

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

**ДЕРЖАВА, РЕГІОНИ,
ПІДПРИЄМНИЦТВО: ІНФОРМАЦІЙНІ,
СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

02 грудня 2021р.

Київ 2021

УДК 001.8
М-58

*Рекомендовано до друку Вченою радою ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК»
(протокол №3 від 20 грудня 2021 р.)*

ISBN 978-966-170-074-0

М-58 Збірник містить матеріали III міжнародної конференції «Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку», що була організована та проходила у Вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» 02 грудня 2021 року. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». 2021. 688 с.

Збірник призначено для здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних працівників, фахівців з туризму, а також тих, хто цікавиться актуальними питаннями сучасної наукової думки.

Тези опубліковані в авторській редакції. Організатори конференції не несуть відповідальності за їх зміст.

ISBN 978-966-170-074-0

© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2021
© Автори, 2021

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Поняття та види форм захисту прав суб'єктів господарювання. <i>Олена Кімленко, Вікторія Корольова</i>	16
Використання програмного забезпечення Protégé для формування онтології з вирішення логістичних завдань в кризових ситуаціях. <i>Володимир Троцько, Ігор Чернозубкін</i>	20
Концепція маркетингових відносин. <i>Анастасія Коваленко, Олена Наумова</i>	22
Глобальна цифровізація як основа нового етапу розвитку галузі «інформаційні технології». <i>Юрій Пономаренко, Валентин Рач</i>	23
Вплив гібридного формату роботи на управління знаннями. <i>Олег Мушинський</i>	25
Можливості використання соціальних мереж для розвитку некомерційних підприємств на прикладі КДВ КНП «ОПЦ» ЗОР. <i>Ірина Мала, Денис Катеруша</i>	27

СЕКЦІЯ 2. СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Практика європейського суду з прав людини щодо обмеження прав людини в умовах пандемії COVID-19. <i>Коріна Доді</i>	30
Міжнародно-правовий розвиток України за часи президенства Леоніда Кравчука та Леоніда Кучми. <i>Олександра Горбаченко</i>	34
Правове підґрунтя соціально-економічного розвитку держави. <i>Олександр Сумець</i>	37
До питання абсолютного та відносного «іммунітету свідка» в господарському процесі України. <i>Денис Горєлов</i>	40
Поняття і правова регламентація банківської таємниці в законодавстві України. <i>Людмила Ляшенко, Вікторія Корольова</i>	43
Проблемні аспекти досудового врегулювання господарських спорів. <i>Дмитро Дикун, Вікторія Корольова</i>	47
Проблеми правового регулювання діяльності товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю. <i>Діана Дрига, Інна Доляновська</i>	50
Медіація в цивільних спорах. <i>Анатолій Француз, Юрій Марина</i>	53
Роль криміналістичної тактики в діяльності приватних детективів. <i>Карина Кулініч</i>	56

Криптовалюта як об'єкт кримінального правопорушення: практичні проблеми впровадження.	59
<i>Анастасія Шепеля, Інна Доляновська</i>	
Криміналогічна характеристика статевої злочинності.	62
<i>Каріна Цирин</i>	
Теоретико-правові парадигми регулювання банкрутства.	65
<i>Наталія Головата</i>	
Особиста безпека суб'єктів приватної детективної (розшукової) діяльності під час виконання завдань.	67
<i>Денис Косовський, Анатолій Француз</i>	
Кримінально-правові основи розмежування умисного вбивства від вбивства через необережність.	70
<i>Альона Науменко, Інна Доляновська</i>	
Кримінально-правові проблеми кваліфікації домашнього насильства.	73
<i>Анна Надкернична, Інна Доляновська</i>	
Дотримання європейських стандартів правосуддя у діяльності прокурора.	76
<i>Ольга Горбатюк, Інна Доляновська</i>	
Актуальні питання правомірності застосування необхідної оборони за чинним кримінальним кодексом.	79
<i>Ірина Копачовець, Інна Доляновська</i>	
Кримінологічний аспект насильства над населенням у районі воєнних дій.	82
<i>Інна Доляновська, Володимир Зур'ян</i>	
Використання математичної формули дотримання вимог принципу пропорційності.	85
<i>Броніслав Тоцький</i>	
The role of international cooperation in counteraction of terrorism, extremism and other moderate groups.	88
<i>Sarteep Mawlood</i>	
Система військової юстиції в зарубіжних країнах.	90
<i>Іван Піскун, Катерина Коцюба</i>	
Проблемні питання при оцінюванні доказів у господарському судочинстві.	96
<i>Ярослав Науменко</i>	
Актуальні проблеми співучасті: кримінально-правовий аспект.	100
<i>Інна Доляновська, Даниїл Беленчук</i>	
Державницька позиція Іллі Шрага у І Державній Думі Російської Імперії.	103
<i>Тетяна Кінзерська</i>	
Роль Кирила Трильовського у процесах українського державотворення другої половини ХІХ-початку ХХ ст.	106
<i>Тетяна Гуменюк</i>	
Суть та правова природа представництва за довіреністю.	108
<i>Вікторія Корольова, Вікторія Остимчук</i>	
Право спільної сумісної власності подружжя.	112
<i>Вікторія Корольова, Крістіна Корніяка</i>	
Медіація. Техніки та компетенції медіатора.	115
<i>Анатолій Француз, Данило Зубко</i>	

Взаємодія приватних детективів та державних правоохоронних органів. <i>Сергій Українець</i>	119
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Попит на критичні мінерали в контексті забезпечення енергетичної безпеки під час переходу до «чистої» енергетики. <i>Євгеній Бобров</i>	121
Оцінка фінансової стійкості підприємства. <i>Микита Кривко</i>	124
Ефективне оцінювання діяльності підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід. <i>Яна Коваль</i>	126
Актуальність розвитку біоенергетики в забезпеченні потреб економіки України. <i>Святослав Петровець</i>	129
Соціально-економічні аспекти забезпечення продовольчої безпеки безпеки в Україні. <i>Сергій Щербина</i>	131
Оцінка майнового стану підприємства-сутність та необхідність. <i>Валерія Гриценко</i>	133
Тенденції ринку парфумерії України та глобальна оцінка трендів. <i>Яна Сидоренко, Олена Наумова</i>	136
Шляхи покращення ефективності портфоліо моментів вищого порядку. <i>Яна Сидоренко</i>	139
Концепція маркетингових відносин. <i>Олена Наумова, Анастасія Коваленко</i>	141
Оцінка персоналу агенства нерухомості. <i>Мирослава Гофман, Марат Рагімов</i>	142
Формування системи управління персоналом підприємства. <i>Мирослава Гофман, Юлія Школа</i>	146
Управління конкурентоспроможністю підприємства. <i>Галина Пекна, Ірина Костенко</i>	151
Розробка конкурентної стратегії. <i>Галина Пекна, Борис Шендеров</i>	154
Сутність та етапи формування аутсорсингу в бізнес-процесах підприємства. <i>Галина Пекна, Ольга Сивак</i>	157
Місце девелоперського підприємства в залученні інвестицій. <i>Віта Андрєєва, Марина Долгова</i>	160
Державне регулювання ринку нерухомості в Україні. <i>Віта Андрєєва, Анна Шевель</i>	163
Обґрунтування проекту розвитку підприємства. <i>Віта Андрєєва, Володимир Ярославцев</i>	166

Взаємозв'язок стратегій економічної безпеки підприємства та національної економічної безпеки держави.	171
<i>Ірина Радіонова, Юлія Циганок</i>	
Технічні засоби стеження в діяльності приватних детективів.	176
<i>Сергій Йожиков</i>	
Теоретичні основи фінансового механізму соціального страхування в Україні.	179
<i>Тетяна Мельник, Віктор Грушко</i>	
Облік розрахунків за виплатами працівникам підприємства.	181
<i>Світлана Лех</i>	
Проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні.	183
<i>Анна Паскевич</i>	
Різниця між криптовалютами та традиційними методами інвестування.	186
<i>Дар'я Кутова</i>	
Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства.	188
<i>Ігор Румик, Дар'я Степанчук</i>	
Прогнозування ринку цінних паперів.	190
<i>Богдан Арабов, Володимир Кузьмінський</i>	
Оцінка запасів: національний та міжнародний досвід.	193
<i>Тетяна Козак, Ольга Ромашко</i>	
Сутність запасів та їх класифікація.	196
<i>Тетяна Козак, Ольга Ромашко</i>	
Розробка бізнес-плану новоствореного підприємства сфери послуг на ринку нерухомості.	199
<i>Ірина Троц, Тетяна Яроцька</i>	
Обґрунтування інноваційної діяльності на підприємстві.	202
<i>Ірина Троц, Ксенія Новікова</i>	
Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства в системі управління його інвестиційною діяльністю.	207
<i>Ігор Румик, Валерія Зозуля</i>	
Теоретико-методологічні підходи впровадження контролінгу в корпораціях.	210
<i>Єлизавета Ящук</i>	
Фінансовий омбудсмен-елемент управління репутаційними ризиками страхових компаній.	213
<i>Наталія Вітомська</i>	
Конкурентноспроможність ринку страхових послуг.	215
<i>Павло Лебедєв</i>	
Features of international company management in the face of variability in the cost of living.	217
<i>Олександра Ляшенко, Taha Mohamed Daab</i>	
Прогнозування криптовалютного ринку.	219
<i>Анна Петриченко, Віктор Грушко</i>	
Оцінка кредитоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності.	222
<i>Артур Швай, Світлана Плетенецька</i>	
Роль рейтингів в корпоративному управлінні акціонерних товариств.	226
<i>Ірина Мігус</i>	

Перспективи розвитку спрощеного оподаткування малого підприємництва в Україні.	229
<i>Віктор Грушко, Вікторія Коваленко</i>	
Інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємств.	232
<i>Олександр Правдивець</i>	
Регіональна розв'язка-важливі кірунак саціально-економічної політики республіки Беларусь.	234
<i>І. Т. Кісля</i>	
Нові напрями інвестування-сегмент-принципи.	237
<i>У. А. Майсянак</i>	
Адаптація стратегії інтернет-просування послуг швейного підприємства під новий сегмент ринку.	239
<i>Валерія Лойко</i>	
Перспективи використання технічного аналізу фінансового ринку як одного з інструментів інвестування.	242
<i>Ігор Чернозубкін</i>	
Як розпочинав свою справу один із відомих бізнесменів.	243
<i>Ірина Троць, Анастасія Примак</i>	

СЕКЦІЯ 4. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Як психологічні аспекти карантину впливають на розвиток бізнесу в Україні.	246
<i>Катерина Мулик, Милослав Григорчук</i>	
Суб'єктивне благополуччя особистості.	249
<i>Олена Величко, Ольга Васильченко</i>	
Emotional marketing and emotional branding.	252
<i>Iryna Julay, Olena Bielova</i>	
Методи діяльнісного підходу особливостей професійного самоусвідомлення майбутніх психологів.	254
<i>Анна Фадєєва, Юрій Живоглядов</i>	
Особливості застосування системного підходу до вивчення цінностей.	256
<i>Сергій Кононенко</i>	
Правові та психологічні аспекти впливу карантину на розвиток бізнесу в Україні.	259
<i>Катерина Мулик, Мирослав Григорчук</i>	
Психологічні аспекти розвитку регіонів в період пандемії COVID-19.	262
<i>Олена Сімоненко</i>	
Життєва успішність жінки як сучасний феномен.	268
<i>Олена Лесяк, Ірина Сингаївська</i>	
Модель розвитку професійних компетенцій менеджерів по роботі з клієнтами комерційних організацій.	271
<i>Алла Капацина</i>	

Формування особистісної готовності практичних психологів до професійної діяльності.	275
<i>Олександра Алексюк, Ганна Гончарова</i>	
Теоретичний аналіз психологічних аспектів рефлексії як детермінанти розвитку особистості.	278
<i>Ганна Грушецька, Юрій Живоглядов</i>	
Динаміка та способи побудови часової перспективи в період життєвої кризи.	281
<i>Олена Кенігштейн, Ганна Абаніна</i>	
Особливості формування соціальних уявлень молоді.	284
<i>Неля Кльован, Ольга Васильченко</i>	
Гендерні особливості образів «ідеальна жінка» та «ідеальний чоловік» у молоді.	288
<i>Наталія Лутченко, Ольга Васильченко</i>	
Ставлення до діяльності в структурі психологічної готовності практичних психологів до професійної діяльності.	291
<i>Ганна Гончарова</i>	
Засоби масової комунікації в системі предикторів аутоагресивної суїцидальної поведінки підлітків.	294
<i>Тетяна Масловська, Ольга Васильченко</i>	
Особливості соціальної поведінки особистості зрілого віку (студентів) в умовах обмежених фінансових витрат.	298
<i>Любов Матяш, Ольга Петрунько</i>	
Проблеми посттравматичних стресових реакцій у хворих на рак молочної залози.	301
<i>Олена Осипенко, Ганна Абаніна</i>	
Негативні психічні стани особистості в кризових життєвих ситуаціях.	304
<i>Юлія Ралітна, Ірина Сингаївська</i>	
Особливості життєвої перспективи представників екстремальних та кризових професій.	308
<i>Андрій Ревуцький, Ірина Сингаївська</i>	
Особливості прояву та превенції професійного вигорання у практичних психологів.	311
<i>Євгенія Савченко, Ольга Петрунько</i>	
Психокорекція монетарних установок особистості.	314
<i>Катерина Шеремет, Ірина Сингаївська</i>	
Профілактика розвитку інтернет-адикції у особистості підліткового віку	317
<i>Наталія Шилова, Ольга Петрунько</i>	
Детермінанти, що визначають споживчі стратегії молоді.	320
<i>Марія Турянська, Ольга Васильченко</i>	
Розвиток комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників.	323
<i>Олександр Андрієті, Ірина Сингаївська</i>	
Міжособистісні конфлікти у юнацькому віці.	327
<i>Анастасія Артюшенко, Ольга Петрунько</i>	

Соціально-психологічні аспекти розподілу функціональних ролей у робочому колективі організації.	330
<i>Ольга Богачук, Юрій Живоглядов</i>	
Ін'єкційна косметологія як чинник впливу на психологічне самопочуття особистості.	333
<i>Ірина Гладка, Ольга Петрунько</i>	
Психологічні чинники продуктивних управлінських рішень.	336
<i>Геннадій Гура, Ірина Сингаївська</i>	
Суб'єктивне благополуччя та ціннісно-смилова сфера сучасної молоді.	339
<i>Леонід Карповець, Ольга Васильченко</i>	
Формування самоставлення у підлітковому віці.	342
<i>Наталія Карун, Ольга Васильченко</i>	
Аналіз психологічних аспектів забезпечення та впровадження системи управління якістю (СУЯ).	344
<i>Тетяна Лісніченко, Ірина Сингаївська</i>	
Психологічні аспекти розвитку держави, регіонів, підприємств та бізнесу.	346
<i>Юрій Лященко, Ірина Сингаївська</i>	
Екзистенційна психологія в розумінні та дослідженні тривоги та провини.	349
<i>Людмила Носаль, Юрій Живоглядов</i>	
Аналіз вміння особистості бути щасливою.	353
<i>Катерина Солярік, Ірина Сингаївська</i>	
Психокорекція деструктивних емоційних станів у жінок в декретній відпустці.	357
<i>Ірина Дробишевська, Юрій Живоглядов</i>	
До проблеми професійного вигорання психологів-тренерів.	360
<i>Тетяна Петренко, Ірина Сингаївська</i>	
Феномен співзалежності і його подолання в подружніх парах.	362
<i>Марія Ніколаєва, Ірина Сингаївська</i>	
Психологічні особливості професійної діяльності ІТ-фахівців, що призводять до вигорання.	366
<i>Олена Петровська, Юрій Живоглядов</i>	
Соціокультурний аспект психології сприйняття часу.	369
<i>Катерина Савенко, Ганна Абаніна</i>	
До проблеми дослідження впливу батьківської прихильності на розвиток особистості дошкільника.	372
<i>Христина Садовська, Ірина Сингаївська</i>	
Формування мотиваційно-вольової сфери підлітків-користувачів соціальних мереж.	374
<i>Ірина Свіщевська, Ольга Петрунько</i>	
Корекційна робота з підлітками, які мають епізодичний досвід вживання алкоголю.	377
<i>Аліса Штам, Ольга Васильченко</i>	
Самоставлення як чинник психологічного благополуччя підлітків.	381
<i>Марія Яніцька, Ганна Абаніна</i>	
Аналіз підходів до визначення інформаційної культури особистості.	384
<i>Євгенія Певнева, Ольга Петрунько</i>	

Особливості соціально-психологічної адаптації та переживання психологічних травм внутрішньо переміщеними особами. <i>Олена Опанасюк, Ганна Абаніна</i>	388
Соціально-психологічні чинники ефективності діяльності менеджерів з персоналу. <i>Олексій Мелащенко, Ганна Абаніна</i>	392
Технології Soft Skills у сучасній освіті. <i>Вікторія Коновалова, Ольга Петрунько</i>	395
Поняття «щастя» як психологічний феномен. <i>Ольга Марчук, Амінет Шабанівна Анішева</i>	398
Психологія управління у структурах державного управління та місцевого самоврядування, в процесі впровадження децентралізації в Україні. <i>Олена Сімоненко</i>	400
Теоретичний аналіз проблеми професійної компетентності майбутнього практичного психолога. <i>Анастасія Андрусенко, Ольга Петрунько</i>	404

СЕКЦІЯ 5. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Characteristics and features of effective negotiations. <i>Jalaldden Abdulssalam, Olena Bielova, Iryna Rybalko</i>	407
Digital marketing: features and advantages. <i>Ivan Myroshnichenko, Olena Bielova</i>	410
Features of effective management in the organization. <i>Mary Oladedgi, Olena Bielova, Iryna Petrova</i>	412
Types of modern leadership in enterprises. <i>Mary Oladedgi, Olena Bielova, Andriy Khorosheniuk</i>	414
Characteristics of an effective negotiator in modern business. <i>Eva Olivia Shcherbakova, Olena Bielova</i>	416
An effective team as the key to organizational success. <i>Eva Olivia Shcherbakova, Iryna Petrova, Olena Bielova</i>	419
Role of climate and ecological management in sustainable strategy development of a modern enterprise. <i>Olena Bielova</i>	422
Підготовка менеджера з логістики для середовища невизначеності та обмежень. <i>Віктор Алькема</i>	424
Стан виконання угоди про асоціацію України з ЄС та заходи щодо подальшого розвитку у сфері технічного регулювання. <i>Леонід Віткін</i>	427
Адаптація методології scrum в діяльність випробувальної лабораторії легкої промисловості. <i>Ольга Сингаївська</i>	431
Роль і місце ризик-менеджменту в мережевій організації. <i>Євген Троян, Віктор Алькема</i>	435

Підходи до розбудови сучасних систем управління підприємством. <i>Оксана Кириченко</i>	438
Інноваційні технології як фактор розвитку експортного потенціалу ТОВ «АГРОСТІЛПЛЮС». <i>Ірина Мала, Сергій Богайчук</i>	441
Напрями вдосконалення операційної діяльності підприємства. <i>Оксана Кириченко, Катерина Грищенко</i>	444
Напрями підвищення ефективності менеджменту сучасного підприємства. <i>Богдан Мещанин, Сергій Філатов</i>	447
Управління соціальним середовищем організації. <i>Оксана Кириченко, Микола Галько</i>	449
Вдосконалення маркетингової стратегії організації. <i>Оксана Кириченко, Олексій Жубржицький</i>	453
Управління фінансовою підсистемою організації. <i>Оксана Кириченко, Влада Федоріненко</i>	457
Управління інформаційним середовищем організації. <i>Оксана Кириченко, Анна Линок</i>	461
Особливості впровадження систем контролю та моніторингу діяльності персоналу організації. <i>Оксана Кириченко, Алла Грінченко</i>	466
Сучасні методи діагностики фінансового стану підприємства в менеджменті організації. <i>Оксана Кириченко, Данило Невгад</i>	469
Вплив принципів організації на процес її функціонування. <i>Оксана Кириченко, Назар Клименко</i>	472
Організація управління персоналом підприємства. <i>Оксана Кириченко, Єлізавета Франко</i>	475
Управління матеріально-технічною базою організації. <i>Оксана Кириченко, Кирило Іванченко</i>	479
Сучасні форми та методи менеджменту у кризових ситуаціях. <i>Оксана Кириченко, Дарина Кутова</i>	485
Сучасні форми та шляхи розвитку менеджменту організацій. <i>Оксана Кириченко, Михайло Стрільчук</i>	488
Технології управління транспортним забезпеченням виробництва. <i>Оксана Кириченко, Михайло Забродський</i>	491
Особливості процесу управління організацією. <i>Оксана Кириченко, Євгеній Осколок</i>	495
Напрямки вдосконалення адміністративної структури управління організацією. <i>Оксана Кириченко, Артем Хміль</i>	498
Дослідження поняття «бізнес» в управлінському аспекті. <i>Олександр Сумець, Наталля Лукашевич</i>	501
Безпека та якість металургійного виробництва, як виклик ХХІ століття. <i>Андрій Заячковський, Сергій Філатов</i>	504
Напрями реформування закладу охорони здоров'я. <i>Максим Померанцев, Ганна Пазєєва</i>	506
Стратегічне планування в контексті туризму. <i>Євгеній Кудряшов</i>	508

Управління якістю освітнього проєкту в умовах невизначеності. <i>Ольга Наконечна, Олена Данченко</i>	510
Управлінські інновації в державному устрою та регіонах. <i>Євгеній Зубер</i>	512
Аналіз самоорганізаційних процесів в алгоритмах сімейства ройового інтелекту. <i>Андрій Корейба</i>	515
Перепроєктування логістичної системи компанії ПАТ «Київхліб». <i>Альона Патерикіна, Сергій Філатов</i>	518
Шляхи підвищення конкурентоспроможності товарів NESTLE. <i>Ірина Мала, Марія Копійко</i>	521
Аналіз та перспективи інноваційності персоналу та інноваційних процесів промислового підприємства. <i>Ірина Мала</i>	524
Управління системами доставки вантажів при виконанні міжнародних контрактів купівлі-продажу. <i>Владислав Миненко, Оксана Кириченко</i>	527
Сучасні проблеми формування людського капіталу держаних установ. <i>Оксана Пархоменко, Олена Рагуліна</i>	530
Інстаграм в електронній комерції. <i>Олена Наумова, Анастасія Тацька</i>	533
Роль маркетингу персоналу в управлінні організацією. <i>Ірина Петрова, Денис Катеруша</i>	534
Інформаційна функція маркетингу персоналу. <i>Ірина Леоніївна Петрова, Марія Копійко</i>	536
Впровадження дуальної освіти в Україні: досвід проєкту coopera1. <i>Наталія Літвін, Андрій Лотарев</i>	539
«SMM як інструмент просування товарів та послуг». <i>Ірина Петрова, Анастасія Мельничук</i>	542
Features of marketing communications on the example of it sphere. <i>Oleksandr Vorobiov, Olena Bielova</i>	544
Стратегічне планування та впровадження організаційних змін у сфері охорони здоров'я. <i>Іван Солоненко, Сабліна Людмила, Анатолій Єна</i>	546
Sustainability in operational management. <i>Iryna Sikorska, Olena Bielova</i>	549
Історичні етапи становлення поняття «ділова репутація». <i>Ігор Коржевський</i>	551
Концепції лідерства в управлінні освітніми організаціями. <i>Богдан Салій</i>	553
Стандартизація професійної діяльності в системі загальної середньої освіти. <i>Людмила Паращенко</i>	555
Застосування системи carver для управління проєктами в агробізнесі. <i>Олександра Ляшенко, Руслан Марков, Костянтин Єрохін</i>	557

Механізм мотивації педагогічних працівників закладу загальної середньої освіти. <i>Людмила Вінер, Ганна Пазєєва</i>	559
Методологія наукових досліджень у сфері маркетингу. <i>Ірина Петрова, Анастасія Коваленко</i>	561
Проблема шахрайства у рекламі Facebook та її вплив на працю таргетологів. <i>Ірина Петрова, Анастасія Єлисеєва, Андрій Хорошенюк</i>	563
Організація та управління маркетингом в освітніх установах. <i>Яна Поліщук, Надія Чаюн</i>	565

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Освітня еміграція: причини, тенденції, наслідки. <i>Ірина Колесник</i>	568
Системи управління якістю в міжнародних клінічних випробуваннях які базуються на оцінці ризиків. <i>Полад Енвер Амрахов</i>	572
Використання технологій конкурентного бенчмаркінгу в експортно-орієнтованій моделі ведення бізнесу. <i>Вікторія Маринович</i>	574
Специфіка україно-російських зовнішньоекономічних відносин та їх значущість для України. <i>Наталія Сукурова</i>	577
Проблеми розвитку та перспективи експортного потенціалу України. <i>Світлана Ткаленко</i>	580
Дипломатична складова реалізації експортного потенціалу України в африканському регіоні. <i>Олександр Горбачук</i>	582
Resource security strategies of the eu and north-east asia countries: lessons for Ukraine. <i>Ганна Оласюк</i>	587
Методичні підходи щодо оцінки експортного потенціалу країни. <i>Борис Одягайло</i>	590
Ефективність торговельних відносин України у рамках стратегічного партнерства з Євросоюзом. <i>Світлана Цевух</i>	592
Фінансові механізми державної підтримки експортного виробництва. <i>Дмитро Ніколаєв</i>	595
The trend of regionalization in global value chains. <i>Олексій Хорошун</i>	599
До теорії питання про перманентність реформування експортного потенціалу країни. <i>Віра Рокоча</i>	603

СЕКЦІЯ 7. ТУРИСТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Унікальні туристичні ресурси України: оцінка і перспективи використання. <i>Вірсавія Таран, Ганна Уварова</i>	608
Вплив зміни клімату на туризм. <i>Олена Наумова, Марія Наумова</i>	611
Майбутнє чотирьох сценаріїв подорожей: характеристика та перспективи розвитку. <i>Вірсавія Таран, Катерина Шаповал, Ігор Чернозубкін</i>	613
Шляхи вдосконалення професійних компетенцій працівників ракреаційних підприємств в умовах сучасних викликів. <i>Тетяна Кондес</i>	615
Вплив сучасних трансформаційних процесів в економіці на формування цифрової моделі туризму. <i>Вікторія Карюк</i>	618
Роль туризму у просуванні національного і регіональних брендів України. <i>Ганна Уварова</i>	621
Розвиток туризму у м. Києві: стратегічні пріоритети. <i>Олена Міхо, Марія Растворова</i>	624
Енотуризм Грузії: чинники та перспективи розвитку. <i>Юлія Матко, Олена Міхо</i>	628
Культурний шлях Via Regia в Україні. <i>Поліна Целованська, Олена Міхо</i>	631
Гастрономічний туризм у сучасних умовах. <i>Вікторія Портяна, Людмила Мелько</i>	634
Проблеми розвитку малого туристичного підприємництва в умовах пандемії COVID-19. <i>Юлія Матко, Світлана Гаврилюк</i>	637
Стратегія розвитку спортивно-оздоровчого туризму черкащини. <i>Ганна Чирва, Олексій Сокіл</i>	640
Туризм у місті Києві: взаємодія органів державної влади та громадськості (на прикладі результатів реалізації проєкту «Академія Гостинності») <i>Марія Растворова</i>	646
Цифрова трансформація туристичної галузі України. <i>Ігор Чернозубкін</i>	650

СЕКЦІЯ 8. МАЛА АКАДЕМІЯ НАУК

Пріоритети розвитку екологічного підприємництва в Україні в умовах глобалізації. <i>Тетяна Кот, Д. К. Венцковська</i>	654
Забезпечення та особливості реалізації політичних прав жінок в Україні. <i>Тетяна Кот, О. К. Волосевич</i>	657

Еколого-правові наслідки суходільного виробництва риби в рециркуляційних аквакультурних системах.	659
<i>Тетяна Кот, А. Р. Дмитришин</i>	
Актуальні проблеми правового регулювання використання стовбурових клітин в Україні та світі.	662
<i>Тетяна Кот, К. Т. Кальніченко</i>	
Правове регулювання захисту дітей від впливу соціальних мереж та інтернету.	665
<i>Б. О. Ольшанецька, А. В. Пешкова</i>	
Гастрономічні традиції українців на Різдво та Новий Рік.	669
<i>А. Г. Цаплій</i>	
Роль детермінізму в розумінні суспільних процесів.	671
<i>О. О. Воронов</i>	
Проблема «нестачі часу» як соціально-філософський феномен.	673
<i>О. А. Колодій</i>	
Соціальний порядок та людська природа: обумовленість необхідності стратифікації.	676
<i>Анна Криволапова</i>	
Візит Іоанна Павла II в Україну.	679
<i>Микита Тищенко, Поліна Махинько</i>	
Історія становлення і розвитку християнської церкви у період від першого століття нашої ери до Костянтина Великого.	682
<i>Микита Тищенко, Нікіта Олєйніченко</i>	
Іслам в Великобританії: історія та сучасний стан.	685
<i>Микита Тищенко, Владислав Паюк</i>	

СЕКЦІЯ 1. ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Поняття та види форм захисту прав суб'єктів господарювання

Олена Кімленко

*здобувачка вищої освіти ступеня,
магістр спеціальності 081 «Право»,
освітня програма «Господарське право»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Вікторія Корольова

*к. ю. н., доцент,
доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-2998-6144*

Терміни «захист», «правовий захист», «захист прав та інтересів», «захист прав суб'єктів господарювання» зустрічаються в нормах чинного законодавства і в Конституції України. Стаття 13 Конституції України містить пряму вказівку на те, що «держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки» [1].

