саме йому, поглибити спеціалізацію. Інша сторона – виконавець аутсорсингового замовлення – отримує можливість сформулювати довгострокові партнерські відносини із замовником.

В літературі зустрічається науковий підхід щодо трактування аутсорсингу, який ґрунтується на його ототожненні із субпідрядом. Це не зовсім так, оскільки, субпідрядні відносини мають переважно короткостроковий характер на відміну від аутсорсингу. Крім того, слід зазначити, що аутсорсинг застосовується в антикризовому управлінні підприємством, коли із його складу відокремлюються підрозділи у вигляді малих підприємств – незалежних суб'єктів господарювання. У цьому випадку аутсорсинг є не просто видом партнерської взаємодії, а стратегією управління компанією, оскільки він припускає корінну зміну у внутрішніх процесах і зовнішніх відносинах компанії.

Дослідники аутсорсингу виділяють два види аутсорсингу – виробничий аутсорсинг і аутсорсинг бізнес-процесів.

Виробничий аутсорсинг припускає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії. Крім

того, можливий варіант продажу частини своїх підрозділів іншим компаніям і подальшій взаємодії з ними вже в рамках аутсорсингу.

Виробничий аутсорсинг дозволяє керівництву компанії:

- зосередити увагу на розробці нових продуктів і послуг;
- збільшити гнучкість виробництва особливо на невеликих підприємствах, де простіше займатися перебудовою виробничого процесу та диверсифікацією асортименту продукції;
- використати додаткові переваги від ведення бізнесу на ринках з дешевою робочою силою;
- підвищити ефективність виробництва;
- скоротити витрати за рахунок оптимізації витрат на заробітну плату співробітників;
- прискорити реалізацію продукції на ринку і забезпечити своєчасний випуск необхідних обсягів продукції;
- швидко реагувати на зміни ринку й більше ефективно організації товаропотоків.

На засадах виробничого аутсорсингу працюють всесвітньо відомі корпорації Toyota, Honda, які передають іншим підприємствам більш, ніж половину бізнес-процесів [4].

Аутсорсинг бізнесів-процесів включає передачу сторонній організації окремих процесів, які не є для компанії основними. З їх числа на аутсорсинг можуть бути передані управління персоналом, бухгалтерський облік, маркетинг, реклама, логістика.

На думку фахівців Інституту аутсорсингу (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг процесів є динамічним видом оптимізації діяльності підприємств. Найбільше зростання операцій, що передаються зарубіжними підприємствами в аутсорсинг, спостерігається у сфері фінансів і бухгалтерського обліку.

До основних переваг аутсорсингу бізнес-процесів можна віднести:

- економію коштів за рахунок скорочення податкової бази;
- економію витрат на придбання/оренді основних невиробничих засобів; при цьому відсутня потреба в додаткових офісних приміщеннях, оргтехніки, програмного забезпечення тощо;
- отримання якісних послуг, оскільки фірма-аутсорсер спеціалізується в певній галузі і

має у своєму штаті фахівців, які мають досвід виконання аналогічних замовлень.

Основними мотивуючими факторами для застосування схем аутсорсингу вітчизняними підприємствами є:

- необхідність скорочення або реструктуризації компанії під впливом кризових процесів в економічній системі;
- необхідність підвищення якості продукції відповідно до світових стандартів;
- недостатність власних фахівців в окремих видах або напрямках діяльності;
- висока якість продуктів і послуг, технології, якими володіє постачальник;
- привабливість для споживача встановлення партнерських відносин виробника з конкретними постачальниками комплектуючих або послуг.

Якщо розглядати аутсорсинг з точки зору міжсекторного економічного партнерства, можна відзначити позитивні сторони як для підприємств великого і малого секторів економіки, так і для територіальної одиниці, де співпрацюють такі підприємства. На рис. 1 узагальнено позитивні наслідки для вищезазначених економічних суб'єктів.

Поряд із позитивними сторонами аутсорсингу доцільно розглядати і негативні наслідки, які супроводжують таке партнерство, з метою їх попередження. Перш за все, необхідно оцінити всі витрати, що пов'язані з впровадженням аутсорсингу. Доцільно враховувати можливість банкрутства аутсорсингової компанії і її ділову репутацію. Важливим моментом, що також має братись до уваги – це економічний шпіонаж або економічна розвідка, до якої конкурентами можуть бути залучені підприємства, що надають аутсорсингові послуги. З метою попередження негативних наслідків співпраця на основі аутсорсингу має ґрунтуватись на довірчій основі. Враховуючи вищевикладене, договір аутсорсингу повинен чітко відбивати наступні економіко-правові аспекти:

1. Мету і об'єкт аутсорсингу.
2. Права і обов'язки сторін, в яких визначаються умови співпраці, порядок і періодичність звітування підприємством-виконавцем про результати роботи, а також, при необхідності, окремим пунктом забороняється розголошення конфіденційної інформації третім особам.