На сьогодні основоположним нормативно-правовим актом у сфері господарської діяльності є Господарський кодекс України, який встановлює гарантії та способи захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання. Так, у статті 20 Господарського кодексу України зазначається, що кожний суб'єкт господарювання та споживач має право на захист своїх прав і законних інтересів. Натомість він містить лише перелік способів захисту, який не є вичерпним. У ч.3 ст. 20 вищезазначеного кодексу міститься відсилочна норма, у якій зазначено, що порядок захисту прав суб'єктів господарювання та споживачів визначається цим кодексом та іншими законами [2].

У чинному законодавстві терміни «захист», «захист прав та інтересів» незважаючи на часте вживання мають абстрактний характер. Це пов'язано із тим, що їх вживання найчастіше означає обов'язок держави, її органів захищати ті або інші права, або йдеться про гарантії прав, засоби охорони.

Як наукова проблема захист прав суб'єктів господарювання в різні часи досліджувалася у працях О. М. Вінник, В. В. Вітрянського, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутова, О. П. Подцерковного, В. С. Щербини та інших науковців.

Так, наприклад, О. П. Подцерковний поняття захисту прав суб'єктів господарювання визначає, як сукупність взаємозалежних правових засобів, способів і форм, за допомогою яких при необхідності забезпечується захист законних прав суб'єктів господарювання при їх порушенні [3, с. 181]. З даною точкою зору погоджується Д. В. Задихайло [4, с.179].

В. К. Мамутова дане поняття розглядає як сукупність взаємопов'язаних правових засобів, способів і форм, за допомогою яких поведінка суб'єктів

господарювання, їх контрагентів (у тому числі споживачів) та державних органів у ході їх правовідносин приводиться у відповідність до вимог і дозволів, що містяться у нормах права, і тим самим забезпечується захист законних прав суб'єктів, складає механізм захисту [5, с. 40].

Отже, під захистом прав суб'єктів господарювання слід розуміти систему заходів, які спрямовані на запобігання, усунення перешкод здійсненню цих прав, відновлення порушених прав і правового захисту та притягнення порушників до відповідальності.

Захист прав і законних інтересів суб'єктів господарювання залежить не тільки від закріплення в законодавстві можливості їх захисту, а й від того, яка форма захисту буде обрана.

В юридичній літературі звертається увага на існування різних підходів щодо видів форм захисту.

Так, вчений А. І. Базилевич під формою захисту суб'єктивних цивільних прав і охоронюваних законом інтересів розуміє «комплекс внутрішніх узгоджених організаційних заходів щодо захисту суб'єктивних прав, які відбуваються в рамках єдиного правового режиму, і здійснюються уповноваженими органами, а також самою уповноваженою особою (носієм права). Поняття «форма захисту суб'єктивних цивільних прав і охоронюваних законом інтересів» входить до структурного понятійного ряду категорій «здійснення права» і «забезпечення права» [6]. Р. С. Харчук вважає, що форма захисту це комплекс внутрішньо узгоджених і врегульованих на законодавчому рівні заходів щодо захисту прав і законних інтересів суб'єктів [7, с. 1073].

Отже, під формою захисту слід розуміти систему заходів, які спрямовані на поновлення, установлення та визнання законних прав та інтересів суб'єктів господарювання.

В Україні створена система державних і недержавних органів, що здійснюють захист прав та інтересів суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим можна виділити три групи органів захисту прав суб'єктів господарювання:

- адміністративні органи, які здійснюють адміністративно-юрисдикційні функції з охорони та захисту прав суб'єктів господарювання в межах спеціальних повноважень, наданих таким органам законом;
- правоохоронні органи, які сформовані державою з метою захисту прав та законних інтересів суб'єктів від незаконних посягань, а також органи, які надають юридичну допомогу (наприклад, адвокатура, нотаріат);
- судові органи-тобто органи, метою діяльності яких є всебічний, повний, об'єктивний розгляд справи та прийняття законного рішення по справі, яке відновлює права та законні інтереси господарюючих суб'єктів [8, с. 451].

Найбільш розповсюдженим є поділ форм захисту залежно від змісту діяльності суб'єктів захисту на юрисдикційний та неюрисдикційний.

Юрисдикційна система включає в себе сукупність органів, які вправі приймати юридично значимі акти, метою яких є вирішення правового конфлікту та усунення правової невизначеності у взаємовідносинах між суб'єктами права»

[9, с. 362].

В межах цієї форми захисту виділяють адміністративну та судову форму захисту.

Неюрисдикційна форма захисту являє собою сукупність дій (заходів) уповноваженої особи з відновлення (підтвердження) порушеного (оспорюваного) права без звернення захистом цього права до компетентних державних і судових органів та організацій. Захист права в неюрисдикційній формі включає відновлення порушеного (або оскарженого) суб'єктивного права, здійснюється самостійними діями осіб.

Серед неюрисдикційних форм захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарської діяльності, слід вказати нотаріальну та переговорну форми, самозахист, медіацію.

Особливе місце серед інших форм захисту займає судовий захист прав та інтересів суб'єктів господарювання. Це пов'язано із тим, що судові органи мають великий обсяг повноважень для такого захисту, забезпеченість виконання рішень суду засобами державного примусу.

Говорячи про судовий захист права та законних інтересів суб'єктів господарювання необхідно звернути увагу, що під таким захистом слід розуміти здійснювану відповідно до встановленої підвідомчості й підсудності діяльність судових органів, спрямовану на відновлення порушених прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, а також на запобігання правопорушенням шляхом справедливого та своєчасного розгляду справи.

Однією із неюрисдикційних форм захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання є медіація, що реалізується за допомогою незалежної сторони-медіатора, який має довіру всіх сторін конфлікту, володіє нормами українського й міжнародного права та сприяє досягненню швидкої, самостійної, добровільної згоди між сторонами конфлікту, що закріплюється відповідним юридичним документом (угодою). Правовою підставою для застосування вказаної форми є Закон України «Про медіацію» від 16.11.2021 року.

Отже, захист прав і законних інтересів суб'єктів господарювання залежить не тільки від закріплення в законодавстві можливості їх захисту, а й від того, яка форма захисту буде обрана.

Ключові слова: захист; правовий захист; захист прав та інтересів.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. №18 (№19-20, № 21-22). С.144.
3. Господарське право [Текст]: Підручник / О. П. Подцерковний [та ін.]; за ред. О.П. Подцерковного. Х.: Одісей, 2010. 640 с.
4. Господарське право [Текст]: Підручник / Д. В. Задихайло [та ін.]; за заг.ред. Д.В. Задихайло, В. М.Пашкова. Х.:Право, 2012. 696 с.

5. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України [Текст] // За заг. ред. В. К. Мамутова. Академія правових наук України. Відділення екологічного, господарського і аграрного права. Київ, 2004. 441 с.
6. Базилевич А. И. Формы защиты субъективных гражданских прав [Текст]: дис. ... канд. юрид. наук.: 12.00.03; Ульяновск, 2001. 205 с.
7. Р. С. Харчук Класифікація та значення форм захисту трудових прав працівників. Форум права. 2011. № 1. С.1073-1077.
8. Хозяйственное право Украины: Учебник / под ред. А. С. Васильева, О. П. Подцерковного. 3-е изд., перераб. и доп. Харьков: ООО «Одиссей», 2008. 488 с.
9. Рабенко С. Л. Третейське судочинство як альтернативна юрисдикційна форма захисту прав суб'єктів господарювання. Часопис Київського університету права : наук.-теоретичн. журнал. Київ : Київський університет права НАН України, 2012. № 2. С. 362–366.

Використання програмного забезпечення Protégé для формування онтології з вирішення логістичних завдань в кризових ситуаціях

Володимир Троцько

*к. військ. н доцент кафедри комп'ютерних наук,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-3243-4714*

Ігор Чернозубкін

*к. т. н доцент кафедри комп'ютерних наук,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-4656-0615*

У сучасному світі зараз існує низка серйозних проблем економічного характеру, пов'язаних з пандемічною ситуацією. Очевидно, що до остаточного вирішення даної проблеми ще досить далеко і складно спрогнозувати, коли міжнародні економічні зв'язки набудуть стійкого характеру. Наслідком цього для економіки є порушення стійких логістичних зв'язків, нанесення значних збитків компаніям та державам загалом. Ситуація ускладнюється також політичними та іншими проблемами у регіонах, через які проходять логістичні маршрути. У зв'язку з цим постає проблема ефективного використання знань для вирішення логістичних завдань в кризових ситуаціях, однією з яких є сучасна пандемічна криза. Для вирішення цієї проблеми необхідно формування відповідних баз знань. Дана робота, за думкою авторів, для розв'язання зазначеної проблеми доцільно використовувати методи онтології, які дозволяють:

- здійснювати спільне використання результатів;
- зрозуміти структуру інформації та зміни, які виникають в існуючій системі;
- забезпечити повторне використання знань у предметній галузі;
- визначити приховані явища які обумовлені кризовими ситуаціями;
- відокремити оперативні знання від базових знань предметної галузі;
- створити передумови для ефективного аналізу кризових ситуацій.

Доступним і ефективним інструментом для побудови онтологій є редактор Protégé, який дозволяє створювати та доповнювати онтології та використовувати їх для розв'язання різних практичних задач. Не дивлячись на те, що Protégé є загальнодоступною і безкоштовною програмою, використання цього редактора вимагає не тільки знання англійської мови але і попереднього розроблення концепції створення онтології для кожного конкретного випадку. Це потребує не тільки практичних навичок за напрямом штучного інтелекту, а і навичок творчості та креативного мислення.

Найбільш складними завданнями під час використання для розв'язання логістичних задач програмного забезпечення є визначення концептуального напрямку опису конкретної онтології (вирішення логістичних завдань в кризових ситуаціях) та опис об'єктів та їх класифікація.

Наприклад, одним із об'єктів є маршрут. Маршрути повинні бути описані як об'єкти, що відносяться до різних класів-морські, повітряні, автомобільні,

залізничні тощо.

Кризові ситуації можуть бути описані як властивості об'єктів, що передбачають можливі ситуації, які ускладнять вчасну доставку товарів до місця призначення. Такий опис може містити такі властивості:

- варіанти зміну ділянки маршруту;
- зміну правил оформлення і перевезення на ділянці маршруту;
- загострення політичної обстановки на ділянці маршруту перевезення;
- сезонні перешкоди на ділянці;
- інші перешкоди, пов'язані зі специфікою транспортування.

Також важливою умовою використання Protégé для створення онтологій, пов'язаних з логістичними завданнями в кризових ситуаціях, є постійний моніторинг ситуації і доповнення знань та їх аналіз. Періодичність моніторингу визначається умовами транспортування.

Таким чином, практичні навички застосування спеціалізованого програмного забезпечення, дають можливість розв'язувати складні актуальні задачі і потребують опануванням цифровими компетенціями в галузі сучасних цифрових технологій, зокрема штучного інтелекту.

Ключові слова: програмне забезпечення; PROTÉGÉ; онтологія; логістичні завдання.

Список використаних джерел

1. Калашніков Є. П. Приклади застосування онтологічного моделювання / Є. П.Калашніков, В. І. Павленко // Збірник матеріали міжнародної конференції «Еко Варна» (23-24 серпня 2019), Варна. 2019.-354 с. С. 97-101. <https://ecovarna.org/pdf/2019Eko15.pdf>
2. Овдій О. М. Онтології у контексті інтеграції інформації: представлення, методи та інструменти побудови / О. М. Овдій, Г. Ю. Проскудіна // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/1683/48%20-%20Ovdiy.pdf>

Концепція маркетингових відносин

Анастасія Коваленко

студент 1 курсу

магістратури спеціальності «Маркетинг»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Олена Наумова

к. е. н., доцент кафедри

маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1237-833X

У період пандемії Covid-19 концепція маркетингу відносин стала особливо популярною серед маркетологів, коли споживачі в усьому світі почали віддавати перевагу онлайн покупкам, а не відвідуванню магазинів через обмеження на пересування та заборону перебування невакцинованим особам у громадських місцях.

Концепція маркетингу відносин будується на довгострокових взаємовідносинах зі споживачами з акцентом на співпрацю та довіру, особливій увазі на його обслуговування, в якому беруть участь усі підрозділи компанії. Всі обіцянки, які лунають від продавця для залучення покупця або його утримання, мають бути реалізованими на практиці, як зовнішнім так, і внутрішнім маркетингом. А також такі обіцянки повинні бути узгодженими між собою.

Наприклад, власники українського бренду жіночого одягу Maryline швидко та ефективно впровадили концепцію маркетингу відносин через Instagram. Компанія вибудувала обслуговування клієнтів, знайомлячись з клієнтами завдяки правдивій рекламі одягу в Instagram у поєднанні з відеовідгуками клієнтів, швидкою доставкою, красивою та зручною упаковкою, ввічливим спілкуванням менеджерів з покупцями, щирою зацікавленістю у допомозі споживачам підібрати правильний розмір та фасон одягу, красивим, комфортним та затишним магазином у мальовничому місці Львова. Такі взаємовідносини безумовно формують позитивний когнітивний дисонанс не лише у лояльних, а й у потенційних клієнтів, у яких легко формується довіра до бренду і бажання купляти одяг онлайн. Адже купівля одягу онлайн за таких умов приносить численні зиски покупцю-це і отримання професійної допомоги компетентних менеджерів у підборі гардеробу і економія часу.

Таким чином, компанії концепцію маркетингу відносин важливо впроваджувати у всіх без винятку елементах комплексу маркетингу аби завжди мати попит на свою продукцію, навіть у складні для суспільства часи, як це відбувається у період пандемії Covid-19.

Ключові слова: концепція маркетингових відносин; період пандемії Covid-19.

Глобальна цифровізація як основа нового етапу розвитку галузі «Інформаційні технології»

Юрій Пономаренко

студент групи КН-21,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Валентин Рач

доктор технічних наук, професор,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6563-2354

Людство використовує інформаційні технології вже завдана. Малюнки на печерах були першим способом однієї людини передати інформацію іншій. З того періоду пройшло багато часу, і люди пройшли кілька етапів розвитку, з кам'яного віку до залізного. Відповідно і ІТ зазнало трансформацій за цей час.

Зазначається декілька основних періодів розвитку ІТ [1]:

1. Пре механічний-3000д.н.е.-1450рр. н.е.
2. Механічний-1450-1840рр.
3. Електромеханічний-1840-1940рр.
4. Електричний-1940-теперішні дні

Пропозиція відрізнити нові періоди розвитку ІТ, завершивши 4й етап на 1970х роках, позначивши період переходу цифровізації на більш глобальний рівень з появою першого ПК [2].

Комп'ютерний період (П'ятий) 1970-1990рр.-Вирізняється створенням ПК [2] і скорою його появою на ринку, деякі повсякденні справи і інформація активно переходять в цифровий формат.

Internet/Intranet, (шостий) 1990-2005рр.-Стає доступною мережа інтернет, люди активно починають ділитись і обмінюватись своєю інформацією. ІТ гіганти починають збирати інформацію про користувачів інтернету заради показу більш релевантної реклами.

Чіпування (сьомий) 2005-2009рр.-Поява і вживлення перших імплантів, котрі дозволяють зберігати, записувати і передавати інформацію безконтактно[3]. Тепер, наприклад, людина може мати всю необхідну медичну інформацію легкодоступну для лікарів. Чи відчиняти замки дотиком.

Біо інженерія (восьмий) 2009-2015рр.-Великий стрибок у ефективності і доступності [4] 3D біопринтерів, біо технології можуть створювати щось нове в малих масштабах. Тільки за 2013 рік друкують печінкову тканину [5] і печінку [6], друкують ракову пухлину жіночих грудей [7]. Цю технологію використовують для дослідження тіла людини.

Біо редагування (дев'ятий) 2015-теперішній час.-Можливість створювати чи редагувати щось на нано масштабі. Перші дослідження у генному редагуванні ембріону людини [8]. Проходять активні дебати щодо етичності цієї процедури [9]. Було створено перших біороботів [10]. Людство може записувати і перезаписувати інформацію на компоненти органів тіла людини.

Фінальна модель поділяє розвиток ІТ на такі етапи:

1. Пре механічний-3000д.н.е.-1450рр. н.е.
2. Механічний-1450-1840рр.
3. Електромеханічний-1840-1940рр.
4. Електричний-1940-1970рр.
5. Комп'ютерний період-1970-1990рр.
6. Internet/Intranet-1990-2005рр.
7. Чіпування-2005-2010рр.
8. Біо інженерія-2010-2015рр.
9. Біо редагування-2015-теперішній час.

Ці етапи не припиняють свого існування коли наступає новий період. Вони продовжують розвиватися як умовно зазначено на діаграмі.

З плином часу ці періоди продовжать свій розвиток. І ймовірно, що через досить великий проміжок часу їх всі можна буде об'єднати в один великий період за якоюсь спільною ознакою. Але зараз, доки ми живемо в активному розвитку ІТ є сенс вирізняти окремі його етапи розвитку.

Ключові слова: Інформаційні технології; ІТ; Розвиток ІТ; Історія ІТ.

Список використаних джерел

1. Jeremy G. Butler (1997) *A history of information technology and systems*. University of Arizona. [Web archive].-<https://web.archive.org/web/20210516205209/https://tcf.ua.edu/AZ/ITHistoryOutline.htm>
2. History.com editors (2011). *Invention of the PC*. <https://www.history.com/topics/inventions/invention-of-the-pc>
3. Amal Graafstra (2005). *One small step for hand: My first RFID implant*. <https://amal.net/?p=8>
4. Magdalena Przychodniak (2019). *The history of bioprinting*. <https://3dprintingcenter.net/the-history-of-bioprinting/>
5. Justin B. Robbins, Vivian Gorgen, Peter Min, Benjamin R. Shepherd, and Sharon C. Presnell (2013). *A novel in vitro three-dimensional bioprinted liver tissue system for drug development*. https://organovo.com/wp-content/uploads/2019/01/04-18-13_EB_Poster_v2.pdf
6. Justin B. Robbins, Colin M. O'Neill, Vivian Gorgen, Sharon C. Presnell, and Benjamin R. Shepherd (2013). *Bioprinted three-dimensional (3D) human liver constructs provide a model for interrogating liver biology*. https://organovo.com/wp-content/uploads/2019/01/12-12-13_ASCB_Poster_Final_JBR_V2.pdf
7. Shelby M. King, Vivian Gorgen, Sharon C. Presnell, Deborah G. Nguyen, and Benjamin R. Shepherd (2013). *Development of 3D bioprinted human breast cancer for in vitro screening of therapeutics targeted against cancer progression*. https://organovo.com/wp-content/uploads/2019/01/12-12-13_ASCB_Poster_Final_SMK-low-res.pdf
8. Xiangjin Kang, Wenyin He, Yuling Huang, Qian Yu, Yaoyong Chen, Xingcheng Gao, Xiaofang Sun & Yong Fan (2016). *Introducing precise genetic modifications into human 3PN embryos by CRISPR/Cas-mediated genome editing*. <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10815-016-0710-8#auth-Yuling-Huang>
9. Marcus Schultz-Bergin (2018). *Is CRISPR an Ethical Game Changer?* <https://link.springer.com/article/10.1007/s10806-018-9721-z>
10. Sam Kriegman, Douglas Blackiston, Michael Levin and Josh Bongard (2020). *A scalable pipeline for designing reconfigurable organisms*. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6994979/>

Вплив гібридного формату роботи на управління знаннями

Олег Мушинський

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Сьогодні економіка знань зіштовхнулася з новими викликами, які стосуються цифрової трансформації. Нові кризи тільки прискорили цей процес в соціально-економічній діяльності підприємств.

Одним із нових процесів цифрової трансформації за останні два роки став перехід до гібридної форми роботи організацій. Гібридний формат роботи-це формат роботи в якому працівники підприємства ділять свій робочий час між роботою в офісі та віддаленою роботою.

Не зважаючи на певні переваги дистанційної роботи, нові дослідження показують, що в середньому продуктивність співробітників під час віддаленої або змішаної форм роботи зменшилась на 30-40 % [1]. Опитування проектних менеджерів під час пандемії COVID-19, показало що головною проблемою зменшення продуктивності працівників є складнощі з ефективною комунікації в нових умовах [2]. Ця проблема найбільше впливає на обмін і генерування нових знань. В діяльності інноваційно-орієнтованих підприємств ці процеси розглядаються в аспекті управління знаннями.

Сьогодні немає загально прийнятого трактування терміну управління знаннями. В якості базового візьмемо визначення Згуровського М. З., який розглядає управління знаннями з позицій системного підходу і дає наступне визначення: управління знаннями-це формальний процес, який складається з оцінювання організаційних процедур, людей і технологій та створення системи, що використовує взаємозв'язок між цими компонентами з метою надання потрібної інформації потрібним людям у потрібний час для підвищення продуктивності [3].

Гібридний формат роботи викликає несприятливі умови для взаємодії та подальшого обміну знаннями між працівниками.

Довіра є одним з ключових елементів для ефективного управління знаннями. Як правило, вона утворюється за допомогою прямих контактів між співробітниками. Співробітники знайомляться один з одним, тим самим створюють взаємну довіру. У випадку гібридної роботи не всі працівники мають змогу на постійний фізичний контакт, який важливий для формування середовища довіри. Також довіра сприяє швидшій передачі інформації та її аналізу для генерування нових знань [4]. Для ефективної взаємодії в нових умовах, співробітники повинні заново вчитись встановлювати клімат довіри.

Окрім довіри, іншим елементом на який негативно вплинула гібридна робота є безпека. Фактор безпеки має важливе значення для побудови системи управління знаннями.

Організації які запровадили у своїй діяльності системи управління знаннями зіштовхнулись з наступними складнощами:

- цілісність (збереження цілісності знань);
- неідентифікованість (аутентифікація джерела знань);
- конфіденційність (обмеження доступу до конфіденційних знань).

Таким чином, дистанційна і гібридна форми роботи не є прямою заміною традиційного способу праці в контексті управління знаннями. Гібридний формат роботи потребує нових методів для створення ефективних комунікаційних умов з урахуваннями таких складових, як довіра і безпека.

Ключові слова: управління знаннями; гібридна форма роботи; довіра.

Список використаних джерел

1. Morikawa, M. (2021), *“Productivity of Working from Home during the COVID-19 Pandemic: Evidence from an Employee Survey”*, RIETI Discussion Paper, vol. 21, available at: <https://www.rieti.go.jp/jp/index.html> (Accessed 25 November 2021).
2. Thorstensson, E. (2021), *“The impact of Working from Home on productivity during COVID-19: A Survey with IT Project Managers”*, Bachelor’s Thesis, Information Systems, Karlstad University, Karlstad, Sweden.
3. Zgurovskiy, M. Z. (2005), *“The path to the information society is from Geneva to Tunisia”*, *Dzerkalo tizhnya*, vol. 34, pp. 4–7.
4. Kuo, T. (2013), *“How expected benefit and trust influence knowledge sharing”*, *Industrial Management & Data Systems*, vol. 113, pp. 506-522

Можливості використання соціальних мереж для розвитку некомерційних підприємств на прикладі КДВ КНП «ОПЦ» ЗОР

Ірина Мала

ст. викладач

кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-0773-5336

Денис Катеруша

магістр, 2 курс,

спеціальність «Маркетинг», гр.МА-20-дст,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Актуальність дослідження обумовлена зміною звичок людства та розвитком сучасних технологій. Враховуючи важливість впізнаваності аудиторією некомерційних організацій, важливість залучення аудиторії у процеси діяльності неприбуткових організацій для досягнення поставлених цілей, дослідження соціальних мереж, як способу втілення поставлених задач, є критично важливим.

Об'єктом дослідження є соціальні мережі як спосіб інформування та залучення людей у діяльності некомерційних організацій.

Предметом дослідження є доцільність використання соціальних мереж з метою просування цілей, ідей неприбуткової організації та підвищення притоку ресурсів для втілення основних цілей організації.

Дослідженням маркетингу неприбуткових підприємств займалися А. Андерсен, Д. Кревенс, М. Елісон, С. Крау, Ф. Котлер. У свою чергу значимий вклад в дослідження процесів маркетингу в межах соціальних мереж зробили Д. Шах, Е. Слейд [1]

Останнім часом багато уваги звертається на некомерційний сектор, який визначається як зростаючий, важливий та складний, що набуває все більшої цінності у маркетинговому світі.

Основна відмінність між прибутковим та неприбутковим секторами полягає в тому, що будь-який прибуток, який здійснюється в некомерційному секторі, призначений для місії організації, а не для отримання цього прибутку та збагачення власників організації. Інші відмінності між цими двома секторами включають: характер клієнтів, або цільової аудиторії, некомерційних організацій та методи залучення ресурсів.

В класичному розумінні неприбуткова організація це-юридична особа, метою діяльності якої не є отримання прибутку для його наступного розподілу між учасниками цієї організації. Але, некомерційний ринок різко змінився протягом останніх десятиріч. Є багато причин, які стоять за цим, і деякі з них це некомерційна конкуренція за обмежені ресурси; конкуренція за таку ж аудиторію; швидкий розвиток медіа, що змінює способи комунікації. Традиційно маркетинг не сприймався як частина неприбуткового сектора. Сьогодні виживання некомерційної організації дуже залежить від ефективного використання

маркетингових процесів. Маркетингова стратегія може відігравати дуже важливу роль у перетворенні організацій. Для того, щоб досягти ефективного перетворення маркетингова стратегія організації повинна бути пов'язана з конкурентним середовищем, інтегруючи зовнішній світ у процеси організації. Стратегія повинна бути встановлена з урахуванням поточної реальності та втілена у дійсність чіткими, цілеспрямованими діями, щоб підняти рівень організації до найвищого. Із розвитком неприбуткових організацій виникає великий інтерес до використання маркетингових інструментів та стратегій, які можуть допомогти досягти мети організації, серед яких важливим елементом є соціальні мережі [2].

Ефективним використанням соціальних медіа неприбутковими організаціями може легко укріпити самоусвідомлення своєї справи, збільшити кількість прихильників, збільшити вплив організації і спонукати розповсюджувати важливі для організації повідомлення і ідеї. Соціальні медіа збільшують здатність неприбуткових організацій спілкуватися з великою кількістю зацікавлених сторін: клієнтами, добровольцями, регуляторами, донорами та широкою громадськістю [3].

У зв'язку з розвитком та зміною у системі охорони здоров'я за гаслом «гроші йдуть за пацієнтом» було вирішено створення акаунтів у соціальних мережах для консультативно-діагностичного відділення КНП «ОПЦ» ЗОР. Враховуючи статистичні дані, щодо найпопулярніших платформ соціальних мережах у 2021 році було створено акаунти у facebook та Instagram для виконання маркетингових цілей підприємства.

Консультативно-діагностичне відділення обласного перинатального центру м. Запоріжжя надає такі види послуг: ведення вагітності, УЗД, консультації лікарів-спеціалістів, кольпоскопія/ лікування шийки матки. У квітні 2021 року керівництвом ОПЦ було підписано договір з НСЗУ щодо оплати ведення вагітності в амбулаторних умовах за тарифом 720 грн за одну вагітну у місяць. Таким чином ціллю маркетингу соціальних мереж було залучення більшої кількості вагітних жінок на облік у КДВ, залучення жінок до консультацій та збільшення клієнтури для проведення УЗД, кольпоскопії та лікування шийки матки.

Результат: за час існування акаунтів у соціальних мережах, де регулярно проводилось інформування про можливість стати на облік та інші послуги, що надає КДВ, створювалась візуальна і контекстна реклама, кількість жінок, що стоять на обліку у КДВ з приводу вагітності збільшилась за період з квітня 2021 р. по вересень 2021 року на 230 вагітних (квітень-32 жінки, вересень-262 жінки). Важливо відмітити також збільшення числа консультацій, проведених УЗД і кольпоскопічних досліджень.

Таким чином, враховуючи збільшення цільових показників, можна дійти висновку, що використання соціальних мереж для досягнення маркетингових цілей некомерційними підприємствами, на прикладі КДВ є доцільним і перспективним. Відмічаючи низьку собівартість рекламних послуг у соціальних

мережах (безкоштовність) та ріст цікавості суспільство до соціальних мереж-використання цифрових платформ такого характеру для обмежених у бюджеті підприємств, як КДВ є «рятівним жилетом» у сферах, де некомерційним організаціям доводиться конкурувати з бізнесами та підприємствам, що освоїли сучасні маркетингові технології.

Ключові слова: соціальні мережі; маркетинг некомерційних підприємств; соціальні медіа.

Список використаних джерел

1. Борисова Т. М. *Маркетинг некомерційних організацій у розрізі сфер діяльності: теорія і практика: Монографія.* / Т. М. Борисова.—Тернопіль: Астон, 2015. — 284 с.
2. Бондаренко В. А., Азизов В. В. *Social media marketing: вопросы актуальности применения* // Концепт.— 2014.-Спецвыпуск №17.-ART 145713.-0,3 п. л.— [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/social-media-marketing-voprosy-aktualnosti-primeneniya>
3. *Nonprofit Organizations and Social Media: Kristin Ann Kenney 2012* [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://digitalcommons.calpoly.edu/joursp/44>

СЕКЦІЯ 2. СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Практика Європейського суду з прав людини щодо обмеження прав людини в умовах пандемії COVID-19

Коріна Доді

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Для виживання людського суспільства, важливим є збереження всеосяжного принципу справедливості в громадських, і в першу чергу в державно-правових відносинах. В умовах «коронавірусній» реальності справедливість сприймається як відповідність обмежувальних заходів в цілях захисту життя і здоров'я населення свободі реалізації інших прав і свобод людини і громадянина, і як достатність компенсаційно-відновлювальних заходів для забезпечення основних соціально-економічних гарантій прав людини, гарантованих Конституцією.

Поточна пандемія COVID-19 створила навантаження на світову економіку і обмежила деякі з найбільш важливих прав людини і основних свобод в демократичних суспільствах. Обмеження по охороні здоров'я вплинули на право, на свободу і безпеку осіб, поміщених на карантин в результаті зараження або підозрюваних у зараженні вірусом. Обмеження на свободу слова були введені нібито для запобігання інформаційного безладу. Збори і протести заборонені, щоб запобігти поширенню вірусу. Точно так же доступ до судів був ускладнений або дозволений тільки у відповідності з особливими умовами. Хтось може заперечити, що мали місце порушення права на життя осіб, які померли через вірус, і через відсутність достатньої медичної допомоги, особливо в місцях утримання під вартою або в установах по догляду [1].

Право на сімейне життя було порушено через обмеження пересування людей по Європі. Крім того, мали місце випадки втручання в право на повагу до приватного життя з боку державних органів, які відстежують інфікованих людей. Надзвичайна ситуація викликала безпрецедентний ланцюжок подій, які зачіпають усіх і змушують держави приймати рішення, що обмежують права людини, в короткі терміни [2].

Ці обмеження вплинули на саме функціонування суспільства і поставили під загрозу життя цілих націй, що вже було визнано органами Ради Європи [3].

З моменту початку пандемії деякі держави, які є сторонами ЄСПЛ, повідомили Раду Європи про відступ у зв'язку з COVID-19. Це такі держави як: Румунія, Республіка Молдова, Грузія, Албанія, Латвія, Вірменія, Естонія, Сербія, Північна Македонія та Сан-Марино [4].

Стаття 2 є однією з найбільш фундаментальних статей ЄСПЛ. У мирний час на неї не допускається відступ, що означає, що жодна «надзвичайна ситуація, що загрожує життю нації», не може дозволити призупинити зобов'язання, передбачені цією статтею. Стаття 2 (1) вимагає, щоб «право кожного на життя

захищалося законом» і що держави повинні утримуватися від незаконного позбавлення життя в межах своєї юрисдикції (негативне зобов'язання). ЄСПЛ постановив, що стаття 2 також вимагає від держав захищати життя осіб, які перебувають під його юрисдикцією (LCB проти Сполученого Королівства, пункт 38). Це тягне за собою позитивні зобов'язання, які згодом поширюються на зобов'язання запобігати та зобов'язання розслідувати незаконне позбавлення життя відповідно до статті 2 [5].

Відсутність медичного лікування може підпадати під визначення статті 3 Конвенції. Ця стаття є абсолютною та не допускає відступів, і якщо держава не надає належної медичної допомоги, можливе порушення. Тут потрібно задовольнити дві критерії: лікування або його відсутність потребує досягнення мінімального рівня тяжкості, а участь держави має бути доведена.

Європейський суд з прав людини визнав неприйнятною першу справу, що надходила до нього, стосовно дотримання прав у ситуації з COVID-19. У справі «Le Mailloux проти Франції» (заява № 18108/20) Суд постановив, що заявник не був «жертвою» відповідно до статті 34 Конвенції і тому не мав права подавати індивідуальну скаргу до суду [26].

Право на приватність. Можливо, криза COVID-19 створює величезну проблему для права на приватність та інших кваліфікованих прав. Для запобігання розповсюдженню пандемії держава повинна знати, чи дотримуються люди карантину, вона повинна мати велику кількість медичних даних, вона також повинна знати, з ким заражені люди контактували і т.д. Ця інформація потрапляє в сферу застосування конфіденційності, що розуміється ЄСПЛ.

Навіть вимірювання температури і повідомлення про ваші міжнародні подорожі є втручанням у права, передбачені статтею 8. Стаття 8 допускає правове втручання, ключовим викликом тут є їх пропорційність. Хоча ця надзвичайна ситуація може виправдати багато речей, але не всіх. Ця криза може призвести до змін у тлумаченні Конвенції, і, можливе певне зниження рівня захисту, але лише ЄСПЛ може прийняти рішення про те, як ця криза дійсно вплине на сферу дії статті 8 [7].

Короткий аналіз деяких справ що нині перебувають на розгляд ЄСПЛ [8]:

Feilazoo проти Мальти-11 березня 2021 року (рішення Палати). Ця справа стосувалася, серед іншого, умов тримання під вартою як незаконного мігранта громадянина Нігерії, в тому числі часу, проведеного в de facto ізоляції, та наступного періоду, коли заявника помістили на карантин COVID-19 з особами, що щойно прибули.

Hafeez проти Сполученого Королівства (№ 30379/20). Уряд Сполученого Королівства був повідомлений про заяву 24 березня 2020 року. Ця заява стосується ризику довічного ув'язнення без можливості дострокового звільнення та невідповідних умов тримання під вартою через пандемію COVID-19 у справі про екстрадицію в США шістдесятирічного чоловіка з низкою захворювань, серед яких діабет та астма.

Maratsis та інші проти Греції (№ 30335/20) та Vasilakis і інші проти

Греції (№ 30379/20). Уряд Греції повідомлений про заяву 25 лютого 2021 року. Ця справа в основному стосується умов тримання під вартою ВІЛ-позитивних ув'язнених і, зокрема, вона ставить питання, чи органи влади вжили відповідні заходи для захисту здоров'я заявників як осіб, які живуть з ВІЛ, в контексті кризи здоров'я COVID-19.

Fenech проти Мальти (№ 19090/20). Уряд Мальти повідомлений про скарги в березні 2021 року. В листопаді 2019 року заявника заарештували та тримали під вартою для очікування судового розгляду за підозрою в причетності до вбивства. Він скаржиться, зокрема, на умови тримання під вартою та стверджуванні нездатності держави захистити його здоров'я під час пандемії COVID-19 та у зв'язку з її вразливим статусом.

Fenech проти Мальти 23 березня 2021 року (проміжне рішення щодо прийнятності). В листопаді 2019 року заявника заарештували та тримали під вартою для очікування судового розгляду за підозрою в причетності до вбивства. Через поширення вірусу COVID-19 державою були запроваджені заходи, які призвели до призупинення кримінального провадження і які залишалися чинними до скасування за наказом компетентного органу. В національних судах залишилися повноваження розглядати невідкладні справи або пов'язані з цим питання. Провадження було відновлене через три місяці. Заявник подав декілька безуспішних заяв про можливість внесення застави.

Terheş проти Румунії-20 травня 2021 (рішення про прийнятність). Обраний членом Європарламенту в 2019 році заявник перебував в Румунії на момент подій. Справа стосувалася локдауну, який був введений урядом Румунії з 24 березня до 14 травня 2020 року для боротьби з пандемією COVID-19 і який спричинив обмеження виходу з дому. Заявник стверджував, що введений в Румунії локдаун, якого він повинен був дотримуватися, складав позбавлення волі.

Khokhlov проти Кіпру (№ 53114/20). Уряд Кіпру повідомлений про заяву 10 лютого 2021 року. Ця заява стосується триваючого тримання заявника під вартою з жовтня 2018 року з метою його екстрадиції в Росію для судового розгляду. В жовтні 2020 року йому повідомили, що, через обмежувальні заходи, пов'язані з COVID-19, які застосовуються як Кіпром, так і Росією, дві держави вирішили призупинити його екстрадицію. Заявник скаржиться, зокрема, на те, що його незаконно та свавільно позбавили свободи внаслідок необґрунтованих затримок національних органів влади в процесі його екстрадиції.

D.C. проти Італії (№ 17289/20). 15 жовтня 2020 року (рішення-вилучення з реєстру). Заявник скаржився на те, що органи влади Італії не вжили тимчасові термінові заходи для забезпечення збереження сімейних зв'язків з його п'ятирічною дочкою під час ув'язнення. В вересні 2020 року він повідомив Секретаріат Суду, що він більше не бажає відстоювати свою заяву, оскільки уряд Італії запланував перше слухання в червні 2020 року з метою вживання термінових тимчасових заходів в інтересах дитини.

Association of orthodox ecclesiastical obedience проти Греції (№ 52104/20).

Уряд Греції повідомлений про заяву 25 лютого 2021 року. Ця справа стосується заборони колективного богослужіння в контексті COVID-19. Суд повідомив уряд Греції про заяву та поставив питання сторонам відповідно до статті 6 (право на справедливий судовий розгляд) та статті 9 (свобода релігії) Конвенції.

Avagyan проти Росії (№ 36911/20). Уряд Росії повідомлений про заяву 4 листопада 2020 року. В травні 2020 року заявниця опублікувала коментар в Instagram, в якому стверджувала, зокрема, що в Краснодарському краї Росії не було реальних випадків захворювання на COVID-19. Вона згодом була засуджена за поширення неправдивої інформації в Інтернеті і їй був призначений штраф в розмірі 30000 російських рублів (близько 390 євро), який вона безуспішно оскаржила.

Ключові слова: COVID; права людини.

Список використаних джерел

1. Ziemele Ineta *Liberal Values, Covid-19 and the Judiciary* [Електронний ресурс] / I. Ziemele // *European Convention on Human Rights Law Review*.-2020-№ 1.-p.159-164-Режим доступу: / https://brill.com/view/journals/eclr/1/2/article-p159_159.xml
2. Sanja Jovicić *COVID-19 restrictions on human rights in the light of the case-law of the European Court of Human Rights* [Електронний ресурс] / S. Jovicić -Режим доступу: <https://link.springer.com/article/10.1007/s12027-020-00630-w>
3. *Committee of Ministers Declaration on the COVID-19 pandemic, 22 April 2020.*-Режим доступу: https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectId=09000016809e33dd
4. *Notifications under Article 15 of the Convention in the context of the COVID-19 pandemic*-Режим доступу: <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/webContent/99943603>
5. *LCB v United Kingdom (14/1997/798/1001)*-Режим доступу: [https://hudoc.echr.coe.int/fre#{%22itemid%22:\[%22001-58176%22\]}](https://hudoc.echr.coe.int/fre#{%22itemid%22:[%22001-58176%22]})
6. *Le Mailloux v. France (application no. 18108/20)*-Режим доступу: [https://hudoc.echr.coe.int/en/g#{%22appno%22:\[%2218108/20%22\],%22itemid%22:\[%22001-206611%22\]}](https://hudoc.echr.coe.int/en/g#{%22appno%22:[%2218108/20%22],%22itemid%22:[%22001-206611%22]})
7. *Kanstantsin Dzehtsiarou COVID-19 and the European Convention on Human Rights*-Режим доступу: <https://strasbourgobservers.com/2020/03/27/covid-19-and-the-european-convention-on-human-rights/>
8. *Factsheet-COVID-19 health crisis. Applications relating to the Covid-19 health crisis before the European Court of Human Rights.*-[Електронний ресурс]-Режим доступу: https://www.echr.coe.int/Documents/FS_Covid_ENG.pdf

Міжнародно-правовий розвиток України за часи президенства Леоніда Кравчука та Леоніда Кучми

Олександра Горбаченко

аспірантка юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-8805-4024

Дане наукове дослідження присвячене періодам президенства незалежної України: Леоніда Макаровича Кравчука та Леоніда Даниловича Кучми. Саме на їх плечі в свій час випала місія формування того самого міцного фундаменту молодій республіці на багато років вперед та прийняття доленосних рішень, зокрема процес встановлення дипломатичних зв'язків та міжнародно-правове визнання нової держави, відокремленої від великого Радянського Союзу. Сюди ж можемо віднести і Чорноморське питання та наш ядерний потенціал, котрий хвилював світовий естеблїшмент чи не найбільше, в тому числі й плани України що з тим всім збирається робити. Можемо сміло відмітити, що питання, яке є все ще актуальним та гострим і на сьогоднішній день-ЄС та НАТО було обговорюваним та пріоритетним ще в часи перших років Незалежності, та в часи і перших двох президентів України відповідно, проте на превеликий жаль, ця пріоритетність була лише на папері, адже впевнених кроків на цьому напрямку не відбувалося, при тому що молода та незалежна Україна лише стала на шлях правотворчості та створення власної законодавчої бази, що саме по собі спрощувало процес його адаптації з європейськими нормами. Заслуговує не меншої уваги й прийняття Постанови «Про основні напрямки зовнішньої політики України», що стала точкою відліку чітких та розширених напрямків та цілей міжнародних відносин на законодавчому рівні.

Ключові слова: Леонід Кравчук, Леонід Кучма, президенство, міжнародно-правовий розвиток, Україна, дипломатичне визнання, добросусідство, ядерна зброя, Чорноморський флот.

Список використаних джерел

1. Український інститут пам'яті. Інформаційні матеріали до дня Незалежності України і дня Державного Прапора України. Вилучено з <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Qbe3Td4pGF0J:https://mon.gov.ua/storage/app/media/zagalna%2520serednya/metodichni%2520recomendazii/2020/08/21/Informatsiyni%2520materialy%2520do%2520Dnya%2520Nezalezhnosti.docx+&cd=9&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
2. Звернення Верховної Ради України «До парламентів і народів світу» від 05.12.1991 року № 1927-XII. Вилучено з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1927-12#Text>.
3. Дипломатичні мемуари. Вилучено з <https://day.kyiv.ua/uk/article/panorama-dnya/diplomatichni-metuari>.
4. Угода про Встановлення дипломатичних відносин між Україною та Республікою Польща. Вилучено з <https://poland.mfa.gov.ua/storage/app/sites/61/wstanowlennia-dypwidnosyn.jpg>.
5. Договірнo-правова база між Україною та Польщею. Вилучено з <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/233-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-polyshheju>.

6. Посольство Польщі в Україні. Вилучено з https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%89%D1%96_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.
7. Спільна Декларація про встановлення дипломатичних відносин між Україною і Канадою від 27.01.1992 року № 124_005. Вилучено з https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124_005#Text.
8. Українці Канади. Вилучено з https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%86%D1%96_%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%B4%D0%B8.
9. Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною і Угорською Республікою від 01.07.1992 № 348_004. Вилучено з https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/348_004#Text.
10. Посольство Угорщини в Україні. Вилучено з https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%A3%D0%B3%D0%BE%D1%80%D1%89%D0%B8%D0%BD%D0%B8_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.
11. Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Литовської Республікою від 21.11.1991 № 440_005. Вилучено з https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440_005#Text.
12. Договір про дружбу і співробітництво між Україною та Литовської Республікою від 08.02.1994 року № 440_014. Вилучено з https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440_014#Text.
13. Політичні відносини між Україною та Литвою. Вилучено з <https://lithuania.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/120-politichni-vidnosini-mizh-ukrajinoju-ta-litvoju>.
14. 1 ТД. Вилучено з <https://mfa.gov.ua/dvostoronnye-spivrobitnictvo/1-td>.
15. Договірні-правова база між Україною та Латвією. Вилучено з <https://latvia.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/87-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-latvijeju>.
16. Посольство Латвії в Україні. Вилучено з https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B2%D1%96%D1%97_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.
17. Постанова ВРУ «Про Основні напрями зовнішньої політики України від 02.07.1993 року № 3360-XII. Вилучено з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3360-12/ed19930702#Text>.
18. Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією від 31.05.1997 року № 643_006. Вилучено з https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/643_006/ed19970531#Text.
19. Чекаленко Л., Федуняк С. (2010). Зовнішня політика України (від давніх часів до наших днів). Вилучено з: <http://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/fc8e7971-86e1-4de2-b69f-d23eef4d5c41.pdf>.
20. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 14.04.1986 року № 995_118. Вилучено з: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text.
21. Завальна Ж. Договір чи Меморандум: бути чи здаватись? Вилучено з: http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/595/dogovir_chi_memorandum_buti_chi_zdavatis_.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
22. Договір про неросповсюдження ядерної зброї від 16.11.1994 року № 995_098. Вилучено з: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_098#Text.
23. Радчук О. Віхи Незалежності: що, якби Україна не позбулася ядерної зброї у 1994-у. Вилучено з: <https://www.slovaidilo.ua/2021/08/10/kolonka/aleksandr-radchuk/bezpeka/vixy-nezalezhnosti-yakby-ukrayina-ne-pozbulasya-yadernoyi-zbroyi-1994-mi>.
24. Ткач Д. 2020. Місце і роль Президента у зовнішній політиці України: психоаналітичне та візуально-психологічне портретування. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права

«КРОК.

25. Яценко О. Аналіз реалізації державного контролю за діяльністю іноземних військових формувань в Україні. Вилучено з: http://academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Yacenko_OA.pdf.

26. Указ Президента України Про положення про Міністерство закордонних справ України від 03.04.1999 № 357/99. Вилучено з: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/357/99/ed19990403#Text>.

27. Лук'янюк В. Другий термін Президента Леоніда Кучми. Вилучено з: <https://www.jnsn.com.ua/h/1114N/>.

28. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 року № 964_IV. Вилучено з: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15/ed20030619#Text>.

29. Тарасюк Б. Досягнення зовнішньої політики за роки відновленої державної незалежності. Вилучено з: https://gdip.com.ua/files/file/Diplomatic%20Ukraine/Diplomatic_Ukraine_2009_UA.pdf.

30. Асланян Г. Здобутки, реалії та перспективи зовнішньої політики України. Вилучено з: <https://parlament.org.ua/2003/11/24/zdobutki-realiyi-ta-perspektivi-zovni/>.

Правове підґрунтя соціально-економічного розвитку держави

Олександр Сумець

*професор кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Проблема соціально-економічного розвитку територій для України на даний момент часу стоїть дуже гостро. Гострота моменту зумовлена в основному факторами економічного та політичного змісту.

Напрацювання пропозицій до соціально-економічного розвитку територій різними інституціями здійснюється у відповідності з Державною стратегією регіонального розвитку на 2021-2027 роки, яка затверджена Постановою кабінету міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 [1]. Ця Стратегія, як це зазначено у загальній частині документу, розроблена на виконання Указу Президента України від 20 вересня 2019 р. № 713 «Про невідкладні заходи щодо забезпечення економічного зростання, стимулювання розвитку регіонів та запобігання корупції» та відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики», постанови Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 931 «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів».

Щоб глибше зрозуміти значущість Стратегії варто сфокусувати увагу на її призначенні, спрямуванні, інституційній спроможності, необхідності розробки, підґрунті для розробки і реалізації.

Призначення: Стратегія є основним планувальним документом для реалізації секторальних стратегій розвитку, координації державної політики у різних сферах, досягнення ефективності використання державних ресурсів у територіальних громадах та регіонах в інтересах людини, єдності держави, сталого розвитку історичних населених місць та збереження традиційного характеру історичного середовища, збереження навколишнього природного середовища та сталого використання природних ресурсів для нинішнього та майбутніх поколінь українців.

Спрямування: Стратегія визначає генеральний вектор сталого розвитку регіонів та розроблена відповідно до Цілей сталого розвитку України до 2030 року, затверджених Указом Президента України від 30 вересня 2019 р. № 722 [2].

Інституційна спроможність Стратегії для розвитку територій: становлення агенцій регіонального розвитку як реальних суб'єктів регіональної політики.

Необхідність розробки Стратегії: викликана завершенням строку реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, а також наявністю нових викликів, які постали перед Україною упродовж останніх семи років і суттєво впливають на ситуацію в регіонах, а також на якість життя жителів міст і сіл.

Підґрунтя для розробки і реалізації Стратегії: упродовж дії Державної

стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року в Україні вже створено відповідну юридичну основу та запроваджено нові підходи для стратегічного планування і фінансування регіонального розвитку. Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на засадах децентралізації, яка успішно реалізується з 2015 року, створила нові можливості для розвитку територіальних громад. Бюджетна децентралізація спричинила суттєвий перерозподіл бюджетних ресурсів на користь місцевого самоврядування. Проте, незважаючи на це, як констатується в вищезазначеному документі, «ще не відбулося реальної конвертації нових можливостей для розвитку територіальних громад та регіонів у кращу якість життя людини незалежно від місця її проживання. Так само немає відчутних змін у зміцненні партнерських відносин між регіонами, зменшенні міжрегіональної та внутрішньорегіональної диспропорції за показниками економічного розвитку та якості життя людей». Отже, з вищевказаного можна зробити висновок: для стійкого і достатнього підґрунтя для розвитку територій які в соціальному, так і в економічному аспектах на державному і регіональному рівнях необхідно звернути увагу на формування в територіальних громадах центрів управління і логістичного забезпечення їхнього функціонування.

Концептуальні засади розробки пропозицій до соціально-економічного розвитку територій повинні базуватися на засадах нової політики регіонального розвитку і враховувати її першочергові завдання. З огляду на зміст Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки [1] Нова політика регіонального розвитку буде ґрунтуватися «на врахуванні під час стратегічного та просторового планування ключових викликів, які впливають на людину, інфраструктуру, економіку та навколишнє природне середовище, а також включатиме побудову культури партнерства та співробітництва, орієнтованої на взаємодію громадян та публічних інституцій щодо розвитку. Заходи регіональної політики формуватимуться на основі отриманого досвіду, зібраних даних, висновків, рекомендацій, результатів аналізів та оцінки для забезпечення та підтримки високих стандартів управління та реалізації регіональної політики, що вимагає функціонування відповідних спеціалізованих аналітичних засобів, баз даних формування та оцінки політики». То ж, першочерговими завданнями нової регіональної політики є прискорення економічного зростання регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності. Для вирішення цих завдань вельми актуальним на сьогодні є врахування несприятливих змін у кліматі фактично на всій території України і розробка належних пропозицій щодо ефективного управління діяльністю громад на визначених територіях, зокрема в надзвичайних ситуаціях. Надзвичайні ситуації, що пов'язані та спровоковані техногенними факторами і змінами клімату в Україні, у чисельному виразі мають щорічне зростання. Отже, на соціально-економічний розвиток територій останні мають суттєвий вплив.

Ключові слова: Держава, соціально-економічний розвиток, території, стратегія.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки : Постанова Кабінету міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11.20 21).
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30.09.2019 р. № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 11.11.20 21).

До питання абсолютного та відносного «іmunітету свідка» в господарському процесі України

Денис Горєлов

*студент 2 курсу магістратури юридичного факультету,
спеціальність «Господарське право»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Інституту доказів завжди приділялась значна увага, а його розвиток формувався на протязі довготривалого періоду розвитку суспільства та права. Необхідно зазначити, що на кожному етапі свого розвитку інститут доказування визначав свою модель доказування, яка діяла тривалий час поки життя не вносило коректив до нових правил доказування.

Поняття «свідок» напрацьовано у трьох споріднених значеннях:

- людина, яка була присутня при якій-небудь події, пригоді й особисто бачила що-небудь;
- людина, яку викликають до суду для повідомлення баченого чи почутого нею, надання відомих їй обставин;
- людина, яка присутня для офіційного підтвердження дійсності або правильності чогось [1, с. 76].

Законом України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України» (2017) були внесені суттєві зміни в національне законодавство щодо засобів доказування: законодавцем запроваджено інститут свідків у господарському судочинстві [2]. Таку норму можна вважати цілком революційною, оскільки такий засіб доказування як показання свідків у господарському процесі раніше не брався до уваги у вітчизняному законодавстві. У зв'язку з цим, важливим завданням перед науковцями постає дослідження правового статусу свідків та їхньої ролі під час вирішення спорів господарськими судами. Майже недослідженою при цьому залишається тема «іmunітету свідка» в господарському судочинстві. Так, відповідно до ч. 1 ст. 87 Господарського процесуального кодексу України свідок повинен повідомити про відомі йому обставини, які мають значення для справи, і викласти свої свідчення письмово у заяві [3]. При цьому, певних осіб держава наділяє недоторканістю-іmunітетом, гарантуючи особливі відносини між нею і суспільством (іншими людьми).

За загальним визначенням слово «іmunітет» в перекладі з латинської мови (immunitas) означає: звільнення або свобода від чогось [4, с. 216]. Іmunітет свідка в господарському процесі набуває принципового значення і залежить від соціального і професійного статусу особи та її правового положення в суспільстві, у зв'язку з чим, особа наді особливим правовим статусом з боку держави.

Відповідно до стт.67-68 Господарського процесуального кодексу України до осіб, наділених «іmunітетом свідка» можна віднести:

- осіб, яких заборонено допитувати як свідків (абсолютний іmunітет свідка);
- осіб, які мають право відмовитися від дачі показань та осіб, які можуть

відмовитися відповідати на окремі запитання (відносний імунітет свідка) [3].

Таким чином, в господарському процесі наділені «абсолютним імунітетом» свідки: недієздатні фізичні особи, а також особи, які перебувають на обліку чи на лікуванні у психіатричному лікувальному закладі і не здатні через свої фізичні або психічні вади правильно сприймати обставини, що мають значення для справи, або давати показання; особи, які за законом зобов'язані зберігати в таємниці відомості, що були довірені їм у зв'язку з наданням професійної правничої допомоги або послуг посередництва (медіації) під час проведення позасудового врегулювання спору (про такі відомості); судді та присяжні (про обставини обговорення в нарадчій кімнаті питань, що виникли під час ухвалення судового рішення, або про інформацію, що стала відома судді під час врегулювання спору за його участю); інші особи, які не можуть бути допитані як свідки згідно із законом чи міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, без їхньої згоди (ст. 67).

До «відносного імунітету свідка», на мою думку, правильно б було віднести:

- священнослужителів, оскільки їм заборонено давати показання лише щодо відомостей, які були одержані ними на сповіді;
- осіб, які мають дипломатичний імунітет і які не можуть бути допитані як свідки без їхньої згоди, а представники дипломатичних представництв-без згоди дипломатичного представника. Тобто за власною згодою такі свідки можуть надавати свідчення в суді;
- особа, яка відмовляється давати показання щодо себе або членів своєї сім'ї чи близьких родичів. З усіх інших питань така особа має бути допитана.

Таким чином, «абсолютним імунітетом» свідка можна назвати несприйнятливість залучення певного кола осіб якості свідка. Тобто презумпцію недоторканості свідка в господарському процесі. Відповідно, «відносний імунітет свідка»-це сукупність правил, які звільняють певні групи осіб від обов'язку давати показання у господарському процесі.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що «імунітет свідка» в господарському процесі є важливим інститутом, який повинен забезпечити такі конституційні принципи, як охорона прав і свобод людини і громадянина та презумпція невинуватості. Але треба брати до уваги специфіку господарсько-правових відносин, адже залучити як свідків можливо осіб, які перебувають у трудових відносинах або службовій залежності від осіб, які беруть участь у справі. Відповідного «імунітету свідка» чинне законодавство не передбачає, що на практиці може створити цілу низку проблем. Відповідно, діюче законодавство далеке від ідеального, адже містить певні недоліки і прогалини, а тому необхідним є негайне їх усунення.