Рисунок 1. Позитивні наслідки аутсорсингу для підприємств різних секторів економіки.

3. Порядок розрахунків.
4. Відповідальність сторін за невиконання обов'язків, встановлених цим договором.
5. Строк дії договору та порядок розгляду суперечок.

Теоретичні здобутки щодо визначення необхідності і доцільності аутсорсингу не викликають сумнівів, але необхідним є розрахунок економічної ефективності аутсорсингу для замовника з метою оцінки майбутньої економії від такої співпраці. Також доцільно визначати ефективність аутсорсингу і для виконавця з метою порівняння отриманих доходів з витратами на виконання такого виду послуг.

На сьогоднішній день сформовано декілька методичних підходів до оцінки ефективності аутсорсингу [5]. Всі їх можна згрупувати за наступними напрямками:

- порівняльний підхід, який передбачає порівняння витрат, понесених на виконання функцій зовнішнім фахівцем та власними силами;
- розрахунковий підхід ґрунтується на основі визначення відповідних коефіцієнтів;
- критеріальний підхід, який ґрунтується на характеристиці критеріїв ефективності аутсорсингу і не передбачає ніяких математичних розрахунків.

Кожен з цих підходів характеризується як позитивними, так і негативними рисами. Так, окремі методи пропонується застосовувати для підприємств певного виду діяльності, інші – переважані розрахунками тих показників, що важко визначити (наприклад, рівень ризику). Тому виникає потреба в розробці універсальної методики визначення ефективності аутсорсингу. Пропонуємо використати алгоритм розрахунку ефективності аутсорсингу, який можна представити в такій послідовності:

1. Визначення об'єкта аутсорсингу, тобто того бізнес-процесу, що планується передати в аутсорсинг.
2. Визначення витрат, що супроводжують самостійне виконання цього бізнес-процесу.
3. Розрахунок економії витрат та інших переваг, що має отримати підприємство від передачі бізнес-процесу в аутсорсинг.
4. Обчислення економічної ефективності аутсорсингу як відношення суми економії до суми витрат, що супроводжують самостійне виконання цього бізнес-процесу (1):

$$E_e = (E/B) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

де E_e – економічна ефективність аутсорсингу;

E – сума економії при передачі в аутсорсинг бізнес-процесу;

B – сума витрат, що супроводжують виконання бізнес-процесу за умов аутсорсингу.

5. Формулювання висновків. Якщо отримане значення економічної ефективності становитиме більш, ніж 100 %, то застосування аутсорсингу є прийнятним для підприємства-замовника, в іншому випадку доціль-

ним є виконання бізнес-процесу власними силами.

Розрахунок економічної ефективності передачі функцій бухгалтерії, юридичного і відділу постачання в аутсорсинг будівельного підприємства, що знаходиться в стадії санації (табл. 1). В результаті переходу на схему співпраці на основі аутсорсингу підприємством планується залучити одного фахівця-юриста (замість двох штатних) і двох бухгалтерів. Крім цього, функції постачання планується передати сторонній організації-малому підприємству.

Загальна сума економії буде складатися з економії від заробітної плати і відрахувань у державні фонди соціального страхування, а економічна ефективність становитиме 363,2 %. Таким чином, дана схема співпраці є доцільною для підприємства-замовника, оскільки в розпорядженні підприємства залишиться 523,1 тис. грн. за рік. Такі заходи необхідно застосувати цьому підприємству з метою його виходу із кризового стану і поновлення платоспроможності.

Висновок

В результаті проведеного дослідження можна зробити ряд висновків. Зміни зовнішнього середовища вимагають від підприємств різних секторів економіки зосередження уваги на оптимізації бізнес-процесів, структурі витрат, підвищенні ефективності діяльності, а також тісної співпраці. У кризових ситуаціях або для вирішення вищезначених завдань своєчасним і доцільним є застосування такої форми міжсекторного економічного партнерства, як аутсор-

Таблиця 1. Розрахунок економічної ефективності аутсорсингу бізнес процесів будівельних підприємств

Показник	Планові витрати підприємства на рік, грн.	Економія витрат підприємства за рік, грн.	Сума витрат, що супроводжують виконання бізнес-процесу за умов аутсорсингу за рік, грн.	Економічна ефективність аутсорсингу, %	
				ум. од	%
Витрати на оплату праці відділу постачання, бухгалтерії, юридичного відділу	505 400	523 128	144 000	3,632	363, 2
Відрахування у державні фонди соціального страхування	161 728				

синг. В роботі визначено характеристики аутсорсингу, позитивні риси такої співпраці між суб'єктами малого і великого секторів, а також позитивні наслідки міжсекторного партнерства для територіальної одиниці. Запропоновано і апробовано алгоритм розрахунку ефективності аут-

сорсингу. Серед подальших напрямів дослідження можна обрати розкриття фінансових, економічних, організаційних аспектів спільної реалізації соціально значущих проектів представниками комунального и приватного секторів економічної системи міста.