Ключові слова: Господарський процес; Свідок; Імунітет свідка.

Список використаних джерел

1. Універсальний словник української мови. /за ред. Зоряна Куньч. Київ: навчальна книга, 2007. 848с.
2. Закон України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2147-19#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
3. Господарський процесуальний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12?find=1&text=%D1%81%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BA%D0%B8#w1_2 (дата звернення: 11.11.2021).
4. Словник іншомовних слів. Київ: Фолио, 2012. 624 с.

Поняття і правова регламентація банківської таємниці в законодавстві України

Людмила Ляшенко

*здобувачка вищої освіти ступеня Магістр
спеціальність 081 «Право»,
освітня програма «Господарське право»,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Вікторія Корольова

*доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-2998-6144*

Необхідність існування банківської таємниці пов'язана з тим, що здійснення банківських операцій і банківської діяльності в цілому, а також укладення конкретних банківських угод певною мірою передбачають одержання, переробку, збереження та використання інформації, яка зазвичай має високу економічну та іншу цінність. Такий підхід відомих науковців і практиків до розуміння цієї категорії насамперед зумовлений економічною доцільністю та цілеспрямованістю відносин банк-клієнт.

Відносини, що виникають стосовно банківської таємниці, «пронизують всю сферу банківської діяльності», а тому вона є надзвичайно важливим елементом такої діяльності. Розвиток економічних відносин і, зокрема, валютних, кредитних і фінансових операцій та їх правового регулювання безпосередньо впливає на генезу уявлень науковців про обов'язкові елементи, а іноді й про загальну правову сутність банківської таємниці. Крім того, слід урахувати, що на сьогоднішній день досить гостро постало питання боротьби з організованою злочинністю, що використовує банківські організації для розміщення тіньових капіталів та отримання високих прибутків. Усе це обумовлює трансформацію розуміння правового режиму банківської таємниці.

Цікавим є визначення банківської таємниці, що наведено у Фінансово-кредитному словнику. У словнику банківська таємниця визначається як «різновид комерційної таємниці й полягає в тому, що капіталістичні фірми та банки приховують один від одного й від держави відомості про свої операції з метою закріплення за собою високих прибутків і ухилення від сплати податків» [1].

Законодавча дефініція банківської таємниці закріплена у ст.1076 ЦК України, відповідно до якої банківська таємниця-це відомості банківського рахунка, операцій за рахунком і відомостей про клієнта [2]. А згідно зі ст.60 Закону України «Про банки та банківську діяльність» банківська таємниця-це Інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним або стала відомою третім особам при наданні послуг банку або виконанні функцій, визначених законом, а також визначена у цій статті інформація про банк є банківською таємницею [3].

Як бачимо, до сфери банківської таємниці закон ще відносить інформацію не лише клієнта, але й третіх осіб, що стала відомою внаслідок обслуговування клієнта. Водночас ЦК України залишає поза банківською таємницею інформацію про клієнтів іншого банку, зазначену у документах, угодах та операціях клієнта.

Однак і наведене у вказаному законі визначення не позбавлене недоліків. Так, наведена у Законі України «Про банки та банківську діяльність» дефініція захищає інтереси виключно клієнтів банку. Наявність такого формулювання в законі позбавляє права банківську таємницю осіб, які в минулому були клієнтами банку, але перестали ними бути в порядку, встановленому законодавством та/чи укладеним з банком договором (наприклад, після розірвання договору про розрахунково-касове обслуговування, або припинення дії кредитного договору тощо).

Перелік відомостей, які складають банківську таємницю, не є виключним, але надає змогу чітко визначити, що саме законодавець розглядає як банківську таємницю. Саме тому важливо, щоб у цьому переліку були закріплено відомості, які належать саме до банківської таємниці.

До переліку відомостей, які складають банківську таємницю, повинні бути включені персональні дані клієнта, отримані банком. Відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» [4], персональні дані-це відомості чи сукупність відомостей про фізичну особу, яка ідентифікована або може бути конкретно ідентифікована. Коло відомостей, які складають персональні дані, дещо ширший, ніж той, що підпадає під поняття банківської таємниці, і також потребує захисту. Можна погодитися із зауваженням стосовно того, що до відомостей, які становлять банківську таємницю, слід відносити паспортні дані клієнта; кількість рахунків, відкритих клієнтом у даному банку; відомості про предмет, зміст та умови укладених між банком та клієнтом договорів; дані про дати, по яких банк нараховує проценти за рахунками (вкладами) клієнта, про дати, коли клієнт знімає згадані нарахування; картки із зразками підписів клієнта; договори банківського вкладу; відомості про сімейний стан клієнта, стан здоров'я тощо [4]. Очевидно, що зазначені вимоги стосуються лише клієнтів банку-фізичних осіб. Для юридичної особи цей перелік повинен бути відповідно скоригований та розширений за рахунок статутних та інших документів, які використовуються банком у процесі обслуговування й учинення банківських операцій.

Таким чином, ураховуючи історичний досвід і чисельні спроби визначення природи банківської таємниці, можна зробити висновок, що закріплене на законодавчому рівні визначення банківської таємниці потребує змін і доповнень для того, щоб воно максимально повно відображало сутність цього інституту і відповідало сучасним стандартам інформаційних відносин.

З одного боку, банківська таємниця захищає інтереси клієнта й забороняє, за загальним правилом, доступ третіх осіб (у тому числі держави в особі державних органів) до інформації, яка стосується клієнта банку. З іншого боку, норми, що регулюють правовідносини, пов'язані з банківською таємницею, закріплюють

на законодавчому рівні виняткові випадки та порядок такого доступу в інтересах держави.

Правові відносини в найзагальнішому сенсі можна визначити як суспільні відносини, що врегульовані правом та знаходяться під охороною держави, учасники яких виступають як носії взаємно кореспондуючих юридичних прав та обов'язків. До складу правовідносин входять такі елементи: суб'єкти, об'єкт, зміст правовідносин, що включає в себе суб'єктивне право та обов'язок.

Правовідносини банківської таємниці є відносинами з чітко визначеним суб'єктивним складом. Вони виникають виключно як правові відносини й інакше існувати не можуть, а тому становлять собою особливий вид суспільних відносин. Специфічний характер обов'язку банку та інших володільців або розпорядників баз персональних даних, які зобов'язані обробляти персональні дані, що належать до банківської таємниці щодо втримання від учинення дій з розголошення інформації, зумовлює переважно пасивний характер правовідносин.

Проте сутність правового поняття «банківська таємниця» має перш за все цивільно-правову природу. Про це свідчить, насамперед, те, що банківська таємниця як один із видів інформації є об'єктом цивільних прав, а правовідносини, що складаються з приводу банківської таємниці, виникають із моменту укладення певного цивільно-правового договору про надання банківських послуг. Цивільно-правові витоки банківської таємниці також підтверджуються тим, що відповідна дефініція закріплена в нормах Цивільного кодексу України (ст. 1076) [2].

Як бачимо, поняття банківської таємниці розглядається через призму такої правової категорії, як інформація. Разом із тим не можна їх ототожнювати, адже інформація є елементом того правового режиму, який забезпечує збереження банківської таємниці.

Взагалі, під таємницею необхідно розуміти інформацію, що має певну цінність через її невідомість, обмежений доступ до неї й наявність заходів охорони її конфіденційності. Діалектика феномена таємниці виявляється в її подвійному, полярному характері-для власників цієї інформації вона не є таємною, а для осіб, які не мають доступу до такої інформації, вона-таємниця. Суть механізму таємниці й реалізується через систему доступу до відповідної інформації, який поєднує в собі певні заборони й зобов'язання.

Проаналізувавши природу й правовий режим банківської таємниці, можна дійти висновку, що банківська таємниця належить до такого виду інформації з обмеженим доступом, як таємна інформація, та має відповідний правовий режим використання. Проте, розглядаючи правове регулювання інформаційних відносин в Україні, необхідно наголосити на головній проблемі-безсистемності правових норм та змішуванні правових режимів, що ускладнює застосування й захист як банківської, так і інших видів таємниць. Саме тому необхідно усунути ці недоліки правового регулювання інформаційних відносин Україні шляхом розроблення єдиного документа, за допомогою якого здійснювалося б

це регулювання.

Суттєвим недоліком чинного законодавства є те, що банківська таємниця не поширюється на відомості про майно, яке клієнти зберігають у банку. Тому, оскільки послуги надання в оренду банківських скриньок дедалі більше стають в Україні популярними (особливо на фоні кризи банківського сектора та непевності людей у стабільності банків, в яких вони можуть відкрити рахунки), вочевидь, вказаний недолік потребує виправлення та конкретизації відомостей, які становлять банківську таємницю (зокрема, доповнення їх відомостями про власника майна, його вартість, кількість, заощадження тощо).

Ключові слова: банківська таємниця; законодавство України; регламентація.

Список використаних джерел

1. Фінансово-кредитний словник URL: <http://economics.niv.ru/doc/dictionary/financial-credit/index-193.htm#193>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40-44. Ст. 356.
3. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
4. Про захист персональних даних: Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>

Проблемні аспекти досудового врегулювання господарських спорів

Дмитро Дикун

здобувач вищої освіти ступеня Магістр

спеціальність 081 «Право»,

освітня програма «Господарське право»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Вікторія Корольова

к. ю. н., доцент, доцент

кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-2998-6144

Щодня в нашій країні підписується сотні тисяч різних господарських договорів. Безперечно, що при такому розвитку економічної діяльності досить важливо, щоб спори в сфері бізнесу дозволялися в можливо більш короткі строки. Ядром усієї системи розв'язання правових спорів, які виникають у сфері підприємницької та іншої економічної діяльності, залишається судова форма захисту порушених або прав, що оскаржуються, або охоронюваних законом інтересів. У той же час, кількість судових справ збільшується, і буде збільшуватися. У зв'язку з цим треба всіляко розвивати методи, які широко зарекомендували себе у світі, а саме методи досудового врегулювання спорів.

Судовий захист, будучи універсальною формою захисту прав, не повинен бути правовою панацеєю від будь-яких юридичних проблем. Оптимізація механізму досудової форми захисту прав і законних інтересів суб'єктів господарської діяльності довгий час залишається однією із самих дискусійних проблем у юридичній науці.

Досудове врегулювання як могутній превентивний засіб тісно пов'язане з ефективністю захисту порушених прав, оскільки часовий фактор, який є одним з першочергових у діяльності суб'єктів підприємницької та іншої господарської діяльності, належним чином гарантуватися державою не може. В той же час інститут досудового врегулювання спорів повинен не тільки забезпечувати диспозитивні права сторін, що сперечаються, по врегулюванню конфлікту, але й припиняти негативні тенденції по порушенню імперативних розпоряджень закону в економічній сфері.

У практиці врегулювання суперечок, які застосовуються в розвинених країнах, налічується більше двадцяти видів інструментів, які можна віднести до досудових або позасудових. В дослідження здійснено класифікацію цих інструментів за різними підставами. Визначено, що у Франції найбільш застосовується партисипативна процедура; у США і Великобританії-міні-процес (mini-trial); у Німеччині, в Австрії-омбудсмент [1, с. 22-23].

Таким чином, можна підсумувати те, що у світі накопичено значний досвід використання досудових і альтернативних процедур у вирішенні господарських спорів.

Аналіз вітчизняних нормативно-правових актів та спеціальної літератури показав, що претензійний порядок врегулювання конфліктів, або претензійне провадження-це один з досудових способів вирішення правових спорів. Саме він є основним сьогодні у правовому полі України.

На жаль, законодавство, яке регламентує досудовий претензійний порядок врегулювання спорів, не містить визначення терміну «претензія». У ст. 19 Господарського процесуального кодексу України зазначено, що якщо законодавчими актами для певної категорії спорів або домовленостями між собою встановлений досудовий порядок врегулювання спору, він може бути переданий на вирішення суду, який розглядає економічні справи, лише за умови дотримання такого порядку [2]. Статтею 222 Господарського кодексу України [3], що визначає досудовий порядок реалізації господарсько-правової відповідальності, поняття претензії не наводиться. Але зі змісту вказаної норми вбачається інститут претензії як засіб відновлення прав учасників господарських відносин до застосування порядку судового врегулювання спору. Учасник господарських відносин, чий права або законні інтереси порушено, з метою безпосереднього врегулювання спору з порушником цих прав або інтересів має право звернутися до нього з письмовою претензією.

Так, А. М. Нехороших вважає, що за своїм змістом претензія являє собою вимогу зацікавленої особи, спрямовану безпосередньо контрагентові охоронних правовідносин про врегулювання господарського спору шляхом добровільного застосування способу захисту порушеного або оскарженого суб'єктивного регулятивного права, передбаченого охоронною нормою права [4, с. 132].

Як альтернативні варіанти та прояви інституту досудового врегулювання спорів доцільним є більш поглиблене вивчення й застосування вже відомих правозастосовній практиці інститутів, зокрема, мирову угоду, медіацію та третейський розгляд.

Мирова угода укладається тоді, коли між сторонами господарських правовідносин виникає спір про право і вони самі розв'язують виниклі між ними розбіжності шляхом примирення в позасудовому порядку [5, с. 20-23].

У роді ще одного інструменту досудового врегулювання господарських спорів виступає медіація (посередництво), яка являє собою переговори сторін за участю медіатора з метою врегулювання спору (спорів) сторін шляхом вироблення ними взаємоприйнятої угоди. Даний інструмент також може використовуватися до настання судових процедур, тобто-у позасудовому порядку [6, с. 86].

За твердженням Д. Л. Давиденка медіацію можна розцінювати як засіб спрощення і поліпшення доступу не тільки до справедливості, але і правосуддя в цілому. В якості переваги медіації визначено можливість у будь-який момент до досягнення підсумкової угоди відмовитися від початого процесу врегулювання спору, не втрачаючи права відновити переговорний процес [7, с. 17].

Третейський розгляд є процесом вирішення спору, який здійснюється третейським судом при наявності третейської угоди про передачу спору цьому третейському суду. Наявність третейської угоди між сторонами, що сперечаються,

є обов'язковою умовою для розгляду спору третейським судом [8].

Серед переваг третейської форми вирішення правових спорів слід відмітити: можливість визначення складу третейського суду, який буде розглядати спір, а також строків і місця його розв'язання самими сторонами; більш спрощена процедура і економічність; конфіденційність; можливість залучення до вирішення спору як третейських суддів фахівців різних галузей знань (у сфері банківської, страхової справи тощо); можливість примусового виконання рішення третейського суду за допомогою державного суду.

Отже, досудовий порядок врегулювання спору потребує додаткового наукового обґрунтування та законодавчого закріплення його форм та порядку реалізації.

Ключові слова: господарські спори; досудове врегулювання; договір; право; порушення.

Список використаних джерел

1. Столетова Д. Э. Конфликты в международных коммерческих сделках и альтернативные судебному способы их разрешения: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. С. 22-23.
2. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 6. С.56.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. №18, №19-20, № 21-22. С.144.
4. Нехороших А. М. Претензия как средство досудебной защиты гражданских прав. // Материалы научно-практической конференции «Применение норм гражданского законодательства в условиях развития рыночных отношений. Вестник СГАП. 2004. № 4. Часть 2. С. 132.
5. Пилехина Е. В. Мировое соглашение в практике арбитражного суда и суда общей юрисдикции : автореф. ... дис. канд. юрид. наук. Санкт-Петербург, 2001. С. 20-23.
6. Біцай А. В. Моделі медіації у світі та перспективи для України. Право і суспільство. 2013. № 6. С. 85-89.
7. Давыденко Д. Л. Вопросы юридической терминологии в сфере альтернативного разрешения споров // Материалы науч.-метод. конф. Теоретические основы альтернативного разрешения споров и модельные образовательные программы в сфере АРС (Санкт-Петербург, 13—14 нояб. 2008 г.), С.-Петербург. гос. ун-т. СПб. 2008. С. 17.
8. Основы альтернативного разрешения споров : пособие под ред.: О. В. Мороза [и др.]. Минск: БГУ, 2016.-223 с. URL: <http://www.elib.grsu.by/katalog/576797pdf.pdf?d=true>.

Проблеми правового регулювання діяльності товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю

Діана Дрига

здобувач вищої освіти ОКР «Магістр»,

«Магістр господарського права»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Інна Долянська

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-2446-6131

Механізм регулювання діяльності товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю не відповідає сучасним вимогам. Існують недоліки щодо прав учасників, регулювання процедури укладення значних правочинів та інше.

Законодавство багатьох європейських країн свідчить про визнання (невизнання) структури відповідної юридичної особи. Доктрина цивільного права ділить учасників цивільних правовідносин на суб'єкти приватного права та суб'єкти публічного права. Поділ юридичних осіб на юридичні особи приватного права та юридичні особи публічного права з переведенням останнього за межі Цивільного кодексу України викликає зауваження, оскільки юридична особа виділена як самостійний суб'єкт цивільних правовідносин. Український законодавець відмовився від «кумулятивного» закріплення визначення ТОВ, оскільки його тлумачення міститься в ГК України (ст.80) [1, ст. 80] Товариством з обмеженою відповідальністю є господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном.

Розмір статутного капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників. Учасники товариства, які внесли вклади, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями в межах вартості внесеної частини вкладу. Після придбання частки у статутному капіталі новий співвласник має додатково отримати позитивне рішення загальних зборів учасників про внесення відповідних змін до статуту [6, с. 41]. Отримання прибутку для товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є основною метою. Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)-компанія, статутний капітал якої розбитий на частки розміру, визначеного статутом, учасники якого відповідають за зобов'язаннями компанії в розмірі своїх вкладів до статутного капіталу, і в у разі невідповідності також з їх активами в тій же частці кожного з них (ст.80 ГКУ) [1, ст. 80]. У разі визнання банкрутом одного з учасників ТДВ його відповідальність за зобов'язаннями товариства розподіляється між іншими учасниками цього товариства пропорційно розміру належних їм часток у статутному капіталі.

ТОВ та ТДВ як суб'єкти цивільного права є юридичними особами. Участь

в товаристві-це особливий правовий зв'язок між учасником і товариством, який проявляється в наявності між ними певного набору правових відносин. Залежно від наявності (відсутності) економічного змісту права учасників можна розділити на майнові немайнові права. Право участі в ТОВ є особистим немайновим правом. Внесення змін до статуту ТОВ належить до виключної компетенції загальних зборів учасників ТОВ. Зміни до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» усунули необхідність подання рішення Загальних зборів учасників про прийняття особи як учасником ТОВ або для надання згоди на вступ особи до ТОВ [4].

Згідно з частиною 5 статті 24 Закону про ТОВ, учасник вважається вибулим з ТОВ з моменту державної реєстрації його виходу. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [5] зазвичай не визначає групу осіб, які можуть бути учасниками (засновниками) ТОВ. Іноземним юридичним особам та міжнародним організаціям надається право, за винятком обґрунтованих випадків, бути рівноправними засновниками та учасниками господарських товариств з громадянами та юридичними особами України. ТОВ може зменшити добровільно та обов'язково свій статутний капітал. Питання про відчуження частки в статутному капіталі безпосередньо регулюються Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Коло сторін корпоративного договору не обмежується законом і може включати в себе як саме товариство, так і третіх осіб. Ст. 22 Господарського процесуального кодексу передбачає розгляд корпоративних спорів у Міжнародному комерційному арбітражі лише на підставі укладеної між юридичною особою та всіма її учасниками арбітражної угоди [2, ст. 22].

Корпоративний договір може бути укладений на різних етапах господарської діяльності, навіть до його укладення. Сторони можуть регулювати свої відносини на свій розсуд. Корпоративний договір повинен максимально відповідати статуту. До спірних ситуацій призводять невідповідності між статутом і корпоративним договором. Зміст корпоративного договору не регулюється законодавством і залишається на розсуд сторін, але сторони повинні ретельно зважити всі можливі наслідки, які можуть виникнути в тій чи іншій ситуації при його укладенні. У самому корпоративному договорі визначаються дата укладення і термін дії. П. 9 ст. 82 ГК України [1, ст. 82] передбачено, що порушення вимог щодо змісту установчих документів господарського товариства є підставою для відмови в його державній реєстрації. Законом детально регламентовано порядок створення одного або кількох нових товариств шляхом передання йому (їм) частини активів, пасивів та зобов'язань існуючого ТОВ.

Законом від 3.02.2021 № 1183-IX «Про внесення змін до Господарського кодексу України щодо усунення правових колізій у вимогах до статутів товариств з обмеженою і додатковою відповідальністю» усунуто колізію між Законом про ТОВ і ТДВ і Господарським кодексом, а саме в кодексі була вимога вказувати в установчих документах частки учасників товариств в статутному капіталі, а в

Законі її немає [3]. З ч. ч. 3, 4 ст. 80 ГК було виключено положення про визначення в установчих документах ТОВ та ТДВ розміру часток учасників в статутних капіталах [1, ст. 80].

Ключові слова: правове регулювання; обмежена відповідальність; цивільний кодекс.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 23.10.2021).
2. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 № 1798-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text> (дата звернення: 23.10.2021).
3. Про внесення змін до Господарського кодексу України щодо усунення правових колізій у вимогах до статутів товариств з обмеженою і додатковою відповідальністю: Закон від 3.02.2021 № 1183-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/EN210417> (дата звернення: 23.10.2021).
4. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення: 23.10.2021).
5. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text> (дата звернення: 23.10.2021).
6. Господарське право України : підручник : у 2 ч. Ч. 1 / Андрєєва О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. 2-ге вид., зі змін. та випр. Харків : Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2016. 324 с.

Медіація в цивільних спорах

Анатолій Француз

*Герой України, заслужений юрист України,
лауреат премії ім. Ярослава Мудрого,*

*доктор юридичних наук,
професор, декан юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Юрій Марина

*здобувач вищої освіти ступеня «Магістр»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Протягом останнього часу все частіше можна відшукати альтернативні практики вирішення юридичних конфліктів без звичайних судових процесів. Одна з подібних альтернатив-це широкомасштабна процедура застосування медіації у багатьох країнах у світі європейських країнах.

Медіація є результативним альтернативним способом врегулювання спору за допомогою посередника, який не виступає представником публічної влади, не реалізовує функції судді і не приймає остаточного рішення. Світова практика говорить про те, що медіація є більш результативною, ніж звернення до суду. Суд вважають кінцевою інстанцією, на яку спираються сторони конфлікту в тому випадку, коли посередництво не могло його вирішити. Для прикладу, сьогодні в Україні, як і в багатьох країнах СНД, основоположною була і лишається судова форма захисту, в основі якої-змагальний процес [1].

Кожна країна має власну історію та культуру, в яких напрацьовані способи вирішення спорів. Наприклад, для суспільств Північно-Західної Європи характерною є культура, де спори намагаються вирішити за взаємною згодою, тоді як, наприклад, в Сполучених Штатах зазвичай обирають суд. У Центральній та Східній Європі спостерігається тенденція вважати, що за вирішення спорів чи складних питань відповідає уряд.

Аналіз іноземного законодавства в сфері медіації говорить про те, що, у країнах Європи закони про медіацію було прийнято наприкінці XX-на початку XXI ст. Приміром, в Румунії прийнято Закон «Про медіацію та організацію професії медіатора», в Литві-Закон «Про медіацію в цивільних спорах», в Німеччині-Закон «Про підтримку медіації та інших форм позасудового врегулювання конфліктів», у Болгарії, Білорусі та Казахстані-Закони про медіацію, в Австралії-Акт про медіацію і т.п, також, необхідність впровадження в країнах ЄС інституту медіації підтверджується Типовим законом ЮНСІТРАЛ «Про міжнародну комерційну примирювальну процедуру», який був взятий за основу для національного законодавства щодо медіації 26 країнами світу.

Ефективність медіації визнана Європейським Співтовариством, яке рекомендує її запровадження в якості основного методу альтернативного вирішення спорів на досудовому етапі та під час судового розгляду, що відображається в підписаній Угоді про асоціацію України з ЄС та Європейським

співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами. Нині, процедура медіації в Україні не регламентована на законодавчому рівні, що значно ускладнює її застосування на практиці. Цей законопроект спрямований на створення законодавчого підґрунтя вдалого розвитку медіації як правового та соціального інституту в Україні.

У статті, опублікованій в Нью Йорк Таймз, Рендалл Л. Кізер зазначає, що переважна більшість справ вирішується-за деякими оцінками від 80% до 92 %. Інші джерела стверджують, що ця кількість наближається навіть до 97 %. Однак не всі справи створюються однаково. У статті, опублікованій виданнями юридичного факультету Корнелла, зазначено, що лише делікатні справи наближаються до 90 % рівня врегулювання. В ній же мова йде про те, що 95% рівень врегулювання цивільних справ не знаходить реальної підтримки [2].

У нинішній правозастосовчій практиці існує досить велика кількість випадків, коли через тривалість судового процесу проблеми, з якими було подано позови, утрачають свою актуальність, а сторони зазнають суттєвих матеріальних та моральних збитків, а також, часу. Навіть у випадку довгоочікуваного рішення сторін його здійснення теж затягується на декілька років, а частіше за все не виконується.

Увагу українських юристів було сконцентровано на розробленні рекомендацій не тільки стосовно удосконалення процедури судового розгляду, але і стосовно приведення його до відповідності з європейськими стандартами, залучаючи врахування зарубіжного досвіду альтернативного вирішення суперечок, що передбачає об'єктивне, оперативне, а також, грамотне вирішення юридичних конфліктів на засадах примирення сторін [3].

Для українського суспільства проблема необхідності запровадження Закону «Про медіацію» протягом довгого часу було спірним серед правової спільноти. Це пов'язано з тим, що медіація є особливим способом вирішення, що потребує особливого законодавчого закріплення. Також, існує питання публічного сприйняття даної процедури і фінансової доступності.

Медіація володіє низкою переваг стосовно судового розгляду і відмінностей стосовно інших альтернативних механізмів вирішення спорів, таких як врегулювання спору при участі судді, через переговори, третейський суд і т.д. [4]. Поняття «медіація» походить від лат. «mediare», що означає «бути посередником». У перекладі з англійської мови термін «медіація» (mediation) означає посередництво, клопотання, заступництво.

Медіацію можна застосувати на будь-якому етапі, але також за згодою сторін. Що стосується тривалості процедури, то слід зазначити, що строк посередництва визначається за згодою сторін, а врегулювання спору за участю судді можливе протягом розумного строку, але не більше тридцяти днів із дати прийняття рішення про врегулювання. У разі недосягнення сторонами мирного врегулювання спору за наслідками повторне врегулювання цього спору не допускається. Врегулювання спору за участю судді не допускається у разі, якщо у справу вступила третя особа, котра заявляє самостійні вимоги щодо предмета

спору. Навантаження на суддів може бути зменшене через розвиток інституту мирного врегулювання суперечок із використанням будь-яких мирних засобів врегулювання спорів [4].

Таким чином, можемо зробити висновок, що інститут медіації в цивільному процесі являється досить дійовою формою позасудового вирішення спорів, яку можна розглядати як, альтернативне вирішення спору-тобто сторона не звертається до системи і шукає інший спосіб вирішення конфлікту; як процес, переговори, спрямовані на вирішення суперечки; як посередництво, врегулювання суперечки за участю неупередженої та нейтральної сторони (посередника). Прийняття Закону України «Про медіацію» може відіграти важливу роль у розвитку медіації в Україні.

Ключові слова: Медіація; право; конфлікти.

Список використаних джерел

1. Єрмоменко Г. Перспективи розвитку медіації в Україні. [Електронний ресурс]-Режим доступу: <https://ukrmediation.com.ua/files/content/Perspectyvy.pdf>
2. What percentage of legal disputes actually go to trial? [Електронний ресурс]-Режим доступу: <https://www.cotneycl.com/what-percentage-of-legal-disputes-actually-go-to-trial/>
3. Кармазова О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. [Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://www.pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/5/3.pdf>
4. Коваленко І. Медіація в сучасному світі та перспективи її розвитку в Україні. [Електронний ресурс]-Режим доступу: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA014649

Роль криміналістичної тактики в діяльності приватних детективів

Карина Кулініч

*студент кафедри правознавство,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Досліджено актуальні проблеми визначення поняття «криміналістична тактика» та можливості застосування її засобів у різних видах правозастосовної діяльності в тому числі в діяльності приватних детективів. Аналізуються наукові підходи вчених криміналістів щодо визначення сутності, суттєвих ознак поняття криміналістичної тактики, проблеми меж її застосування, проведено їх критичний аналіз. Запропоновано розгляд криміналістичної тактики в широкому та вузькому розумінні, виділяючи при цьому теоретичний та практичний аспект. Криміналістична тактика розглядається як науковий напрямок, а також використання практичних засобів криміналістичної тактики під час ведення діяльності приватного детектива. Пропонується визначення поняття «криміналістична тактика» саме в аспекті діяльності приватних детективів і окреслюються напрями подальших досліджень.

Інформатизація соціального середовища призвела фактично до «технологізації» криміналістики, розроблення та впровадження інформаційних, цифрових, телекомунікаційних та інших технологій. Враховуючи наведене, нині відбуваються докорінні зміни та запроваджуються інноваційні підходи і у криміналістичному забезпеченні органів правопорядку [4, с. 144].

Аналогічна ситуація в аспекті ведення детективної діяльності, тактичні прийоми, які еволюціонують разом із суспільством, мають використовуватись для ефективного ведення детективної діяльності та для запобігання допущення логічних помилок при веденні розслідування.

Наукові положення, на підставі яких розробляються тактичні рекомендації, не можуть не відчувати на собі вплив досягнень в галузі наукової організації праці, теорії управління та прийняття рішень, логіки, психології та інших наук і тому визначення тактики необхідно здійснювати із врахуванням наукового характеру зазначених структурних елементів криміналістичної тактики. Крім того, таке поняття має включати вказівку на принцип дотримання законності і вимог професійної етики, оскільки лише на їх основі можуть розроблятися тактичні засоби криміналістичної тактики [2, с. 37].

Як вбачається, криміналістична тактика розглядається передусім як розділ науки криміналістики, який складає систему наукових положень і розроблених на їх основі рекомендацій щодо організації планування розслідування і судового розгляду, визначення лінії поведінки осіб і прийомів проведення окремих розшукових, негласних дій, які виконує приватний детектив спрямованих на збирання і дослідження доказів, встановлення причин і умов, що сприяють вчиненню правопорушень або інших дій особи щодо, якої проводиться розслідування. Завдання криміналістичної тактики формуються залежно від рівня розвитку науки криміналістики та потреб практичної діяльності, тому

простежується взаємозв'язок та взаємовплив криміналістичної тактики та правозастосовної практики.

Слід розрізняти наступні підгалузі криміналістичної тактики: слідчу тактику, судову тактику, тактику розшукової діяльності, прокурорську тактику, тактику професійного захисту, тактику злочинної діяльності у діяльності детективів НАБУ та ін. У цьому плані, новим напрямком досліджень має стати прийняття Закону України «Про приватну детективну (розшукову) діяльність» постає необхідність у розробці теоретико-практичних питань застосування криміналістичної тактики в діяльності приватних детективів. Розглядаючи криміналістичну тактику ми можемо виокремити такі обов'язкові практичні рекомендації, а саме: організацію і планування розслідування, визначення оптимальної лінії поведінки суб'єктів з якими має працювати приватний детектив і прийомів провадження ними негласних розшукових (слідчих/судових) дій, спрямованих на збирання, фіксацію та вилучення доказової інформації, встановлення причин і умов, що сприяють вчиненню тих чи інших дій. Також криміналістична тактика містить рекомендації щодо тактичного впливу на осіб, поведінка яких пов'язана із формуванням джерел криміналістичної інформації (клієнти, потерпілі, свідки, поняті тощо) з метою подолання протидії або встановлення ефективної взаємодії із ними шляхом їх залучення до розслідування або судового розгляду, налагодження психологічного контакту і використання оптимальних форм тактико-психологічного впливу і управління їх поведінкою в інтересах встановлення об'єктивної істини.

Відносини підпорядкованості, у яких ще в недавньому минулому перебували тактика розшукової діяльності та криміналістична тактика, в аспекті приватно детективної (розшукової) діяльності змінилися відносинами взаємодії. Одним із напрямків тісного зв'язку криміналістики й розшукової діяльності є проблематика версій. Тут спостерігається певна «експансія» криміналістики, оскільки про розшукові версії говорять, виходячи зі змісту криміналістичного вчення про версію та планування розслідування. У криміналістичній науці при класифікації криміналістичних версій за суб'єктом висунення називають слідчі, судові, експертні, оперативно-розшукові версії і, як підвид, -розшукові версії. [1; с. 134].

Сучасний стан та тенденції розвитку криміналістичних знань у реаліях сьогодення обов'язково потребують розширення меж дослідження криміналістичної тактики та подальшого розроблення її нових підгалузей з урахуванням змін законодавства та трансформацією поглядів осіб їх вчинків. Водночас, у даному випадку, на мій погляд, необхідно враховувати зауваження В.А. Журавля, що дійсно, останніми роками сфера застосування криміналістичних знань значно розширилася і на цей час предметно не обмежується лише кримінальними правопорушеннями, а поширюється на суспільні відносини, які потребують конкретного правового регулювання. Але ж сфера застосування певних криміналістичних знань (засобів, прийомів, рекомендацій) і предмет дослідження науки криміналістики-це різні речі, між ними не можна ставити

знак рівності і на підставі цього стверджувати, що криміналістика досліджує закономірності виникнення інформації про будь-яке правове явище у суспільстві. Криміналістика й на цей час має двоєдиний об'єкт дослідження-злочинну діяльність та її наслідки і діяльність з розкриття та розслідування кримінальних правопорушень, судового розгляду кримінальних проваджень (справ). Саме такий підхід відповідає природі, призначенню і завданням цієї галузі знань [3; с. 228]. Ці положення в повній мірі стосуються і дослідження проблематики розширення меж криміналістичної тактики, до яких потрібно відноситися досить виважено. Вбачається, що межі дослідження проблем застосування криміналістичної тактики визначаються діяльністю суб'єктів кримінального провадження та учасників кримінального процесу, які пов'язані із необхідністю ефективного вирішення завдань.

Ключові слова: детективна діяльність; криміналістична тактика, оптимізація розслідування, засоби та межі криміналістичної тактики, нові галузі криміналістичної тактики.

Список використаних джерел

1. Белкин Р. С. Курс криминалистики. В 3 т. Т. 3: Криминалистические средства, приемы и рекомендации. М.: Юристъ, 1997. 480 с.
2. Баев О. Я. Избранные работы по проблемам криминалистики и уголовного процесса. Сборник. М.: ЭКСМО, 2011. 609 с.
3. Журавель В. А. Міжнаукові зв'язки криміналістики // Вісник Національної академії правових наук України. № 3 (74). 2013. С. 227-237.
4. Шепітько В. Ю. Проблеми оптимізації науково-технічного забезпечення слідчої діяльності в умовах змагального кримінального провадження: матеріали наукової конференції за результатами роботи фахівців НДІ вивчення проблем злочинності ім. акад. В. В. Сташиса НАПрН України за фундаментальними темами у 2018 р. (м. Харків, 26 берез. 2019 р.). Харків : Право, 2019. С. 144-147.

Криптовалюта як об'єкт кримінального правопорушення: практичні проблеми впровадження

Анастасія Шепеля

*здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»,
спеціальності «Право»,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Інна Доляновська

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1606-7096

З жовтня 2020 року спостерігається масштабне зростання вартості найпопулярнішої криптовалюти-біткойн (від 10 000\$-54,5 000\$ за 1 біткойн), спровокований вкладами інвесторів в даний вид криптовалюти, що означає надзвичайну довіру вкладника до неї. На зміну благородним металам прийшов біткойн, який наразі є мейнстрімом вже протягом 2-х років.

«Наступні п'ять років стануть початком нової ери. Весь світ максимально цифровізується, і людям потрібні будуть ресурси, яким можна довіряти. Таким є біткойн»-Павло Чабанов, резидент платформи відкритих інновацій Reactor.ua [8].

Міністерство цифрової трансформації України зазначає, що Україна-лідер із застосування віртуальних активів серед населення; українська спільнота блокчейн-розробників-одна з найбільших у світі та входить у топ-3. Ринок криптовалюти в нашій країні-розвинений, проте більша частина знаходиться в «сірій» зоні, що створює загрозу безпосередньо державі, економіці та громадянам [5].

При величезній кількості користувачів цифрової валюти, наразі постає проблема правового регулювання, яке могла б попередити кримінальні правопорушення у сфері обігу та застосування криптовалют, визначити загальні правила визначення, аналізу та кваліфікації даного виду правопорушення у сфері обігу.

Для початку окреслимо основні поняття даної теми. Що таке криптовалюта? Що таке біткойн?

Криптовалюта-«Цетакий новий вид активів, який відрізняється від звичайних для нас грошей або інших фінансових активів. Від грошей відрізняється тим, що ви володієте валютою безпосередньо і для цього непотрібний банк чи якийсь дозвільний орган. Зберігається в особистому електронному гаманці», - пояснює Вадим Попов (директор з маркетингу Bitcoin-агентства KUNA) [6].

Одиниця криптовалюти-це код, який народжується в результаті складних комп'ютерних математичних обчислень.

Bitcoin, або **Біткойн** — децентралізована електронна платіжна система, концепт якої був опублікований 2008 року Сатоші Накамото, і реалізований ним

у 2009 році [1].

Майнінг криптовалют-це процес створення цифрових валют.

Повноцінному розвитку та функціонування криптовалюти в Україні наразі заважає ціла низка проблем: відсутність правового регулювання відносин у сфері обігу криптовалют, відсутність механізмів оподаткування, відсутність правового захисту права власності, відсутність контролю щодо відмивання коштів.

Криптовалюта може виступати предметом кримінальних правопорушень, пов'язаних з одержанням або наданням неправомірної вигоди чи підкупу, та кримінальних правопорушень у сфері господарської діяльності, зокрема пов'язаних із незаконним банкрутством, а також, звісно, кримінальних правопорушень проти власності, наприклад викрадення криптовалют з рахунків, інтернет-шахрайства.

О. Е. Радутний та О. Г. Ганжа вважають, що у широкому розумінні криптовалюту можна розглядати не тільки як засіб вчинення злочину або як предмет, якщо під останнім розуміти не лише речі матеріального світу, з певними властивостями яких закон пов'язує наявність ознак того чи іншого злочину, але й інші явища (до них, крім самої криптовалют, слід відносити електричну або теплову енергію, інформацію тощо) [7].

На сьогодні, питання криптовалютних операцій, криптозлочинів жодним чином не врегульовано законодавством України, а тому опираючись на судову практику, іноді дивно споглядати, як за незаконний майнінг особу притягнули до відповідальності відповідно до ст. 361-1 «Створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут» суд затверджує угоду між обвинуваченим і прокурором і стягує штраф у розмірі орієнтовно 8 500 грн. (н-д вирок Рівненського міського суду Рівненської області від 02 липня 2019 року (Справа № 569/10875/19). Нагадаємо, ціна одного біткойна на сьогодні 1 471 930,00 гривні (54 442,00\$), а покарання всього 8500 грн, абсурд [2].

Найчастішими в Україні кримінальні правопорушення з елементом «криптовалюта» є такі: ст. 209 КК України «Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», ст. 212 КК України «Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», ст. 258-5 КК України «Фінансування тероризму», ст. 361-1 КК України «Створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут», ст. 366-1 КК України «Декларування недостовірної інформації» та ін. [3].

Із вищевказаного вбачається, що кримінальні правопорушення у сфері криптовалютою становлять високу суспільну небезпеку, а отже потребують негайного врегулювання.

На нашу думку, перш за все, потрібно внести зміни до чинного ККУ, вказавши термін «криптовалюта» та «криптозлочин», а також зазначити відповідні правила визначення, аналізу та кваліфікації даного виду правопорушення у сфері

обігу цифрової валюти. Не можемо не погодитися з думкою Соломії Леськів, що розділ XVI «Злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку» потребує доповнення. Зокрема, примітку у ст. 361 КК України, викласти у такій редакції: «Примітка. Значною шкодою у статтях 361-363-1, якщо вона полягає у заподіянні матеріальних збитків, вважається така шкода, яка в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян, або така, що завдана у разі вчинення діянь із використанням криптовалюти». [4]

Також слід внести певні правки до Податкового Кодексу України, наклавши на власників криптовалюти-певні податкові зобов'язання, аби фінанси не залишалися в «тіні», та держава отримувала користь.

На нашу думку, саме такі кроки зумовлять прозорий обіг криптовалюти, які підуть тільки на користь державі.

Ключові слова: Криптовалюта; кримінальне правопорушення; проблеми впровадження.

Список використаних джерел

1. Біткоїн-це... URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/біткоїн#принципи_роботи (дата звернення 27.11.2021)
2. Казначеева Д. В., Дорош А. О. «Кримінальні правопорушення у сфері обігу криптовалюти». Вісник кримінологічної асоціації України. 2021. №2 (25), Одеса. С. 154-157.
3. Казначеева Д. В., Дорош А. О. «Правовий статус криптовалюти у кримінальному праві» // кримінально-правові та кримінологічні аспекти протидії злочинності : матеріали міжнар. Наук.-практ. Інтернет-конф. (27 лист. 2020 р.). Одеса : Одус, 2020. С. 54–56.
4. Леськів С. «Кримінально-правові аспекти визначення статусу криптовалюти в Україні: вітчизняний та зарубіжний досвід» Підприємництво, господарство і право, №9/2019, Київ. С. 199-202.
5. Мінцифри-«Україна № 1 в світі з використання криптовалюти» URL: <https://uanews.liga.net/economics/news/ukraine-1-v-sviti-z-vikoristannya-kriptovalyut—mintsifri> (дата звернення 27.11.2021)
6. Попов Вадим «Що це: інтернет-гроші, віртуальна валюта чи товар?», URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html#:~:text=«це%20такий%20новий%20вид%20активів,%20%20пояснює%20вадим%20попов> (дата звернення 27.11.2021)
7. Радутний О. Е., Ганжа О. Г. «Криптовалюта як нова дотична фінансового і кримінального права» // вороновські читання (співвідношення матеріального та процесуального в регулюванні фінансових відносин) : матеріали міжнар. Наук.-практ. Конф. (м. Чернівці, 4-5 жовтня 2017 р.). Чернівці, 2017. С. 166–170.
8. Чабанов Павло: «Біткойн пробив \$18 000-що далі?». URL: <https://mind.ua/openmind/20218743-bitkojn-probiv-18-000-shcho-dali> (дата звернення 27.11.2021)

Кримінологічна характеристика статевої злочинності

Каріна Цирин

здобувач вищої освіти

ОКР «Бакалавр», «Право»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У комплексі невід'ємних прав і свобод людини і громадянина важливе місце займає статеві свобода. Всебічне забезпечення статевої недоторканості вважається виміром цивілізаційної зрілості суспільства, його здатності створити умови для гармонійного розвитку підростаючого покоління.

У сучасних умовах Україна переживає цілий ряд соціальних, політичних і правових змін. І, незважаючи на це, держава повинна забезпечувати, охороняти і захищати права, свободи та інтереси своїх громадян.

Серед злочинів проти особистості, статеві злочини, що посягають на статеву свободу або статеву недоторканість, а також на гідність, психічне та фізичне здоров'я людини, є найнебезпечнішими. Кількість зареєстрованих злочинів цього виду є відносно стабільною, проте динаміка насильницької злочинності має тенденцію до зростання. Аналізуючи цей факт, вважаємо, що злочини у сфері сексуальних відносин швидко переходять у сферу латентності [1, с. 14].

Безпосереднім виконавцем найпоширеніших статевих злочинів, а саме: зґвалтування та насильницького задоволення статевої пристрасті неприродним способом, може бути особа як чоловічої, так і жіночої статі. Тож, важливого значення набуває розгляд особливостей поведінки жінок та чоловіків, що вчинили статевий злочин.

Варто наголосити, що підвищену суспільну небезпеку становлять статеві злочини проти неповнолітніх. Це обумовлюється перш за все їх об'єктом-статевою недоторканістю. Крім цього, часто завдається шкода психічному та фізичному здоров'ю неповнолітніх. Внаслідок вчинення цих злочинів нерідко у потерпілих можуть формуватися неправильні, з моральної точки зору, уявлення про сексуальні стосунки, а згодом-і деформації особистості. Це, у свою чергу, може призвести до поповнення такими особами рядів статевих злочинців.

Динаміка зґвалтувань на пострадянському просторі не вкладається в русло загальної тенденції зростання злочинного насильства (починаючи з 1990 року їх кількість незмінно знижувалась), специфічною природою та механізмами цих сексуальних злочинів та їх більшою, порівняно з іншими насильницькими посяганнями, автономністю від зовнішніх соціальних умов, хоча останні можуть впливати на рівень цих злочинів, наприклад, сприяючи їм, якщо неефективно працюють правоохоронні органи. До того ж, зниження рівня цих злочинів можна пояснити тим, що за останнє десятиріччя з'явилося більше можливостей, ніж раніше, впливати на потерпілих, залякуючи або підкупаючи їх [2, с. 17].

Аналізуючи просторовий та часовий фактори злочинів в сфері сексуальних відносин, уявляється, що рівень цих злочинів в містах та сільській місцевості в перерахуванні на одне й те саме число мешканців і в абсолютному вираженні

майже рівний. Це говорить про майже однакову інтенсивність і в місті і в селищі всього комплексу явищ, що обумовлюють їх вчинення. Щодо згвалтування та задоволення статевої пристрасті неприродним способом відмічається, що в місті частіше нападають на самотніх незнайомих жінок.

Найпоширенішими мотивами сексуального насильства є: хуліганський, задоволення статевої пристрасті, мотив самоствердження, інші мають індивідуальний, як правило пов'язаний з особистими відчуттями винного, мотив. Але слід зазначити, що поведінка людини завжди є полімотивною, а статевий злочин за своєю природою тісно пов'язаний з біологічними потребами людини в сфері сексуальності, хоча відображена мотивація і свідчить перш за все про прагнення встановити або довести свою владу над жертвою, бажання принизити її [3, с. 213].

Сексуальними вбивствами ми перш за все вважаємо вбивства, поєднані із згвалтуванням або насильницьким задоволенням статевої пристрасті неприродним способом. Очевидно також, що сексуальними можна вважати вбивства, які супроводжуються різними маніпуляціями сексуального спрямування (часто садистичного характеру). Вони можуть скоюватися з метою приховати статевий злочин (розбещення). Однак, очевидно, що такі дії мають однакову природу.

Досліджень проблем причинності в кримінології наголошують, що злочинна поведінка, як і будь-яка інша, підпорядковується закону причинності. Злочинна сексуальна поведінка особи теж має об'єктивні та суб'єктивні причини. Крім того, для цих злочинів характерним є особливий комплекс умов, що теж впливають на поведінку злочинця. Важливим елементом цього механізму є і особлива специфіка причинних зв'язків по відношенню до сексуального насильства.

Отже, демократичні перетворення в державі не усунули проблем, пов'язаних з недоліками у вихованні, соціалізації осіб, винних у статевому злочині, а також із загальним падінням моральності суспільства та поширенням недовіри до правоохоронних органів, що навіть поглибилися. Ці та інші аспекти безпосередньо пов'язані з причинами та умовами статевих злочинів. Майже відсутні наукові розробки присвячені детермінантам злочинності в сфері сексуальних відносин, які існують в сучасному українському суспільстві. Тому нагальною проблемою є виявлення повного спектру причин та умов цієї злочинності, що повинно бути підґрунтям для створення системи запобіжного впливу. Шляхи вирішення цієї проблеми можуть бути різні. Це: детальний аналіз літератури по даній проблемі, вивчення кримінальних справ, опитування засуджених, а також працівників правоохоронних органів.

Ключові слова: Статева свобода; статеві недоторканість; статеві злочини; сексуальні вбивства.

Список використаних джерел

1. Лукаш А. С. Згвалтування: кримінологічна характеристика, детермінація та їх попередження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.08 «Кримінальне право і кримінологія; кримінально-виконавче право» / А. С. Лукаш.-Харків, 2017.-19 с.
2. Оболенцев В. Ф. Актуальні проблеми латентної злочинності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» / В. Ф.Оболенцев.-Харків, 2011.-19 с.
3. Кримінологічна віктимологія: Навчальний посібник / Моїсєєв Є. М., Джужа О. М., Василевич В. В. та ін.; За заг. ред. проф. О. М. Джужі.-К.: Атіка, 2007.-352с.

Теоретико-правові парадигми регулювання банкрутства

Наталія Головата

*студент 2 курсу юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Нестабільність національної економіки та зменшення обсягів виробництва пророкує чітку тенденцію кризи платежів та значне зростання кількості підприємств, що ліквідуються у провадженнях про банкрутство. Закон України «Про банкрутство», був одним із перших законів, що були прийняті у країнах СНД та регулювали відносини неплатоспроможності суб'єктів господарювання. На жаль, вищезгаданий закон не являється зразком нормативного акта у сфері правового регулювання банкрутства. Велика кількість недоліків була виявлена судовою практикою.

Нормативна база, яка регулює інститут банкрутства, потребує як розширення, так і вдосконалення. На сьогодні не внесені зміни до багатьох законодавчих актів, які регулюють процедуру банкрутства, а також правовідносин сторін та учасників банкрутства. До того ж бракує підзаконних нормативних актів, які б належним чином регламентували механізм практичного застосування даної процедури в Україні.

Про актуальність та важливість теми свідчить значна кількість наукових праць, присвячених проблемі правового регулювання процесів банкрутства таких вітчизняних науковців, як А. С. Абрамова, О. М. Бірюков, Ю. В. Борука, І. В. Булижин, І. А. Бутирська, І. О. Вечірко, О. М. Вінник, А. В. Григоренко, О. О. Дробишева, С. В. Заболотній, Л. С. Козак, Б. М. Поляков, В. В. Радзивілюк, О. М. Рибалко, Т. В. Степанова, Ю. В. Чорна, М. Шинкар, А. Л. Юріна та інших. Окрім того, окремі питання, пов'язані з правовими проблемами регулювання банкрутства, досліджували такі зарубіжні вчені, як О. Бурбело, Е. В. Горян, І. М. Єпіфанова, Р. І. Мігальчич, О. О. Круглова, О. А. Латинін, С. В. Мінковський, Н. С. Носань, Р. П. Ромма, П. Г. Черемисин та багато інших.

Існують об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення правових проблем. Основними об'єктивними причинами є: значна розгалуженість і наявність великої кількості нормативних актів; наявність у законодавстві до реформених нормативних актів; неузгодженість національної правової бази з нормами міжнародного права; наявність у законодавстві застарілих положень; недосконалість матеріального та процесуального права. Суб'єктивні причини проявляються у нерозумінні правових норм суб'єктами права та як наслідок їх неправильного застосування на практиці; невмінні дотримуватися сформованої юридичної техніки, яка застосовується з метою попередження виникнення нових правових проблем; низькій правосвідомості та пасивності учасників правовідносин. Вдале вирішення будь-яких проблем забезпечується їх правильною постановкою та класифікацією за конкретними видами.

Основні правові проблеми в регулюванні банкрутства доцільно поділити на такі групи:

- довга тривалість такої процедури, її економічна неефективність та обмежене застосування способів відновлення платоспроможності життєздатних підприємств (мирова угода, санація);
- недосконалість процесуального розгляду справ про банкрутство, що виявляється в неоднозначності трактувань положень судової практики;
- відсутність дієвих бар'єрів щодо впливу тіньових інтересів на процес прийняття рішень господарюючими суб'єктами (фіктивне банкрутство та доведення до банкрутства).

Оптимальна процедура банкрутства має знаходити баланс між інтересами кредиторів та боржників, а також враховувати соціальні наслідки ліквідації підприємства. Процедура банкрутства не завжди має закінчуватися ліквідацією боржника. Об'єднання судової санації та мирової угоди у єдиній процедурі та, відповідно, забезпечення можливості комплексного підходу до вирішення проблеми неплатоспроможності за допомогою усіх наявних інструментів зробило б таку процедуру відновлення платоспроможності значно ефективнішою та привабливішою як для боржника, так і для кредитора. Виявляється необхідним також налагодження визнання іноземної процедури банкрутства та приведення вітчизняного законодавства про банкрутство у реальну відповідність. Окремої уваги заслуговує частково запроваджений на законодавчому рівні, але не дієвий на практиці механізм банкрутства фізичної особи, реальне практичне запровадження якого на практиці дозволило б у цивілізованій формі врегулювати статус та долю проблемної заборгованості фізичних осіб.

Незважаючи на реформування законодавства, велика кількість аспектів банкрутства залишаються дискусійними. Мова йде про чітке визначення правового статусу арбітражного керуючого, в тому числі щодо процедури автоматизованого відбору кандидатів, формування єдиної судової практики у справах про банкрутство. Проблеми банкрутства окремих категорій боржників обумовлюються наявністю значної кількості прогалин як теоретичного, так і практичного характеру.

Таким чином банкрутство є закономірним явищем економіки, адже збиткові, неефективні та неплатоспроможні підприємства припиняють діяльність. Однак у сучасних нестабільних економічних умовах велика кількість підприємств опинилась у важкому фінансовому становищі. Досить часто підприємства зазнають фінансового краху через невідповідність до раптових кризових умов та інших змін у економіці.

Ключові слова: банкрутство; закон.

Особиста безпека суб'єктів приватної детективної (розшукової) діяльності під час виконання завдань

Денис Косовський

*студент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Анатолій Француз

*Герой України, заслужений юрист України,
лауреат премії імені Ярослава Мудрого,*

*доктор юридичних наук,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

З моменту проголошення незалежності України становлення і формування правової держави супроводжувалися історичними реформами політичних, економічних і соціальних сфер життя суспільства. Встановлення балансу між публічними і приватними інтересами, проголошення свободи приватної власності і підприємництва, охорона і захист усіх форм власності, прагнення до забезпечення прав, свобод людини і громадянина залишаються як і раніше основними пріоритетами нашої держави [1].

Законодавче закріплення норм, що сприяють самореалізації особистості, сприятиме не тільки появи конкуруючого середовища в деяких суспільно-правових відносинах, що є важливим фактором, але і консолідувати розвиток держави в цілому.

Дана умова поширюється також на правоохоронну діяльність, як вид державної діяльності, яка нерозривно пов'язана зі змінами та перетвореннями в суспільних відносинах, що виникають у сфері життєдіяльності держави. В даний час в українському суспільстві є всі правові умови і підстави для констатації того, що функцію правоохоронної діяльності забезпечує не тільки правоохоронна система державних уповноважених органів, але і окремі суб'єкти приватних (недержавних) правоохоронних організацій. Тим самим відповідальність за дотримання і забезпечення прав і інтересів особистості, суспільної безпеки та правопорядку покладена не тільки на органи правопорядку, але і на саме суспільство, в тому числі на осіб, які здійснюють приватну (недержавну) правоохоронну діяльність.

Аналізуючи поняття «особиста безпека працівників правоохоронних органів» варто зазначити, що під вказаним терміном необхідно розуміти комплекс основних та допоміжних заходів, спрямованих на зниження рівня впливу небезпечних факторів до реально можливого мінімуму, що допомагає зберегти життя і здоров'я, нормальний психічний стан і дієздатність працівника під час виконання його функціональних обов'язків, професійних завдань у буденних та в екстремальних ситуаціях, також особиста безпека розуміється як система організаційно-правових, тактико-психологічних, фізичних заходів, покликана не тільки зберегти життя та здоров'я працівників правоохоронних структур, а й підтримати високий рівень ефективності їхніх професійних дій.

Недержавна система забезпечення безпеки, що склалася в даний час, включає приватні охоронні та детективні підприємства, служби безпеки, навчальні та консультативні організації з підготовки співробітників для роботи в подібних структурах, недержавні аналітичні центри, інформаційні служби, дослідницькі організації. Їх усіх можна і слід розглядати як суб'єкта, який реально бере участь у боротьбі зі злочинністю і, насамперед, як суб'єкта спільної організації боротьби зі злочинністю та профілактичною діяльністю.

Основними проблемами розвитку приватних детективних агенств в Україні, є:

- недосконалість законодавчої бази, точніше її відсутність (хоча у цьому напрямі робляться кроки);
- якісне зростання злочинності-перетворення її на організовану, її прагнення проникнути у державні органи;
- взаємодія приватних детективних агенств із правоохоронними органами [3].

Найважливішим завданням приватних детективних агенств є забезпечення інформаційної безпеки комерційних структур-тобто захист відомостей, втрата яких здатна завдати значної матеріальної шкоди підприємству, сприяти недобросовісній конкуренції і навіть, в окремих випадках, призвести до банкрутства [4].