Література

1. Якимец, В. Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы [Текст] / В. Н. Якимец. – М. : Эдиториал УРСС, 2004. – 384 с. – ISBN 5-354-00482-9.
2. Звонар, В. П. Міжсекторне партнерство як механізм реалізації регіональної соціальної політики: концепція для України [Текст] : монографія / Віктор Павлович Звонар. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2009. – 300 с.
3. Піроженко, Н. Міжсекторне партнерство як чинник ресурсного забезпечення розвитку регіону [Електронний ресурс] / Н. Піроженко // Актуальні проблеми державного управління : Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2009. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Pirojenko.pdf.
4. Манойленко, О. В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління [Електронний ресурс] / О. В. Манойленко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2006. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/VMSU/econ/2006_1/03/06movcme.html.
5. Омелянович, Л. О. Розвиток фінансової інфраструктури малого підприємництва [Текст] : [монографія] / Л. О. Омелянович, К. В. Богун. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2011. – 205 с.
6. Скакун, Л. С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів [Текст] / Л. С. Скакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 3(15). – С. 267–277.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001 № 2664–III // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
8. Домбровський, В. С. Перспективи розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на Україні [Текст] /

References

1. Yakimets, V. N. Interbranch social partnership: basics, theory, principles, mechanisms. Moscow: Editorial Ukrainian SSR, 2004. 384 p. ISBN 5-354-00482-9. (in Russian)
2. Zvonar, V. P. Interbranch partnership as a mechanism of realization of regional social policy: concept for Ukraine. Monograph. Lutsk: Volyn National University named after Lesya Ukrainka, 2009. 300 p. (in Ukrainian)
3. Pirozhenko, N. Interbranch partnership as a factor of resource providing for region development. In: *Proc. Of Odessa regional Institute of State Administration "Actual problems of state administration"*, 2009, No. 2. Accessed at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Pirojenko.pdf. (in Ukrainian)
4. Manoilenko, O. V. Outsourcing as an instrument of increasing efficiency of anticrises governing. In: *Bulletin of International Slavonic University. Edition "Economic sciences"*, 2006, No. 1. Accessed at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/VMSU/econ/2006_1/03/06movcme.html. (in Ukrainian)
5. Omelianovich, L. O.; Bogun, K. V. Development of financial infrastructure of small-scale business. Monograph. Donetsk: Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhaylo Tugan-Baranovskiy, 2011. 205 p. (in Ukrainian)
6. Skakun, L. S. Efficient estimation of accounting outsourcing: systematization and analysis of the approaches. In: *International proc. "Theory problems and methodology of accounting, control and analysis"*, 2009, Issue 3(15), p. 267–277. (in Ukrainian)
7. Law of Ukraine No. 2664–III dated back to July, 12, 2001 "Financial services and state regulation of financial services market". Accessed at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. (in Ukrainian)
8. Dombrovskiy, Vladyslav S. Prospects of development of regional systems of financial loan support of small-scale business in Ukraine. In: *Bulletin of Sumy national Agricultural University. Edition Economics and management*, 2005, Issue 6–7 (18–19), p. 20–26. (in Ukrainian)
9. Ukraine code No. 436–IV dated back to January, 16, 2003 "Economic Code of Ukraine". Accessed at:

- В. С. Домбровський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка та менеджмент. – 2005. – Вип. 6–7 (18–19). – С. 20–26.
9. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття [Електронний ресурс]: Закон України від 02.03.2000 № 1533-III // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>. (in Ukrainian)
10. Law of Ukraine No. 1533-III dated back to March, 2, 2000 “General obligatory state social assurance in unemployment case”. Accessed at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>. (in Ukrainian)

Богун Катерина Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та фінансів Донбаської національної академії будівництва і архітектури. Наукові інтереси: проблеми функціонування малих підприємств.

Богун Екатерина Владимировна – к. э. н., доцент кафедры экономической теории и финансов Донбасской национальной академии строительства и архитектуры. Научные интересы: проблемы функционирования малых предприятий.

Bogun Kateryna – PhD (Economics), Associate Professor; Economic Theory and Finances Department of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. Research interests: problems in the functioning of small businesses.