Розглянемо два варіанта визначення «Особиста безпека»:

- Особиста безпека-це комплекс основних та допоміжних заходів, спрямованих на зниження рівня впливу небезпечних факторів до реально можливого мінімуму, що допомагає зберегти життя і здоров'я, нормальний психічний стан і дієздатність працівника під час виконання функціональних обов'язків, професійних завдань у буденних і в екстремальних ситуаціях.

- Особиста безпека працівників правоохоронних структур-система організаційно-правових, тактико-психологічних, фізичних заходів, покликана не тільки зберегти життя та здоров'я працівників правоохоронних структур, а й підтримати високий рівень ефективності їхніх професійних дій [4].

Аналізуючи проєкт Закону України «Про приватну детективну діяльність», можна сміливо стверджувати, що частина функцій приватного детектива відноситься до правоохоронних [2]. Відповідно приватний детектив, повинен мати вміння та навички, що притаманні працівнику правоохоронного органу. Зокрема, це стосується заходів, що приватний детектив повинен вживати задля особистої безпеки при виконанні своїх завдань. Оскільки, загальновідомо, що правоохоронна діяльність пов'язана з небезпекою, аналогічно діяльність приватного детектива тісно пов'язана з надзвичайними, небезпечними обставинами. Звичайно, такі обставини є поодинокими на відміну від працівників правоохоронних органів, детективна діяльність не є настільки небезпечна, однак «береженого Бог береже». Враховуючи зазначене, необхідно звернути увагу, що приватні детективи повинні бути готові до небезпечних ситуацій та до надзвичайних обставин, в результаті здійснення яких може постраждати його життя та здоров'я. Тому, вважаємо, що перед видачею свідоцтва про

право на зайняття детективною діяльністю, приватний детектив повинен пройти відповідне навчання, що включає в себе напрацювання навиків щодо своєї особистої безпеки. Таким чином, на сучасному етапі навчання приватних детективів, головною задачею професійної підготовки виступає виховання та надання таких знань, щоб б приватний детектив міг в будь який час правильно реагувати на небезпеку, вправно виконуючи свої професійні функції, викликати в людей повагу та гідно виходити зі складних ситуацій.

Ключові слова: приватний детектив; безпека; правоохоронна діяльність.

Список використаних джерел

1. Конституція України : станом на 1 верес. 2016 р. / Верховна Рада України. Харків: Право, 2016. 82 с. Про приватну детективну діяльність: Проєкт Закону України (реєстраційний номер 3010 від 04.02.2021) // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. (дата звернення: 27.10.2021).
2. Голубов А. Є. Приватні детективи та детективні агентства як суб'єкти реалізації правоохоронної функції в державі: матеріали Всеукраїнського самміту приватних детективів (м. Дніпро, 30 листопада 2017 р.).-Дніпро : Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. С. 31-35.
3. Беззуб І. Приватна детективна діяльність в Україні: українські реалії та зарубіжний досвід. І. Беззуб [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2930:privatna-detektivnadiyalnist-ukrajinski-realijita-zarubizhnij-dosvid&catid=8&Itemid=350

Кримінально-правові основи розмежування умисного вбивства від вбивства через необережність

Альона Науменко

*здобувач вищої освіти рівня «Бакалавр»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-3160-4160*

Інна Доляновська

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-1606-7096*

Дії, які можуть бути віднесені до категорії вбивств, як явище існували завжди, в тому числі і в первісному суспільстві. Вбивства за обтяжуючих обставин також були відомі-так, вбивства на замовлення, або знищення, відбувалися до нашої ери, опис їх зберігається у пам'ятках Стародавнього Сходу [7].

Розмежування кримінальних правопорушень важливе під час їх кваліфікації, що суттєво впливає на застосування санкції до суб'єкта складу правопорушення. Під час застосування певної норми права, а саме норм частини 1 ст. 115 та ст. 119 ККУ, ми повинні чітко визначати суб'єктивну сторону складу злочину.

Мета дослідження полягає у розмежуванні умислу та необережності під час вчинення вбивств, передбачених ч. 1 ст. 115 та ч. 1 ст. 119 ККУ.

Відповідно до ст. 3 Загальної декларації прав людини кожна людина має право на життя, свободу та особисту недоторканність [1]. Згідно з положеннями ст. 6 Міжнародного пакту про громадянські та політичні права [2] та ст. 2 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [3] право на життя є невід'ємним правом людини, яке охороняється законом. Зазначені положення міжнародних правових стандартів мають універсальний характер і відображені в Конституції. Відповідно до ст. 27 Конституції України [4] кожна людина має невід'ємне право на життя, ніхто не може бути свавільно позбавлений життя, а обов'язок держави — захищати життя людини. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року у ст. 281 зазначає, що фізична особа має невід'ємне право на життя та не може бути його позбавлена [8].

Формою державного захисту життя та особистої недоторканності людини є встановлення кримінальної відповідальності за кримінальні правопорушення проти життя і здоров'я особи. Для здійснення цього завдання Кримінальний кодекс України визначає, які суспільно небезпечні діяння є кримінальними правопорушеннями та які покарання застосовуються до осіб, що їх вчинили.

Відповідно до 2 розділу Кримінального кодексу України [5, ст. 2], об'єктом кримінального правопорушення є: «Суспільні відносини щодо життя та здоров'я особи».

Частина 1 ст. 115 ККУ [5, ст. 115] містить наступне визначення умисного вбивства: «вбивство, тобто умисне протиправне заподіяння смерті іншій

людині», за яке передбачена санкція: «... позбавленням волі на строк від семи до п'ятнадцяти років». Норма ч. 1 ст. 119 ККУ [5, ст. 119] звучить інакше: «вбивство, вчинене через необережність», за яке передбачена санкція, яка тягне за собою менші строки відповідальності суб'єкта злочину: «карається обмеженням волі на строк від трьох до п'яти років або позбавленням волі на той самий строк».

Для правильної кваліфікації злочинів та їх чіткого розмежування потрібно розтлумачити кожне слово цих норм. Зокрема, юридичний термін в обох нормах статей-«вбивство». В обох кримінальних правопорушеннях об'єктом виступає життя особи.

Відповідно до норм статей, у ч. 1 ст. 115 ККУ [5] мова йде про умисне протиправне заподіяння смерті іншій особі, а у ч. 1 ст. 119 ККУ [5]-вчинене через необережність. Тобто це ознаки, які характеризують суб'єктивну сторону складу злочину вбивства.

Відповідно до ч.1 ст. 115 ККУ [5, ст. 115] суб'єкт складу злочину повинен вчинити дану дію умисно, тобто він з певною метою робить цей злочин та розуміє про суспільно-небезпечні наслідки. Прямий умисел-це таке психічне ставлення до діяння і його наслідків, при якому особа усвідомлювала суспільна небезпечний характер свого діяння (дії або бездіяльності), передбачала його суспільно небезпечні наслідки і бажала їх настання (ч. 2 ст. 24 ККУ) [5, ст. 24].

Непрямий умисел-це такий умисел, при якому особа усвідомлювала суспільно небезпечний характер свого діяння (дії або бездіяльності), передбачала його суспільно небезпечні наслідки і хоча не бажала, але свідомо припускала їх настання (ч. 3 ст. 24 ККУ) [5, ст. 24].

Відповідно до положень ч.1 ст. 119 ККУ [5, ст. 119] суб'єкт злочину повинен вчинити злочин необережно, тобто, без усякого умислу на заподіяння шкоди та спричиненню суспільно небезпечних наслідків для особи.

Необережність поділяється на злочинну самовпевненість та злочинну недбалість. (ст. 25 ККУ) [5, ст. 25] Необережність є злочинною самовпевненістю, якщо особа передбачала можливість настання суспільне небезпечних наслідків свого діяння (дії або бездіяльності),але розраховувала на їх відвернення. Необережність є злочинною недбалістю, якщо особа не передбачала можливості настання суспільне небезпечних наслідків свого діяння (дії або бездіяльності), хоча повинна була і могла їх передбачати [6].

Можна погодитись із К. В. Катеринчук, що «чинний КК України (2001 р.), порівняно з попередніми Кодексами 1922, 1927, 1960 років, значно розширив межі охорони життя та здоров'я особи, що є позитивним моментом. Водночас існує багато суперечливих питань, у тому числі щодо понять, які містяться в КК України, та розмежування злочинів один від одного. У подальшому це потребує окремих досліджень щодо охорони життя та здоров'я особи від злочинних посягань та вдосконалення положень чинного законодавства» [9].

Отже, при розмежуванні даних кримінальних правопорушень, під час кваліфікації слід брати за основу в першу чергу, суб'єктивну сторону складу злочину. Тому що чітке розмежування даних правопорушень у нормах ККУ

полягає саме у ставленні особи до вчинення діяння, що вкрай важливо при призначенні покарання. Суд та правоохоронні органи мають чітко розмежовувати дані кримінальні правопорушення саме за суб'єктивною стороною для правильного призначення покарання, не порушуючи принцип законності, а також щоб особа, яка їх вчинила, понесла відповідальність саме за те діяння, яке охоплювалося її умислом, оскільки кожен повинен відповідати за свої вчинки та не порушувати закон.

Ключові слова: підсистема управління обліковими записами та доступом, адміністрування; тестування; інтерфейс; розробка; програмування.

Список використаних джерел

1. Загальна декларація прав людини. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (дата звернення 28.11.21)
2. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права від 19.10.73 // Міжнародний пакт ратифіковано Указом Президії Верховної Ради Української РСР N 2148-VIII (ст. 6-27)
3. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод// {Конвенцію ратифіковано Законом № 475/97-ВР від 17.07.97} (ст. 2)
4. Конституція України // Відомості Верхов. Ради України.-1996.-34 с.
5. Кримінальний кодекс України // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст.131)
6. Коментар до статті 25. Необережність та її види. дата звернення: URL:<http://www.jurists.org.ua/criminal-law/1676-naukovo-praktichniy-komentar-do-st-25-krimnalnogo-kodeksu-ukrayini.html>(від 16.10.2018)
7. Шапочка С. В. Умисні вбивства, вчинені на замовлення: історія та сучасність / С. В. Шапочка // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). 2002. № 5. С. 55-59.
8. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року// Відомості Верховної Ради України.-2003.-№ 40-44.-Ст. 356
9. Катеринчук К. В. Кримінально-правова охорона здоров'я особи: доктринальні, законодавчі та правозастосовчі проблеми : дис. ... д-ра юрид. наук: спец. 12.00.08 / К. В. Катеринчук ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського.-К., 2019. —397 с.

Кримінально-правові проблеми кваліфікації домашнього насильства

Анна Надкернична

здобувач на програмі «Право»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2706-4165

Інна Доляновська

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-2446-6131

Насильство в сім'ї є кровавою проблемою суспільства.

На сьогодні, мільйони жінок у всьому світі є «заручницями» домашнього насильства.

Під самим терміном не варто розуміти лише фізичну шкоду, адже психологічне насильство завдає не меншої шкоди. Кожна третя жінка зіштовхується з порушенням її особистого права на життя без насильства.

Насильство щодо жінок, а саме домашнє, продовжує бути однією із розповсюджених проблем у Європі. Зокрема, ця проблема є надзвичайно кричущою для України, оскільки безпосередньо торкається питань прав людини, насамперед жінок та дітей. Згідно офіційної статистики, лише в Україні за даними на період січень-жовтень 2021, було зареєстровано 13 479 випадків домашнього насильства, передбаченого ст. 126-1 КК. [1, ст. 126-1], [9].

Та попри це, ми бачимо лише статистичні дані про осіб, які не стали це приховувати. А скільки ще живе людей, приховуючи насильство в сім'ї?

Наразі, проблема домашнього насильства в Україні є мало дослідженою. Оскільки, ще декілька років назад, тема вважалась «незручною» для обговорення.

Проблема насильства впливає на всі верстви населення. Сексуальне насильство та зґвалтування, сексуальне домагання, примусовий шлюб, ушкодження жіночих статевих органів, фізична, сексуальна та психічна жорстокість з боку партнерів, примусовий аборт і стерилізація-все це є нашою прикрою реальністю [2, ст.1].

Задля реалізації положень Конвенції Ради Європи «Про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами», були внесені значні зміни і до Кримінального Кодексу України. А саме статтею 126-1, що набула чинності 1 січня 2019 та значно розширило кримінально-правовий вплив на проблему домашнього насилля [4, ст.3].

Такі новели у КК України призвели до виявлення сумнівів щодо правильної кримінально-правової кваліфікації та дискусії серед науковців.

Адже при розгляді об'єктивної сторони правопорушення, зазначеному у статті 126-1 КК України, для притягнення особи до кримінальної відповідальності, вагомою ознакою є систематичне вчинення фізичного, психологічного або економічного насилля [1, ст. 126-1].

Систематичність означає три і більше разів вчинення злочинного діяння (адже при вчиненні одноразового порушення, особу можуть притягнути до статті 173-2 КУпАП) Також не обов'язкове вчинення лише одного виду діяння, тобто лише фізичного, а можливе поєднання фізичного з економічним і т.д. Та попри це, найпоширенішим є поєднання фізичного та психологічного [3, ст. 173-2].

Також варто зазначити, що у кримінальному провадженні вагомою обставиною є наявність попередньо встановлених адміністративних правопорушень, передбачених ст. 173-2 КУпАП [3, ст.173-2].

Як приклад, можливо привести вирок Шаргородського районного суду, Вінницької області від 27 вересня 2019 року, а саме справу №152/813/19, в якій зафіксоване попереднє вчинення адміністративного правопорушення. Судом було встановлено систематичність застосування фізичного та психологічного насилля та призначено покарання згідно зі статтею 126-1 КК України [7].

Важливою ознакою є ще й складність в кваліфікації психологічного насилля. А саме відмежування, де адміністративне правопорушення переходить у злочин.

Знову ж таки, згідно зі статтею 126-1 КК України, де чітко вказується завершеність діяння та обов'язковість завдання моральної шкоди, то стаття 173-2 КУпАП передбачає, що навіть поодинокі випадки без завершеності у заподіяння моральної шкоди є психологічним домашнім насиллям. Така неоднозначність причинно-наслідкового зв'язку між суб'єктивною та об'єктивною сторонами, провокує виникнення необ'єктивного оцінювання правопорушення [3, ст.173-2], [5].

Складність полягає й у виявленні природи психологічного насильства та потребує у випадках виявлення можливості залучення до діагностики даних випадків кваліфікованих спеціалістів. Та лише після проведення дослідження, остаточно встановлювати деталі.

Яскравим прикладом психологічного насильства в поєднанні з фізичним та економічним є справа Європейського суду з прав людини від 11 квітня 2019 року Справа «Левчук та інші проти України» (Заява № 46993/13 та 2 інші заяви). Основою справи стало домашнє насилля. У справі йшлося про фізичне та психологічне насилля щодо жінки та психологічний тиск на дітей. Жертва безліч раз зверталась до правоохоронних органів та попри це справа залишалась не вирішеною. Згодом довелось звернутись до Європейського суду з прав людини, адже було порушенні статті Конвенції щодо інших скарг, поданих відповідно до усталеної практики Суду, лише після цього справа зійшла з «мертвої точки». За рішенням суду держава-відповідач повинна була сплатити заявникам суму (зазначену у додатках до справи) [8].

Спостерігаючи за сучасною ситуацією, коли весь світ знаходиться в умовах пандемії, частота випадків домашнього насильства зростає. Тисячі сімей знаходяться в ізолюваному середовищі в умовах зростання напруги у відносинах. Жерти залишаються сам на сам з кривдником, без змоги покинути місце ізоляції. Згідно зі статистикою, 10-20% відсотків жінок засвідчили факт насилля протягом перебування в умовах локдауну [9].

У всьому світі створюються всі умови за для передбачення та повідомлення про домашнє насильства.

Отже, проблема кваліфікації домашнього насильства є актуальною й на сьогодні та потребує, на наш погляд, наступних дій: відмежуванню адміністративного домашнього насильства від кримінального правопорушення. Доцільно було б змінити формулювання складу кримінального правопорушення домашнього насильства, відійшовши від систематичності.

Варто вжити всі можливі заходи для запобігання та протидії насилля. Адже, статистичні данні все ще залишаються болісним нагадуванням про те, що проблема все ще є.

Ключові слова: домашнє насильство; кримінально-правові проблеми; жінки.

Список використаних джерел

1. Кримінальний Кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III, URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T01234> (дата звернення 25.11.2021)
2. Про запобігання та протидію домашньому насильству: Закон України від 07.12.2017 № 2229-VIII, URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T172229> (дата звернення 22.11.2021)
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X, URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KD0005> (дата звернення 25.11.2021)
4. Конвенція Ради Європи «Про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами» від 11.05.2011, URL: <https://ips.ligazakon.net/document/tu11251?an=2> (дата звернення 22.11.2021)
5. Мельянков В. ПРОБЛЕМАТИКА КРИМІНАЛІЗАЦІЇ ДОМАШНЬОГО НАСИЛЬСТВА, В. Мельянков, 2020, URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2617-7064/article/view/799>. (дата звернення 25.11.2021)
6. Герасименко Г. В. Проблеми реагування правоохоронних органів на домашнє насильство крізь призму громадської думки. Демографія та соціальна економіка. Г. В. Герасименко., 2018, URL: https://lb.ua/news/2019/10/07/439088_igor_klimenko_politsiya_politike.htm (дата звернення 22.11.2021)
7. Вирок Шаргородського районного суду, Вінницької області від 27 вересня 2019 року Справа №152/813/19 URL: <https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/84548372> (дата звернення 25.11.2021)
8. Вирок Європейського суду з прав людини від 11 квітня 2019 року Справа «Левчук та інші проти України» Заява № 46993/13 URL: <https://rm.coe.int/case-of-levchuk-v-ukraine-in-ukrainian-upd/16809fdc12>
9. Статистичні данні взяті з сайту Генеральної Прокуратури URL: https://www.gp.gov.ua/ua/stat_n_st?dir_id=114368&libid=100820&c=edit&_c=fo (дата звернення 26.11.2021)

Дотримання європейських стандартів правосуддя у діяльності прокурора

Ольга Горбатюк

*здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»,
юридичний факультет,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Інна Доляновська

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-0728-7836

Згідно з Рекомендацією 19 Комітету міністрів Ради Європи про роль прокуратури у системі кримінального правосуддя-основоположним документом Конференції Генеральних прокурорів Європи, прокурори представляють органи державної влади, які від імені суспільства й у суспільних інтересах забезпечують застосування законів, коли порушення закону тягне за собою кримінальне покарання, враховуючи як права особи, так і необхідну ефективність системи кримінального судочинства [1].

В усіх системах кримінального судочинства прокурори приймають рішення про ініціювання чи продовження судового переслідування; підтримання судового переслідування у судах, а також можуть подавати чи розглядати апеляції стосовно всіх чи окремих судових рішень.

Виходячи з наведених основоположних принципів та постулатів, прокурори європейських держав мають завжди і за будь-яких обставин: виконувати свої обов'язки, включаючи обов'язок вживати заходів, завжди дотримуючись відповідного національного та міжнародного права; здійснювати свої функції чесно, неухильно, неупереджено та оперативно; дотримуватися, захищати та підтримувати людську гідність та права людини.

Таким чином, основні міжнародні стандарти діяльності прокурорів знайшли своє відображення в засадах діяльності прокуратури України, які закріплені в ст. 3 Закону України «Про прокуратуру» [5], а також положеннях Кодексу професійної етики та поведінки прокурорів, затвердженому Всеукраїнською конференцією прокурорів 27 квітня 2017 р. [1]

На окрему увагу науковців заслуговують міжнародні стандарти діяльності прокурорів у сфері представництва інтересів держави в суді. Зокрема, Я. Берназюк [2] окремо зупиняється на міжнародних документах, які окреслюють основні підходи до участі прокурора в судовому провадженні поза межами кримінального процесу. Так, відповідно до Рекомендації Парламентської асамблеї Ради Європи 1604 (2003) «Про роль прокуратури в демократичному суспільстві, заснованому на верховенстві закону» при наділені органів прокуратури функціями, які не належать до сфери кримінального права, важливо забезпечити, щоб будь-які повноваження прокурора стосовно спільного захисту прав людини не приводили

до яких-небудь конфліктів інтересів і не порушували права осіб, які домагаються захисту своїх прав з боку держави; ефективний розподіл повноважень між різними органами влади в державі може бути дотриманий у випадку надання прокуратурі додаткових функцій при повній її незалежності та неможливості використання для втручання з боку будь-якого органу влади в індивідуальні справи; повноваження і функції прокурорів повинні обмежуватися сферою переслідування осіб, винних у скоєнні кримінальних правопорушень, і вирішення загальних завдань щодо захисту інтересів держави через систему відправлення кримінального правосуддя, а для виконання будь-яких інших функцій повинні бути утворені окремі та ефективні органи.

Крім того, Я. Берназюк справедливо зазначає, що судове провадження поза межами кримінального процесу, в якому бере участь прокурор, відповідатиме положенням частини 1 статті 6 Конвенції, якщо у такій справі буде дотриманий «справедливий баланс», що повинен існувати між сторонами спору, зокрема стосовно обов'язку прокурора сплачувати судовий збір та права (можливості) протилежної сторони на залучення професійної правової допомоги [2].

В Стандартах професійної відповідальності та викладі основних обов'язків та прав прокурорів зазначається, що прокурори повинні виконувати свої обов'язки, не керуючись страхом, уподобаннями чи упередженнями. Зокрема, вони повинні: виконувати свою роботу неупереджено; не піддаватися впливу інтересів окремих осіб або груп осіб, а також тискові громади чи ЗМІ, а повинні брати до уваги лише громадські інтереси; діяти об'єктивно; брати до уваги всі обставини, що стосуються справи, незалежно від того, свідчать вони на користь чи проти підозрюваного; відповідно до місцевого законодавства або вимог до справедливого судового розгляду, переконатись, що поставлені всі необхідні та закономірні питання, і оголосити, чи мають вони відношення до вини чи невинності підозрюваного; завжди шукати істину і допомагати суду віднайти істину і здійснювати судочинство і відправляти правосуддя між громадськістю, постраждалим і обвинуваченим, відповідно до законодавства і принципів справедливості [4].

В той же час, юридичне закріплення та реалізація функції представництва інтересів держави в суді органами прокуратури є визнаною та поширеною практикою в країнах-членах ЄС. Відповідно до пункту 2 Рекомендації Rec (2012) 11 Комітету Міністрів Ради Європи державам-учасникам «Про роль публічних обвинувачів поза системою кримінальної юстиції», прийнятої 19 вересня 2012 року на 1151-му засіданні заступників міністрів, якщо національна правова система надає публічним обвинувачам певні обов'язки та повноваження поза системою кримінальної юстиції, їх місія полягає в тому, щоби представляти загальні або публічні інтереси, захищати права людини й основоположні свободи та забезпечувати верховенство права [3].

Європейський суд з прав людини також звертав увагу на те, що сторонами цивільного провадження є позивач і відповідач. Підтримка, що надається прокуратурою одній зі сторін, може бути виправдана за певних обставин,

наприклад, при захисті інтересів незахищених категорій громадян, які, ймовірно, не в змозі самотійно захищати свої інтереси, або в тих випадках, коли відповідним правопорушенням зачіпаються інтереси великої кількості громадян, або у випадках, коли потрібно захистити інтереси держави.

Отже, можна прийти до висновку висновок про те, що міжнародні стандарти прокурорської діяльності-це перевірені досвідом та сформовані міжнародною спільнотою правила поведінки прокурорів, дотримання яких є необхідною умовою визнання національної прокуратури реальним інструментом забезпечення верховенства права та законності в державі, захисту прав і свобод громадян, а також формування високого рівня поваги громадян до органів прокуратури.

Список використаних джерел

1. Кодекс професійної етики та поведінки прокурорів, затверджений Всеукраїнською конференцією прокурорів 27 квітня 2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001900-17#Text> (дата звернення 26.11.2021)
2. Берназюк Я. Міжнародні стандарти участі прокурора у судовому провадженні поза межами кримінального процесу. Судебно-юридическая газета. 11.06.2020. URL: <https://sud.ua/ru/news/blog/170994-mizhnarodni-standarti-uchasti-prokurora-u-sudovomu-provazhenni-pozamezhami-kriminalnogo-protsesu> (дата звернення 26.11.2021)
3. Про роль публічних обвинувачів поза системою кримінальної юстиції: Рекомендації Rec (2012) 11 Комітету Міністрів Ради Європи державам-учасникам від 19 вересня 2012 р., прийняті на 1151-му засіданні заступників міністрів. URL: https://www.pravo.org.ua/files/rec_chodo_publ.PDF (дата звернення 26.11.2021)
4. Стандарти професійної відповідальності та виклад основних обов'язків та прав прокурорів. Міжнародна асоціація прокурорів. URL: <https://www.iap-association.org/getattachment/Resources-Documentation> (дата звернення 26.11.2021)
5. Про прокуратуру: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1697-VII. Дата оновлення: 03.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-18#Text> (дата звернення 26.11.2021)

Актуальні питання правомірності застосування необхідної оборони за чинним кримінальним кодексом

Ірина Копачовець

*здобувач вищої освіти рівня «Бакалавр»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Інна Доляновська

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-2446-6131*

З самого народження людина набуває свої природні права, вони є невід'ємною частиною нашого існування. В статті 25 Конституції України сказано, що кожен має право захищати своє життя і здоров'я, а також життя і здоров'я інших людей від протиправних посягань. Саме тому, інститут необхідної оборони є важливим в юридичній сфері. Кожен має право вживати заходи оборони від суспільно небезпечного посягання, адже право на необхідну оборону є абсолютним [1, ст. 27].

Якщо звернутися до Кримінального кодексу України, а саме до ч.1 ст. 36, то стає зрозуміло, що необхідною обороною визнаються дії, вчинені з метою захисту охоронюваних законом прав та інтересів особи, яка захищається, або іншої особи, а також суспільних інтересів та інтересів держави від суспільно небезпечного посягання шляхом заподіяння тому, хто посягає, шкоди, необхідної та достатньої в даній обстановці для негайного відвернення чи припинення порушення, якщо при цьому не було допущено перевищення меж необхідної оборони. Все це підтверджує, що необхідна оборона являється правомірним захистом інтересів особи, суспільства або держави від суспільно небезпечного діяння, спричинений для негайного припинення чи відвернення цього порушення, шляхом заподіяння шкоди, яка посягає [2, ст.36].

Упущення першої умови, суспільної безпеки, в прямому сенсі означає недосконалість стану необхідної оборони. Одним із складних питань інституту необхідної оборони є саме поняття суспільної небезпечності й трактування цього поняття. Для юридичної практики є важлива відповідь на це запитання, а саме воно б допомогло роз'яснити і спростувати проблеми про можливість застосування необхідної оборони проти дій малолітніх та неосудних осіб. Це призводить до неоднозначного підходу в судовій практиці щодо його вирішення [3].

Щодо другої умови правомірності, то тут все набагато простіше, посягання має бути наявним, іншими словами воно має відбуватися в межах певного проміжку часу. Правопорушення починається одночасно з реальною загрозою й завершується в той же час, коли загрозу було усунуто захистом або ж особа, яка вчиняла посягання сама припинила свої дії. Більшість замахів вважають наявним у двох випадках: по-перше, коли воно вже почалося, по-друге, існує

безпосередня загроза, реалізація якої настільки очевидна, що неприйняття заходів захисту ставить під загрозу права й інтереси, що охороняються законом.

Ще однією важливою умовою правомірності необхідної оборони є реальність. Вона опирається на таких ствердженнях, що якщо посягання є суспільно небезпечним і наявним, то воно тим самим є реальним. Дійсно, якщо суспільно небезпечне посягання є наявним, то воно не може не існувати в реальності. Проте ознаки наявності недостатньо для розмежування необхідної та уявної оборони. Коли замаху насправді немає, а особа, яка захищається, помилково вважає, що воно відбувається, має місце уявна оборона. Не всі вчені погоджуються з необхідністю виділення цієї ознаки [4].

Важливе значення при необхідній обороні потенційне спричинення особою тільки шкоди, яка є необхідною в певній ситуації для миттєвого зупинення чи відсторонення посягання. Роблячи з цього висновки, можна сказати, чим більша є небезпечна ситуація, то рівень допустимої шкоди також зростає.

Та якщо вже сталося, що межу необхідної оборони було перевищено, тобто сталося умисне вбивство чи умисне заподіяння тяжких тілесних ушкоджень, то відповідальність буде наставати за статтями 118 та 124 Кримінального кодексу України [5, с. 204-206].

Існують ситуації передбачені законом України, коли перевищення меж необхідної оборони не відбувається, до таких випадків відносять ситуації: коли відбувається протиправне вторгнення в приміщення чи житло особи; якщо напад здійснювався групою осіб і якщо нападник був озброєний [2].

Складне явище інституту необхідної оборони є правомірність застосування зброї під час суспільно небезпечного діяння. Відповідно до закону це відбувається лише у ситуаціях, коли напад був здійснений озброєною особою чи групою осіб. Та, навіть, за таких обставин право на необхідну оборону не надає рішучості і вірності використання різних засобів для самозахисту. Після цих дій потерпілий легко може опинитися на місці підозрюваного, зокрема, коли немає свідків [5, с. 204-206].

Список використаних джерел

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР).-1996.-№ 30.-с. 141.-URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 27.11.2021)
2. Кримінальний кодекс України від 04.10.2021 р. № 2147а-VIII // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення 27.11.2021)
3. Пленуму Верховного Суду від 26 квітня 2002 р. № 1 «Про судову практику в справах про необхідну оборону». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0001700-02#Text> (дата звернення 27.11.2021)
4. Кісілюк Е. М., Д. М. Мошенець Умови правомірності необхідної оборони, які характеризують посягання. Актуальні проблеми держави і права: збірник наукових праць, випуск 73. Одеса, 2014 р. URL: <file:///C:/Users/zxz/Desktop/универ/теза/умовою%20правомірності%20необхідної%20оборони.pdf> (дата звернення 27.11.2021)
5. Столяр Т. В. Історичний аналіз законодавчого забезпечення поняття «необхідної

оборони» / Т. В.Столяр // Основні напрями та проблеми протидії наркоманії : електрон. зб. матеріалів круглого столу (м. Івано-Франківськ, 4 лют. 2016 р.). Київ-Івано-Франківськ : Нац. акад. внутр. справ, 2016. С. 204-206

Кримінологічний аспект насильства над населенням у районі воєнних дій

Інна Доляновська

к. юр. н., доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1606-7096

Володимир Зур'ян

здобувач вищої освіти ОКР «Бакалавр»

IV-го курсу спеціальності «Право»,

кафедра державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-0711-8410

В умовах фактичного стану війни, у якому опинилася Україна, необхідний адміністративний контроль та профілактика воєнних злочинів в зародку. Постійне оновлення кримінологічної бази у цьому напрямку потребується задля чіткого розуміння вчинення індивідом кримінальних правопорушень проти мирного населення. Це, у свою чергу, необхідно не лише для виконання міжнародних зобов'язань, а ще й дотримання моральних цінностей та конституційних прав цивільного населення під час бойових дій.

Усього в Україні, починаючи з 2014-го року, було зареєстровано два злочини, передбачені ст. 433 ККУ «Насильство над населенням у районі військових дій» (по одному на 2014 та 2015 рік). Пояснюється це високою інтенсивністю бойових дій саме у цей період. Саме тому необхідно якомога детальніше дослідити вже наявні, та зареєстровані випадки, задля загального розуміння причин такої злочинності, тим самим нарощувати кримінологічну базу.

При дослідженні даного питання слід розуміти, що хоч Україна фактично і опинилася у стані воєнних дій, однак дана ситуація не була визнана керівництвом країни як повномасштабна війна. Згідно Указу в.о. Президента України О. Турчинова від 14.04.2014 [1], а також Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» періодом проведення АТО визначається час між датою набрання чинності Указом Президента України від 14 квітня 2014 року № 405/2014 та датою набрання чинності Указом Президента України про завершення проведення антитерористичної операції або військових дій на території України [2]. У 2018-му році АТО була завершена, та розпочата ООС, відповідно до ЗУ «Про особливості державної політики щодо забезпечення державного суверенітету України над ТОТ в Донецькій та Луганській областях», яка триває до сьогоднішнього дня.

Насильство у ст. 433 ККУ охоплює такі дії, як: незаконне позбавлення волі, згвалтування чи вчинення деяких інших статевих злочинів, заподіяння тілесних ушкоджень будь-якого ступеня тяжкості тощо. При цьому заподіяння тяжкого тілесного ушкодження, вбивство потерпілого чи його самогубство внаслідок заподіяного насильства потребують додаткової кваліфікації за ч. 2 ст. 121, ч. ч. 1

чи 2 ст. 115 або за ч. ч. 1, 2 чи 3 ст. 120 ККУ.

Традиційно, кримінологічна характеристика особи злочинця включає в себе три групи показників: соціально-демографічні, кримінально-правові, морально-психологічні.

Що стосується розкриваємості, то статистика свідчить наступне: за звітний період 2014-го року був облікований один злочин, передбачений ст. 433 ККУ. У той же час зазначається, що на кінець звітного періоду судового рішення по ньому прийнято не було [3]. Відповідно, це вимагає звернення до наступного звітного періоду за 2015-ий рік. Однак у наступному звітному періоді вже не міститься відомостей про статус досудового розслідування, чи будь-які інші дані стосовно цього єдиного злочину, передбаченого ст. 433 ККУ.

Грунтуючись на положеннях, які містяться у спеціальній літературі, можна констатувати, що найбільш поширені мотиви вчинення злочинів проти цивільного населення в районі бойових дій є такі: а) потреба у задоволенні природних інстинктів; б) потреба у матеріальному забезпеченні; в) страх перед командуванням за невиконання наказу; г) потреба у визнанні та оцінці.

Потреби людей, як і злочинців, тісно переплітаються з мотивами, під якими в психології розуміються причини, що спонукають до діяльності, спрямованої на задоволення певних потреб [4, с. 212]. Мотивація злочинної поведінки пов'язується із постійною боротьбою мотивів. Цей процес яскраво виражений в учасників бойових дій, в умовах загрози життю і здоров'ю особи, швидкої зміни бойової обстановки, бойових утрат особового складу. Усе це спричиняє тривалі стани нервово-психологічної напруженості. У таких умовах поведінка військовослужбовців може бути неоднозначною і непрогнозованою [5].

Визначаючи гіпотетичний портрет жертви воєнного злочину, слід перш за все, розподілити її за віковою категорією. Найбільш вразливими є малолітні, неповнолітні особи, жінки, а також особи похилого віку. До окремої категорії жертв треба віднести осіб з обмеженими можливостями. Окремо, у міжнародному гуманітарному праві виділяються жертви-військовополонені. Їх захист на національному рівні передбачений ст. 434 ККУ «Погане поводження з військовополоненими».

Сукупність цих загальних рис призводить до того, що в умовах бойових дій дані категорії осіб здатні постраждати найбільше. Накладені на особисті риси кожного індивіда, наслідки контакту з гіпотетичними воєнними злочинцями можуть бути непередбачувані.

Для активізації та ефективної профілактичної роботи з протидії насильству над населенням у районі воєнних дій необхідно застосовувати комплексний підхід. Пропонуються наступні засоби запобігання насильству над цивільним населенням, та воєнним злочинам загалом:

- Посилення кримінальної відповідальності;
- Регулярна соціально-профілактична робота з особовим складом;
- Постійний огляд у військових психологів;
- Недопуск осіб із погашеною судимістю за насильницькі злочини до

військової служби;

- Розширення повноважень воєнної поліції;
- Амністія за самосуд жертви злочину.

Таким чином, зіставивши наведені приклади профілактики проявів насильства над населенням у районі воєнних дій із законодавчою базою можна стверджувати, що нормативно-правова база в цілому задовольняє потреби індивіда, суспільства, держави та міжнародної спільноти щодо попередження, виявлення та розслідування кримінального правопорушення, передбаченого ст. 433 ККУ.

Дослідження виконало поставлені завдання шляхом пошуку теоретичної бази, та проведення соціологічного опитування населення. Виявлено думку населення щодо військових кримінальних правопорушень, та насильства над населенням. Проведено аналіз нормативної бази, та в цілому задовільний стан щодо запобігання військовим кримінальним правопорушенням.

Ключові слова: кримінологія; насильство; воєнні дії.

Список використаних джерел

1. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 квітня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України»: Указ Президента України от 14.04.2014 № 405/2014. Дата оновлення: 14.04.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/405/2014/conv?lang=ru#Text> (дата звернення: 18.04.2021).
2. Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції: Закон України от 02.09.2014 № 1669-VII. Дата оновлення: 27.12.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1669-18/conv?lang=ru#Text> (дата звернення: 18.04.2021).
3. Офіс Генерального прокурора (офіційний веб-сайт). Про зареєстровані кримінальні правопорушення, та результати їх досудового розслідування. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення за січень-грудень 2014-го року. URL: https://www.gp.gov.ua/ua/stat_n_st?dir_id=111482&libid=# (дата звернення: 20.04.2021).
4. Психологічна енциклопедія / автор-упоряд. О. М. Степанов.-К. : Академвидав, 2006.-424 с.
5. Андрусишин Ю. І. Формування вольових якостей особистості в екстремальних ситуаціях / Ю. І. Андрусишин // Використання досвіду участі у бойових діях на території інших держав у забезпеченні державної безпеки України : матеріали наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 лютого 2014 р.).-К. : Центр навч.-наук. і наук.-практ. вид. НА СБУ, 2014.-С. 214-216.

Використання математичної формули дотримання вимог принципу пропорційності

Броніслав Тоцький

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У сучасному світі категорії більшості наук перестали бути ізольованими одна від одної та стали все більше проникати та інтегруватися. Філософія є системою знань, від якої пішли більшість сучасних наук. Однак, після сильного розділення в теоретичному плані далі пішов невідворотній процес-інтеграція, при чому у таких сферах, які ще сто років тому вважалися такими, що не можуть перетинатися.

Таким прикладом є принцип пропорційності (сумірності, співрозмірності), який є тим універсальним механізмом, який забезпечує узгодженість різних показників в одній площині. Найчастіше пропорційність використовується у точних науках таких як фізика та математика. В той же час, деякі механізми переходять з точних наук до суспільних. Сумірність, яка відображала співвідношення точних величин, стала частиною правової науки, в якій співвідносить неабсолютні величини-приватні і публічні інтереси.

Метою даного дослідження є виявлення можливості використання математичної формули дотримання вимог принципу пропорційності.

Розглянемо погляди науковців щодо питання принципу пропорційності.

Так, Погребняк С. визначає принцип пропорційності (розмірності) як основоположний принцип права, спрямований на забезпечення у правовому регулюванні балансу інтересів [3, 192]. Головна суть цього принципу полягає у розумному співвідношенні мети державного впливу засобам їх досягнення при забезпеченні балансу приватних і публічних інтересів [3, 193].

Д. Дєдов наголошує, що принцип пропорційності виходить з того, що основні права можуть бути обмежені тільки тією мірою, в якій це необхідно для досягнення публічних цілей (захисту публічних інтересів) [2, 64].

М. Савчин зазначає, що пропорційність визначає співмірність між здійсненням фундаментального права та необхідністю його обмеженням, саме він забезпечує обґрунтований і легітимний характер обмежень прав людини [4, 281].

Таким чином, більшість науковців приходить до висновку, що механізм реалізації принципу пропорційності має базуватися на співвідношенні. Однак, враховуючи, що співмірність прийшла у юриспруденцію із точних наук, то, варто спробувати застосування математичних механізмів до визначення того, чи був принцип пропорційності дотриманий чи ні.

Як ми вже неодноразово зазначали, варто виділити наступні складові принципу розмірності:

- дотримання вимог правової визначеності;
- наявність легітимної мети;

- пропорційність *stricto sensu* (необхідність у демократичному суспільстві).

Враховуючи, що критеріїв дотримання даної вимоги є три, тому кожний ми приймемо за умовну 1 (одиницю).

Принцип правової визначеності ставить вимогу про те, що будь-яке обмеження прав людини має бути передбачене конкретним правовим актом, який оприлюднений та введений в дію належним чином, механізм дії якого передбачуваний, а наслідки виконання/порушення є очевидними.

У разі повного дотримання критеріїв принципу правової визначеності, за його дотримання можна присвоїти індекс 1. Однак, у разі часткової невідповідності критеріям принципу правової визначеності (обмеження прав передбачено не у тій формі, що має бути, відповідальність не є очевидною, критерії притягнення до відповідальності виписані не чітко тощо), то може бути застосований понижуючий коефіцієнт, механізм дії якого ми запропонуємо у подальших дослідженнях.

Наявність легітимної мети у обмеженнях прав людини є тим обов'язковим критерієм, без якого не можуть обмеження здійснюватися взагалі. З легітимною метою дуже просто в плані формулювання математичного моделювання: вона або є, або її немає.

Цілі, які можуть виправдати обмеження прав, мають бути засновані на тих цінностях, на яких побудоване суспільство в конституційній демократії [1, 145].

Легітимна мета не завжди має бути чітко визначена законодавчо. Така мета може бути не вираженою, а виходити з духу закону та засад демократії та верховенства права.

Питання легітимної мети не стосується меж та доцільності самих обмежень прав людини. Фактично, легітимна мета слугує механізмом, завдяки якому держава визначається, чи можуть на підставі такої мети обмежуватися права.

Тому, ми могли б запропонувати у даному аспекті також понижуючий коефіцієнт, однак не будемо цього робити з конкретних причин, що будуть висвітлені пізніше.

У зв'язку із цим, у разі наявності будь-якої легітимної мети обмеження прав людини будемо презумувати застосування індексу 1 у формулі розрахунку пропорційності обмежень.

Критерій **пропорційності *stricto sensu* (необхідності у демократичному суспільстві)** є найскладнішим в даній формулі, а тому і найбільш дискусійним. При визначенні дотримання цієї локальної співмірності має якраз братися до уваги результат, який досягається в контексті досягнення поставленої раніше легітимної мети.

Перш за все, треба визначитися, чи був досягнутий конкретний результат, тобто чи та конкретна легітимна мета викристалізувалася у реальний наслідок. Якщо ж справжнього ефекту не досягнуто, тоді варто дивитися, чи міг законодавець та особа, яка здійснює правозастосування, передбачити можливість відсутності реального результату.

В подальшому підлягає аналізу питання, чи були вчинені заходи мінімально

обмежувальними зі всіх альтернативних варіантів розвитку подій. У випадку, коли результат досягнуто мінімально обмежуючим заходом, то можна вважати, що індекс необхідності складе 1. У випадку недосягнення поставленої мети із застосування найгіршої із альтернатив, що вочевидь коефіцієнт буде складати 0.

Таким чином, ми думаємо отримати три критерія, які будуть індексуватися від нуля до одного. У такому випадку, ці перехідні мають бути перемножені, що математично буде мати наступний вигляд при дотриманні принципу пропорційності (P):

$$P = C \times LA \times N$$

де-С-виконання принципу визначеності ($0 \leq C \leq 1$);

LA-наявність легітимної мети ($LA \neq 1$);

N-необхідність у демократичному суспільстві ($0 \leq N \leq 1$)

У такому випадку, якщо фінальне число буде 1, то обмеження буде пропорційним, у випадку 0-непропорційним. Однак, у випадку результату більше 0 та менше 1, відповідь не буде очевидною. Тому, вважаємо за доцільне застосувати коефіцієнт округлення до 0, якщо результат $P < 0,5$, у випадку якщо результат буде $P \geq 0,5$, то відповідно округлимо його до 1, відповідно до якого буде визначатися пропорційність/непропорційність обмежень.

Таким чином, вважаємо, що попередньо виявлена можливість використання математичної формули дотримання вимог принципу пропорційності.

Ключові слова: принцип пропорційності; математична формула; критерії.

Список використаних джерел

1. Van der Schyff G. *Limitation of Rights: a Study of the European Convention and the South African Bill of Rights*. Nijmegen, 2005. 369 p.
2. Дедов Д. И. *Юридический метод: научное эссе*. Москва: Волтерс Клувер, 2008. 160 с.
3. Погребняк С. П. *Основоположні принципи права (змістовна характеристика): Монографія*. Харків: Право, 2008. 240 с.
4. Савчин М. В. *Конституційне право України: підручник*. Київ: Правова єдність, 2009. 1008 с.

The role of international cooperation in counteraction of terrorism, extremism and other moderate groups

Sarteep Mawlood

postgraduate student,

«KROK» University, Kyiv, Ukraine,

ORCID: 0000-0002-0663-208X

Terrorism is not new word to us, but nowadays our worldwide suffers from the extremist groups in all around the world which reached high level of risk and difficult stages that have never seen before. Terrorism is like an epidemic that no community and country is immune and far from, despite physical terrorism, they use different kinds of ways such as intellectual, religion, racism to exploit others. To some extent they could to divide the communities and countries into several lines and made gap among them.

During our study to the topic, we found out international relationship and coordination are not at the required level as well as terrorism acts increased due several points below:

- Although we are in 21 century but international community could not reach an agreement of precise definition on terror and terrorism, the definition has an elastically meaning, it gives authorities, organizations, other institutions to define terror with their interests and as they want. The role of UN in general and General Assembly is weak regarding this issue and needs to contribute more.

- The current relationship among countries is totally different from that post second world war, in that time communities, states, others had a great coordination and wanted to face terror altogether, but now states, people and governments are almost left alone to encounter terrorism and not that relationship or almost none, it is a big gap and terrorists exploited it.

- There are moderate groups, nonviolent people who ask for their right and self-determination which is embodied in UN charter but authorities still do not recognize their right and sees them as terrorist and saboteurs, for others is right and do not list them as terrorist, then relationship not be in the same level. UN, states, countries should differ moderate groups who ask for their rights from other extremist groups and terrorism, fighting moderate groups makes the situation more complicated in both domestic and international level.

- Now relationship based on interests more than supporting others to encounter terrorism and tackle violent, in another word states gives information, support some interests in return.

- States, authorities, governments and other parties cooperate with terrorists, other extremist groups for political goals, to pressure other parties to accept agreements or to weaken other countries to cause security instability and some kind of chaos.

- UN in general and security council in particular failed to issue several decisions and instructions due to political background, polar power, because some were with and some were against, which made opportunity to the terrorist to organize their acts

better.

- Terrorism acts has changed, exploiting the development in various fields made them to use new technology and tactics, nowadays have more capability than before which some countries cannot face them alone with its army, so the best way to encounter terrorism is to have international relationship and working together.

- Foreign fighter terrorists, extremists and presenting in other regions and states are another problem to the states and communities, some states do not accept to retrieve prosecute them. In one hand domestic law in some countries mentions citizens have to prosecute within its territorial even if they are in other states, in another hand the states where the terrorists caught in demand from national states that the terrorists came from to retrieve their terrorists and then tension starts in relationship and coordination among countries.

Terrorism acts spread in all around the world and no community is safe from sudden attack, so in all cases states and communities need to have relationship and coordinate, so as to be far from it as much as possible. Secondly, most acts happen in regions, states where there is no space to express views of people, carry out their religious rituals and so on, these things push people, group to act violently, therefore, states should give its people their right which is embodied in both domestic and international law.

Ключові слова: terrorism; law; state.

Система військової юстиції в зарубіжних країнах

Іван Піскун

*кандидат юридичних наук, доцент, доцент
кафедри правового забезпечення гуманітарного
інституту Національного університету
оборони України імені Івана Черняховського,
Національний університет оборони
України імені Івана Черняховського,
ORCID: 0000-0002-2401-7988*

Катерина Коцюба

*начальник організаційно-планового відділу-заступник
начальника організаційно-планового управління
головного управління розвитку та супроводження
матеріального забезпечення Збройних Сил України,
Збройні Сили України,
ORCID: 0000-0001-7617-809X*

Мета-на основі аналізу системи законодавства зарубіжних країн, узагальнення практики його реалізації, опрацювання теоретичних положень визначити сутність військової юстиції та шляхи можливої імплементації в національне законодавство.

Для з'ясування сутності військової юстиції зарубіжних країн перевага надавалась таким загальнонауковим методам, як історико-правовий, системно-структурний та наукового узагальнення.

Нова Конституція України, основним призначенням якої є утвердження і захист прав та свобод людини і громадянина зазначає, що на Збройні Сили України покладається обов'язок захисту територіальної цілісності та безпеки демократичної правової держави [1].

В умовах збройної агресії проти України з боку Російської Федерації виняткового значення набуває створення і функціонування системи військової юстиції, відповідальної за забезпечення законності і правопорядку, захисту прав людини у військовій сфері.

Традиційно військову юстицію ототожнюють із військовими судами, щодо відновлення яких в Україні останніми роками точаться бурхливі дискусії. Разом з тим, військові суди є важливим, але не єдиним елементом військової юстиції, яку необхідно розглядати саме як сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, тобто як цілісну систему [2].

Узагальнюючи наукові погляди та досвід зарубіжних держав до системи військової юстиції можна віднести такі елементи:

- Військова прокуратура, що здійснює нагляд за досудовим розслідуваннями військових злочинів та підтримує публічне обвинувачення у цих справах в суді, а також представлятиме інтереси держави у військовій сфері у виключних випадках, визначених законом;
- Військова поліція, яка здійснює досудове розслідування військових

злочинів, та здійснює підтримання правопорядку у військовій сфері;

- Військові суди, що є органами правосуддя у справах про військові злочини та інші злочини, вчинені військовослужбовцями, а також інші справи у військовій сфері.

- Військова адвокатура, яка здійснює захист від обвинувачення, представництво прав особи та надання інших видів юридичної допомоги у військовій сфері.

Важливо наголосити, що ми відстоюємо ідею створення в Україні цілісної системи військової юстиції, що включає всі вказані елементи. На наш погляд, це стане дієвим засобом забезпечення верховенства права і законності у військовій сфері, дозволить забезпечити захист прав і свобод людини (як військовослужбовців, так і цивільного населення) в умовах військової агресії. Для цього наявні всі необхідні передумови, а також існує потужний соціальний запит з боку військових та громадськості. Разом з тим, вітчизняний законодавець послідовно обмежує систему військової юстиції. Так, у 2010 р. в Україні були ліквідовані військові суди, а у 2012 р.-військова прокуратура [3].

Разом з тим, з початком воєнних дій на Сході держави у 2014 р. військова прокуратура була відновлена й успішно виконувала свої завдання по забезпеченню законності у військовій сфері. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо першочергових заходів із реформи органів прокуратури» № 113-IX від 19.09.2019 передбачив ліквідацію військових прокуратур в системі прокуратури України.

Зауважуємо, що одним із основних аргументів, що наводили ініціатори рішення про ліквідацію військових судів та військових прокуратур, є знищення рудиментів СРСР та перехід до стандартів країн НАТО. Повністю підтримуючи необхідність приведення військової сфери України до стандартів НАТО, варто зауважити, що в більшості провідних країн-членів Альянсу стабільно й ефективно діє система військової юстиції. Проаналізуємо окремі з них з метою вивчення іноземного досвіду, що може стати в нагоді при реформуванні системи військової юстиції України [4].

Передусім заслуговує на увагу функціонування військової юстиції у США. У цій державі система військової юстиції була заснована ще у 1806 році. Її правовою основою є Єдиний кодекс військової юстиції від 1951 р. і Керівництво для військових судів від 1969 р. з наступними змінами і доповненнями. Єдиний кодекс військової юстиції регулює всі основні питання, пов'язані із кримінальною та дисциплінарною відповідальністю військовослужбовців, регламентує особливості військового кримінального процесу та устрою окремих органів, які беруть у ньому участь. Керівництво для військових судів має юридичну силу підзаконного акта, доповнюючи і розвиваючи положення Єдиного кодексу військової юстиції.

Система військової юстиції США діє цілком автономно від загальної системи судоустрою та судочинства. Вона включає органи розслідування військових злочинів, військову прокуратуру, військові суди та військову адвокатуру, тобто

являє собою найбільш повну і завершену модель військової юстиції. При цьому всі вказані військово-юридичні служби входять до складу збройних сил, комплектуються офіцерами зі спеціальною військово-юридичною підготовкою і підкоряються ієрархічній системі військового командування.

В США існує три види військових судів:

- дисциплінарний військовий суд-розглядає справи стосовно осіб рядового та сержантського складу, які скоїли незначні правопорушення;
- спеціальний військовий суд-має право розглядати справи про малозначущі та нетяжкі злочини, обмежуючись у призначенні покарань не більше шести місяців позбавлення волі або трьох місяців виправних робіт;
- загальний військовий суд-може розглядати усі справи про злочини, скоєні військовослужбовцями, а також справи цивільних осіб, що перебувають на службі у Збройних Силах США, або підлягають військовій юрисдикції у зв'язку з умовами воєнного часу. Має право призначати будьяке покарання за законом, у тому числі смертну кару та довічне ув'язнення.

Вищою апеляційною інстанцією для всіх військових судів є Військово-апеляційний суд виду Збройних Сил США. Військові суди підпорядковуються органам військового командування. Право їх скликати мають: спеціальний військовий суд-начальник військового підрозділу на посаді не нижче командира полку; загальний військовий суд-начальник військового підрозділу на посаді не нижче командира дивізії [5].

Система військових прокуратур відповідає побудові виду Збройних Сил США та відокремлена від федеральних органів прокуратури. Представник ЗС США, посада якого прирівнюється до військового прокурора, контролює здійснення правосуддя у відповідному військовому суду згідно з Єдиним кодексом військової юстиції та підпорядковується начальнику штабу виду Збройних Сил США.

Корпус військової поліції як окремий рід військ був створений в США у 1941 році. На нього покладено такі завдання: розслідування злочинів у Збройних силах; контроль за дотриманням законності; профілактика дисциплінарних правопорушень; контроль і регулювання руху військового транспорту; забезпечення безпеки військовослужбовців; охорона військових об'єктів тощо. Загалом органи військової поліції Збройних сил США налічують понад 30 тис. осіб. Очолює військову поліцію США начальник військової поліції-заступник генерального інспектора сухопутних військ.

Військова адвокатура представлена адвокатами, які працюють виключно з військовослужбовцями та можуть представляти їх інтереси у цивільних та кримінальних справах. Кожен вид Збройних Сил США має свою власну суддівську адвокатську групу (JAG). Більшість військових адвокатів є цивільними особами, за винятком адвокатів ВМС та корпусу морської піхоти США, які є військовослужбовцями та підпорядковуються військовому командуванню.

Крім того, у штабах американського командування передбачені посади юридичних радників (юрисконсультів), що не залежить від командира. На них

призначаються дипломовані юристи, компетентні у різних галузях права (від військового до міжнародного), здатний оцінити правові наслідки будь-яких дій командира і дати їм юридичне тлумачення.

Де в чому подібні риси має система військової юстиції Канади. У Збройних Силах цієї країни діють 5 типів військових судів: загальний (General Court Martial); дисциплінарний (Disciplinary Court Martial); спеціальний (Special Court Martial); звичайний (Standing Court Martial); апеляційний (Court Martial Appeal Court). Всі вказані суди інстанційно підпорядковуються Верховному Суду Канади.

У складі Збройних сил Канади з 1 вересня 1999 р. також діє Канадська служба військової прокуратури (КСВП), завдання якої полягають у справедливому, швидкому та доступному розгляді справ, вчинених військовослужбовцями. Військовослужбовці КСВП є підготовленими юридичними працівниками, які переглядають справи, що передаються до воєнного суду органами досудового розслідування, задля встановлення, чи є обґрунтована перспектива засудження і чи наявні публічні інтереси в продовженні розслідування. Крім того, військовослужбовці КСВП надають постійну юридичну консультацію Національній службі розслідувань з таких питань, як ордер на обшук, погоджують обвинувачення та інші юридичні поради щодо розслідувань. Очолює КСВП Директор військових розслідувань, який призначається Міністром національної оборони на визначений строк.

Поряд з цим діє військова поліція, яка забезпечує підтримання правопорядку у Збройних Силах Канади та розслідування вчинених військовослужбовцями правопорушень. Кількість військових поліцейських становить 2 % від загальної кількості військовослужбовців. Органи військової поліції діють автономно від військового командування і підпорядковуються начальнику військової поліції Збройних Сил Канади.

В Італії представлені такі елементи системи військової юстиції, як військові суди, військова прокуратура та військова поліція. Крім того, як адміністративний орган управління в системі військової юстиції діє Рада військової магістратури, що об'єднує військових прокурорів та суддів.

При цьому органи військової прокуратури діють при військових судах. Так, на рівні першої інстанції діють три трибунали та три військові прокуратури-у містах Рим, Верона та Неаполь. До органів другої інстанції відносяться: Генеральні військові прокуратури Італії при Верховному касаційному суді та при Військовому апеляційному суді, а також сам Військовий апеляційний суд. При кожному представництві Військового апеляційного суду існують відділи Генеральної військової прокуратури. Таким чином, військові суди та військові прокурори в Італії організаційно входять до судової системи і не підпорядковуються військовому командуванню.

Функції військової поліції в Італії виконують карабінери-це військові, організовані за територіальною ознакою як для національних, так і для міжнародних місій. З питань оборони вони підпорядковуються Міністерству оборони Італії, з питань громадського порядку-Міністерству внутрішніх справ

Італії.

Окремі країни-члени НАТО впровадили так звану «змішану» модель військової юстиції, при якій ці органи функціонують у складі загальної судової та правоохоронної системи як прояв їхньої спеціалізації. Яскравим представником цієї моделі є Франція, де військові суди не виділяються як окремі судові органи, проте у загальних судах передбачено військову спеціалізацію. Так, у виправних (кримінальних) судах створюються військові колегії. Разом з тим, за кордоном збережені військові суди, що діють на постійній основі (і в мирний час). Вищою інстанцією для них є трибунал збройних сил в Парижі.

Функції військової поліції у Франції виконує Національна жандармерія, яка має подвійне підпорядкування: Міністру оборони Франції (як складова Збройних Сил) та Міністру внутрішніх справ (як складова системи поліції). Її очолює Генеральний директор. Чисельність Національна жандармерії становить близько 110 тис. співробітників. До неї входять також республіканська гвардія, мобільна жандармерія, підрозділи, що дислокуються за межами Франції, тощо.

В тих же країнах-членах НАТО, в яких формально не передбачена повноцінна система військової юстиції, все ж наявні окремі її елементи. Найбільш яскравим прикладом є ФРН, де у мирний час військові суди не діють, а також не передбачено спеціальної військової прокуратури. Проте військово-судові органи діють у вигляді воєнно-дисциплінарних судів, які покликані забезпечувати законні права військовослужбовців та розглядати справи про їх проступки. Зокрема, виключно дисциплінарні суди можуть накласти на військовослужбовців такі стягнення, як скорочення грошового утримання при визначенні пенсії в розмірі від 5 до 20%, затримка в просуванні по службі і присвоєнні чергового військового звання, зниження у військовому званні, дострокове звільнення в запас, позбавлення пенсії. Воєнно-дисциплінарні суди представляють органи військового командування від дивізії й вище. Функції військових прокурорів у них, як правило, виконують юрисконсульти органів, що порушують дисциплінарні справи. Крім того, функціонує військова поліція, яка налічує близько 4,5 тис. осіб. В мирний час військові поліцейські охороняють військові об'єкти, органи управління, забезпечують безпеку транспортних перевезень, підтримують дисципліну у військових формуваннях тощо. Військова поліція не має центрального командування, а керівництво її підрозділами здійснює командир дивізії через штаб.

Поряд з країнами-членами НАТО заслуговує на увагу досвід Ізраїлю, який побудував ефективну систему військової юстиції. В цій державі відповідно до Закону «Про військове судочинство» від 1955 р. діють військові трибунали, до підсудності яких належать кримінальні справи про злочини, вчинені військовослужбовцями, резервістами під час проходження військових зборів, а також деякими категоріями цивільних осіб, що працюють в армії. Військові трибунали складають незалежну систему, до складу якої входять військові трибунали першої інстанції та Військовий апеляційний трибунал. Оскарження їх рішень до Верховного Суду Ізраїлю допускається лише у виключних випадках.

Міністр оборони Ізраїлю має право пом'якшити винесений військовими трибуналами вирок, начальник Генштабу-вироки Військового апеляційного трибуналу, начальники судових військових округів-вироки інших трибуналів.

Військова прокуратура Ізраїлю являє собою структурний підрозділ Армії оборони Ізраїлю, який здійснює нагляд за додержанням законності в діяльності армії, її підрозділів і окремих військовослужбовців шляхом підтримання кримінального обвинувачення, консультування військових формувань і органів армії з правових питань, методичного керівництва правовою роботою в армії і виконання додаткових правових функцій. Її очолює Головний військовий прокурор, який призначається на посаду Міністром оборони на підставі рекомендації начальника Генерального штабу.

Функції розслідування вчинених військовослужбовцями злочинів здійснює військова поліція. До її компетенції також належить контроль над затриманими та взятими під варту солдатами Армії оборони Ізраїлю, патрулювання, попередження дисциплінарних порушень, а у військовий час-також контроль над військовополоненими і забезпечення порядку під час пересування бойових та допоміжних частин. Військова поліція підпорядковується Управлінню особового складу Генштабу. Її очолює керівник у званні генерал-майора, який командує військовою поліцією через штаб.

Крім того, для надання безоплатної правової допомоги військовослужбовцям в Ізраїлі діє військова адвокатура [6].

Підводячи підсумок, варто зазначити, що функціонування розвинутої системи військової юстиції повністю відповідає стандартам НАТО і досвіду провідних країн світу. Військова юстиція забезпечує додержання законності та правопорядку у військовій сфері, і, таким чином, спрямована на підвищення обороноздатності держави. З огляду на це, Україні варто враховувати позитивний іноземний досвід та вжити заходів до розбудови і розвитку національної системи військової юстиції.

Ключові слова: законодавство зарубіжних країн; свобода; громадянин.

Список використаних джерел

1. Конституція України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 2 січ. 2021 р.- К.: ПАЛИВОДА А.В., 2021.-72 с.-(Закони України)
2. Беланюк М. В. Становлення органів військової юстиції на теренах України (1939-1941 рр.): Історико-правове дослідження : дис. кандидата юрид. наук : 12. 00. 01 / Беланюк Марина Василівна.-К.: Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2015.
3. Вдовиченко В. Система військової юстиції як частина військової організації України / В. Вдовиченко // Вісник Національної академії прокуратури України-2019.
4. Котляренко, О. (2016). Перспективи формування військової поліції як складової системи військової юстиції в Україні. Науковий часопис Національної академії прокуратури України.
5. Мельник, С. (2019). Система військової юстиції в країнах членах НАТО: теоретичні та практичні аспекти.
6. Мельник, С. (2019). Система військової юстиції у забезпеченні національної безпеки України.

Проблемні питання при оцінюванні доказів у господарському судочинстві

Ярослав Науменко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

На цей час в Україні не згасають дискусії щодо вилучення з господарсько процесуального кодексу поняття достатності доказів і заміщення цієї категорії «вірогідністю доказів». Тому метою наукової розвідки є те, щоб визначити, яким чином впливають на оцінку доказів зміна у Господарському процесуальному кодексі стандартів доказування під час розгляду справи у господарському судочинстві з достатності доказів на вірогідність доказів.

Відповідно до ч. 1 ст. 73 ГПК України, доказами є будь-які дані, на підставі яких суд встановлює наявність або відсутність обставин (фактів), що обґрунтовують вимоги і заперечення учасників справи, та інших обставин, які мають значення для вирішення справи. За ч. 1 ст. 86 ГПК України, суд оцінює докази за своїм внутрішнім переконанням, що ґрунтується на всебічному, повному, об'єктивному та безпосередньому дослідженні наявних у справі доказів [1].

При оцінці доказів судом діють певні правила-так звані стандарти доказування, якими керується суд під час розгляду справи [2]. Дане поняття є важливою частиною одним із принципів господарського процесу-змагальності. Стандарт доказування не є ознакою доказу, таким, як належність, допустимість, достовірність, достатність та вірогідність. Це складова змагальності процесу, правило, яким повинен керуватися суд при винесенні рішення, дійсним критерієм, на підставі якого суд оцінює докази для встановлення фактів справи, однією з інструкції з оцінки судом доказів [3].

Проведений аналіз показав, що термін «стандарт доказування» є більш застосовуваним у правових системах країн загального (прецедентного) права, який допускає існування певної невизначеності при встановленні фактів. Ратушна Б.П. визначає стандарт доказування як критерій достовірності результату судового пізнання [4, с. 282].

До 20.09.2019 року Господарські суди переважно оцінювали докази за критерієм достатності, який застосовується до всієї сукупності доказів певної обставини. Саме його досягнення впливає на те, аби розцінювати певну обставину доведеною, а застосування-завершальним етапом оцінки доказів, адже можна говорити лише про достатність належних, допустимих і достовірних доказів.

С. В. Васильєв наголошує, що саме достатність доказів дає змогу дійти висновку про існування факту, на підтвердження якого вони були зібрані [5, с. 150].

Тобто на підставі викладеного можна дійти висновку, що достатність доказів є таким критерієм оцінювання комплексу доказів на підтвердження відповідної обставини, рівень якого встановлюється залежно від застосовуваного судом

стандарту доказування і який застосовується до належних та допустимих доказів, які в процесі оцінювання визнані достовірними.

У вересні 2019 року категорія «достатність доказів» була замінена «вірогідністю доказів», яку закріплено у ч. 1 ст. 79 ГПК України. З огляду зазначеної статті вбачається, що нею покладено на суд обов'язок оцінювати докази, обставини справи з огляду на їх вірогідність, яка дає змогу дійти висновку, що факти, які розглядаються скоріше були чи мали місце, аніж не були [6].

Таким чином законодавець вважає, що критерій вірогідності, може сприяти об'єктивному розгляду справи господарським судом, оскільки дуже важко на законодавчому рівні врегулювати проблему, пов'язану зі свавільним трактуванням доказів під час розгляду справи в господарських судах, ураховуючи ту обставину, що визначення належності, допустимості, достовірності, вірогідності та достатності доказів, а також їх оцінка та дослідження сконцентровані в руках однієї особи-судді.

На думку С. В. Курильової, оцінка доказів зводиться до акту мислення, суто логічної операції, і тому виходить за межі процесуальних дій із доказування. Іншими словами, оцінка не може бути об'єктом правового регулювання, оскільки розумовий процес протікає за законами мислення, а не права [7, с. 36-37].

Проте існує інша правова школа, прихильники якої пропонують розглядати оцінку судових доказів не тільки як логічну операцію, але і як складовий елемент усього процесу доказування, деякою мірою врегульований нормами процесуального права [8, с. 26].

Так, А. І. Трусів наголошує, що у теорії оцінки доказів переплітаються, власне, юридичні питання з найскладнішими проблемами світогляду, теорії пізнання, логіки, психології й інших наук [9, с. 5].

У свою чергу, стандарт вірогідності доказів узгоджується судовою практикою Європейського суду з прав людини, юрисдикція якого поширюється на всі питання тлумачення і застосування Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [10].

Так, наприклад, у рішенні 23.08.2016 у справі «Дж. К. та Інші проти Швеції» (J.K. AND OTHERS v. SWEDEN») ЄСПЛ вказує, що у країнах загального права у кримінальних справах діє стандарт доказування поза розумним сумнівом («beyond reasonable doubt») [11].

Натомість, у цивільних справах закон не вимагає такого досить високого стандарту, тобто цивільна справа повинна бути розглянута з урахуванням «балансу вірогідностей». Суд повинен дійти висновку, чи являється вірогідність того, що на підставі наданих доказів, а також правдивості тверджень сторони, вимога цього заслуговує довіри.

При цьому необхідно зазначити, що раніше ГПК України вимагав достатності доказів, а саме сторонам по справі потрібно було зібрати певну масу доказів, які у своїй сукупності давали змогу суду дійти висновку про наявність або відсутність обставин справи, які входять до предмету доказування. Тобто, якщо в сукупності зібрані докази свідчили про певну обставину-суд вважав її встановленою, а якщо

таких доказів було недостатньо-суд міг встановити відсутність цієї обставини. Внаслідок застосування нового стандарту вірогідності доказів ситуація повинна змінитися в кращу сторону. Слід зауважити, що введення процесуальної норми останній редакції, щодо вірогідності доказів є в якійсь мірі доцільним доповненням до принципів змагальності та диспозитивності судового процесу в господарському судочинстві, закріплених у ст. ст. 13, 14, 74 ГПК України. Відповідно, система доказування у господарському судочинстві, як і в інших судових процесах, базується на розподілі тягара доказування між сторонами по справі. Посилаючись на ту, чи іншу обставину або спростовуючи їх у суді сторона повинна доводити такі обставини відповідними належними та допустимими доказами. При чому, ключовим фактором у тому як сторона користується стандартами доказування виступає її мотивованість у вирішенні господарського спору на свою користь. Якщо існує певний юридичний факт, який входить до предмету доказування по справі, то мають бути наявні відповідні докази на підтвердження цього факту або об'єктивні причини та розумне пояснення їх відсутності. Однак, якщо сторона з тих чи інших причин не доводить певну важливу для розгляду справи обставину, то суд, оцінюючи докази за внутрішнім переконанням вирішує чи мав місце певний факт, що підлягає доказуванню, чи він є просто надуманим. У судовій практиці трапляються випадки, коли учасники справи посилаючись на певні обставини не доводять їх необхідною кількістю доказів користуючись недосконалістю процесуального законодавства та лояльністю суду, чим явно зловживають. Внаслідок чого, суд зобов'язаний при розгляді справи виходити лише з тих фактичних обставин, які доведені належними та допустимими доказами. Наприклад в рішенні Європейського суду з прав людини у справі Бендерський проти України (BENDERSKIY v. Ukraine) суд оцінюючи фактичні обставини справи звертаючись до балансу вірогідностей вирішуючи спір виходив з того, що факти встановлені у медичному експертному висновку, є більш вірогідним за інші докази [12].

Необхідно зазначити, що стандарт доказування вірогідності доказів сприяє у тому, щоб сторони надавали більше доказів, які будуть направляти встановленню судом дійсних обставин справи.

Висновки. Внесені зміни до статті 79 ГПК України є певним кроком до формування нових стандартів доказування у змагальності господарського процесу, які втілюються до нашої правової системи. «Стандарт доказування» в судовому процесі змінено і на сторони покладено обов'язок за допомогою належних та допустимих доказів довести вірогідність факту або події, таким чином доводи однієї сторони судового процесу повинні переважити над доводами протилежної сторони.

Ключові слова: Докази, достатність доказів, вірогідність доказів, стандарти доказування у господарському судочинстві.

Список використаних джерел

1. Господарський процесуальний кодекс України. Закон України від 06.11.1991 року № 1799-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>.
2. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 29.08.2018 року по справі 910/23428/17. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76156187>.
3. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 26.10.2020 року по справі 907/477/20. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/92440011>.
4. Ратушня Б. П. Стандарт доказування як критерій достовірності результату судового пізнання. Юридичне видавництво “Право України”. с. 282-291.
5. Васильєв С. В. Цивільний процес: навчальний посібник. Харків: ТОВ «Одіссей», 2008. 480 с.
6. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 15.01.2021 року по справі 904/2357/20 URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/94180468>.
7. Курылев С. В. Основы теории доказывания в советском правосудии. Минск. 1969. 204 с.
8. Бабенко В. В. Доказування в господарському процесі : автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.04. Акад. прав. наук України, НДІ приват. права і підприємництва. Київ. 2007. 19 с.
9. Трусев А. И. Основы теории судебных доказательств. Госюриздат. 1960. 176 с.
10. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. Закон України від 17.07.1997 року № 475/97-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004#n144.
11. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 25.06.2020 року по справі 924/233/18 URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/90205664>.
12. Рішення Європейського суду з прав людини по справі «Бендерський проти України»(Заява N 22750/02), П'ята секція. Страсбург. 2007.

Актуальні проблеми співучасті: кримінально-правовий аспект

Інна Доляновська

кандидат юридичних наук, доцент,

доцент кафедри державно-правових дисциплін,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1606-7096

Данійл Беленчук

здобувач освітнього рівня,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-7561-5398

На практиці досить часто зустрічаються випадки, коли в одному кримінальному правопорушенні беруть участь двоє або більше осіб, які діють узгоджено і направляють свої дії на досягнення єдиного результату. В таких ситуаціях має місце кримінальна співучасть.

Об'єднання зусиль двох або більше осіб при здійсненні кримінального правопорушення підвищують небезпечність цього самого діяння, й значно полегшує його здійснення та приховання. Ось чому у ряді випадків співучасть розглядається у якості особливої обставини, що зумовлює більш тяжку кваліфікацію діяння (наприклад, здійснення крадіжки за попередньою змовою групою осіб-ч. 2 ст. 185 КК), або вважається законом обтяжуючою обставиною при визначенні покарання (вчинення правопорушення групою осіб за попередньою змовою-п. 2 ч. 1 ст. 67 КК) [2, ст. 185, 67 КК].

Ознаки поняття «співучасті» в 1929 р. запропонував А. Піонтковський: співучасть це умисна спільна участь двох або більше осіб при вчиненні умисного злочину» [4]. Цікаво те, що подібне визначення сприйняв у 2001 р. й вітчизняний законодавець при прийнятті Кримінального кодексу України.

Співучастю у кримінальному правопорушенні є умисна спільна участь декількох суб'єктів правопорушення у вчиненні умисного кримінального правопорушення (ст. 26 ККУ) [2, ст. 26 КК].

Об'єктивні ознаки співучасті виявляються в тому, що:

- співучасть наявна лише, якщо в правопорушенні беруть участь кілька осіб (хоча б дві), законодавець називає мінімальну кількість учасників кримінального правопорушення, хоча їх може бути й більше. До того ж кожна з цих осіб повинна мати ознаки суб'єкта правопорушення-тобто бути фізичною осудною особою та досягти віку кримінальної відповідальності.

- співучасть-це діяльність спільна.

Спільність як об'єктивна ознака співучасті відзначається такими трьома моментами:

- діяння вчиняється загальними зусиллями всіх співучасників;
- спільність також означає, що наслідок, який досягається в результаті вчинення діяння, є єдиним, неподільним, загальним для всіх співучасників;
- спільність за співучасті означає, що між діями співучасників і тим

кримінальним правопорушенням, який скоїв виконавець, існує причиновий зв'язок, причому опосередкований, бо загальний результат досягається лише свідомою діяльністю виконавця [3].

Спільна участь у вчиненні злочинного діяння може проявитися як у дії, так і в бездіяльності. Прагнення досягти різні злочинні результати є підставою для невизнання співучастю у кримінальному правопорушенні участі двох або більше осіб у вчиненні одного посягання.

Суб'єктивні ознаки співучасті наступні :

- співучасть можлива лише в умисних злочинах;
- усі особи, що беруть участь у злочині (всі співучасники), діють умисно.

Виходячи з умисного характеру вини співучасників, можна зробити висновок, що для співучасті необхідна взаємна обізнаність виконавця й інших співучасників про їхні спільні дії у скоєнні злочинного діяння.

Закон прямо вказує на те, що співучасть можлива лише у вчиненні умисного злочину. Така вказівка виключає співучасть у вчиненні необережного злочину [3].

Не менш важливими, на наше переконання, є питання підстав та меж кримінальної відповідальності співучасників.

Співучасниками кримінального правопорушення, поряд із виконавцем, є організатор, підбурювач і пособник (ст. 27). [2, ст.27 КК].

В судовій та слідчій практиці суди не завжди правильно визначають роль кожного співучасника у вчиненні злочину.

У кримінально-правовій теорії переважає така думка, що у випадках, коли співучасник (організатор, підбурювач, пособник) бере також участь в самому процесі виконання злочину, передбаченому в статтях Особливої частини КК, його виконавська діяльність перекриває будь-яку іншу, і дії його повинні кваліфікуватися тільки по статті Особливої частини без посилання на норму Загальної частини, визначаючи функціональну роль співучасників.

Але такий підхід не є послідовним. Спрощуючи кваліфікацію, він звільняє суд від необхідності у всіх деталях аналізувати й описувати в рішенні всі аспекти діяльності співучасника, і якщо буде встановлено, що він виконував різні ролі у вчиненні злочину, тобто діяв як співвиконавець і одночасно як організатор чи підбурювач, відобразити це в кваліфікації без посилання на відповідні частини статті Загальної частини КК, мабуть, не можливо.

Так, навіть, Ф. Бурчак у своїй праці “Співучасть у злочині: соціальні, кримінологічні і правові аспекти” переглянув свою позицію і погодився, що посилання на статті Загальної частини КК саме у таких випадках є обов'язковим [4].

Хоча судова та слідча практика виробила такі правила:

- якщо співучасник (організатор, підбурювач, пособник) виконує функцію виконавця злочину, то його дії повинні кваліфікуватися тільки по статті Особливої частини без посилання на ст. 27 КК;
- якщо організатор виконує функцію підбурювача чи пособника злочину, то його дії повинні кваліфікуватися по статті Особливої частини та з посиланням

лише на ч.3 ст. 27 КК;

- якщо підбурювач виконує функцію пособника злочину, то його дії повинні кваліфікуватися по статті Особливої частини та з посиланням лише на ч.4 ст. 27 КК. [2, ст.27 КК].

Ключові слова: співчуття; кримінально-правовий аспект; кримінальне правопорушення.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України 25.11.2021 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2341-14#Text> (дата звернення: 24.11.2021).
2. Храмцов О. М. Кримінальне право України [Підручник] ; За заг. ред. д.ю.н., проф. О. М. Литвинова. (Дата звернення: 29.11.2021).
3. Бурчак Ф. Г. Соучастие: Социологические, криминологические и правовые проблемы Ф. Г. Бурчак.-К.: Вища школа, 1986. (Дата звернення: 29.11.2021).
4. Кримінальний кодекс України : [науково-практичний коментар] / Відп. ред. Є. Л. Стрельцов. [8-те вид., перероб. та доповн.]. Харків. Одіссей, 2012. 904 с. (Дата звернення: 30.11.2021).
5. Кузнецов В. В. Теорія кваліфікації злочинів : [Підручник] / В. В. Кузнецов, А. В. Савченко ; за заг. ред. д.ю.н., проф. В. І. Шакуна.-[4-е вид., перероб.]. Київ. Алерта, 2012. 316 с.(Дата звернення: 30.11.2021).

Державницька позиція Іллі Шрага у I Державній думі Російської Імперії

Тетяна Кінзерська

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Дослідження внеску визначних діячів у розбудову української державності є одним із найважливіших завдань сучасної вітчизняної історико-правової науки. Серед таких постатей яскраво виділяється відомий юрист, адвокат, політичний і громадський діяч Ілля Шраг, який був обраний до I Державної думи як депутат від Чернігівської губернії. Саме його державницька позиція у стінах законодавчої установи відіграла помітну роль у боротьбі за права і свободи українського населення у складі Російської імперії.

Державна дума як представницька законодавча установа Російської імперії була створена згідно з Маніфестом імператора Миколи II від 6 серпня 1905 р. «Про заснування Державної думи». 17 жовтня 1905 р. Миколою II було видано Маніфест, відповідно до якого Державна дума отримала законодавчі права. «Положення про вибори до Державної думи» і виборчий закон від 11 грудня 1905 р. визначили завдання та умови її роботи, а також порядок проведення виборів до Думи [1].

Перемога І. Шрага на виборах до законодавчої установи була цілком закономірною, адже він став депутатом не тільки як відомий і авторитетний юрист, але й непохитний захисник прав України, визначний діяч національно-визвольного руху. За час своєї парламентської діяльності, він користувався пошаною не лише своїх земляків, а й усього українського загалу. Його плідна діяльність у стінах думи неодноразово висвітлювалась у засобах масової інформації і часто ставала предметом обговорення серед громадськості [2, с. 100-101].

4 травня 1906 р. на одному із засідань, коли розгорілися дебати з приводу амністії політичних в'язнів, він навів конкретні приклади сваволі місцевої влади, зокрема, відзначив жорстоке ставлення до селян Чернігівської губернії. Головним змістом його виступу стало визнання права на боротьбу, включно із збройною, тих, кого в царській Росії вважали політичними злочинцями. Позиція І. Шрага з даного питання була схвально сприйнята суспільством та здобула чимало позитивних відгуків.

Не менш важливою є позиція діяча стосовно аграрного законодавства. Розглядаючи аграрний законопроект він наголошував на визнанні необхідності примусового відчуження землі, в тому числі й тієї, що знаходилась у приватній власності. Крім того, визнавав, що відчужені землі повинні поступити в користування або власність селян. У зв'язку з цим І. Шраг наголошував, що аграрне питання потребує якомога швидшого розв'язання і тому необхідно передати його вирішення на місця [5, с. 530]. Він вважав, що таку функцію цілком можуть виконати земства, але за умови реформування їх на широких демократичних засадах.

Важливим є підхід Іллі Шрага до проблеми погромів у краї. Будучи фаховим юристом він постійно захищав права і свободи населення, вважав антисемітизм руйнівною зброєю в руках правлячих кіл. Велике обурення викликав у демократичної громадськості погром у Белостоці (Польща), який відбувся на початку червня 1906 р. Впродовж декількох днів у червні 1906 р. було убито майже 100 чоловік. Сотні поранених і покалічених людей залишилися без засобів для існування. І. Шраг, як і переважна більшість відомих тогочасних діячів, став на захист жертв погрому, відмітивши ту велику небезпеку, яку мало для країни потурання насильникам. Відстоюючи дану позицію в Думі 29 червня 1906 р., І. Шраг відкрито звинуватив уряд в «потуранні темним елементам і піджаленні їх на погроми» [6, с. 608]. На думку депутата уряд спеціально створив таку атмосферу, яка була направлена на посилення національної ворожнечі.

З метою об'єднання українських депутатів у стінах думи діяч виступив одним з ініціаторів створення відповідної парламентської фракції. У процесі роботи фракція працювала над проектом про національні права, а також значну увагу приділила питанню запровадження рідної мови в школах українських губерній.

Захищаючи права української мови І. Шраг наголошував на необхідності її застосування у сфері судочинства. Він піднімав питання про мовний режим під час ведення судових процесів. Актуалізуючи на мовному питанні він зауважив: «коли постановлено було завести нові суди у остзейському краю, то мали поставити, на рівно з язиком державним, російським, і язики тубольців-німецький, лотишський і естський [3, с.108]. Проте спеціальним законом 1880 р. такий принцип було відкинуто і російську мову введено як обов'язкову у мирових і волосних судах. Діяч наголошував на необхідності забезпечення права кожного народу Російської імперії на використання рідної мови у державних установах в рамках конкретного етнографічного регіону [4, с. 148]. Фактично, втілення такого задуму значною мірою послужило б легітимізації ідеї автономії України.

Реалізувати дані проекти не вдалося, оскільки в ніч з 8 на 9 липня І Державну думу царським указом було розпущено. Відповідне оголошення з'явилося вранці 9 липня 1906 р. Прийшовши до Таврійського палацу на чергове засідання депутати натрапили на зачинені двері. Поруч на стовпі знаходився маніфест за підписом царя про припинення роботи І Думи.

У відповідь близько 200 депутатів, серед яких був Ілля Шраг, негайно виїхали до Выборгу з метою обговорення тексту звернення «Народу від народних представників». Вже ввечері 11 липня текст надрукованого звернення самі депутати почали поширювати, повертаючись до Петербурга. Звернення закликала до громадянської непокори у відповідь розпуск Думи (несплата податків, відмови від військової повинності) [2, с. 123-124].

Однак бажаного позитивного результату це не дало. Перша Державна дума припинила своє існування, проте ідея її подальшого функціонування остаточно не відкидалась. У Маніфесті про розпуск І Думи говорилося, що закон про заснування Державної Думи буде «збережено без змін». На цій основі

розпочалася підготовка до нової кампанії з виборів до II Державної думи.

Таким чином, активна державницька позиція Іллі Шрага у I Державній думі Російської імперії сприяла захисту прав та інтересів рідного народу. У стінах законодавчого органу завдяки гармонійному поєднанню високого професіоналізму і практичного досвіду діяч широко акцентував на потребах українського населення, сприяв боротьбі українців за власне самовизначення.

Ключові слова: Ілля Шраг; I Державна дума Російської імперії; українська державність.

Список використаних джерел

1. Белов С. А. *Выборы членов Государственной Думы Российской империи в 1905-1912 гг.* URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybory-chlenov-gosudarstvennoy-dumy-rossiyskoy-imperii-v-1905-1912-gg/viewer> (дата звернення 02.12.2021).
2. Демченко Т. П. *Батько Шраг: монографія.* Чернівці: РВК «Деснянська правда», 2008. 264 с.
3. І. Л. Шраг: документи і матеріали / Упор. В. М. Шевченко, Т. П. Демченко, В. І. Онищенко. Чернівці, 1997. 166 с.
4. Левченко І. К., Котляр О. А., Кухарук У. Р., Сморжевська О. О. *Поняття «соборності» та «рідної мови» у контексті українського національного відродження (на прикладі світоглядів Олександра Кониського та Іллі Шрага) // Іван Огієнко і сучасна наука та освіта: науковий збірник : серія історична / [редкол.: С. А. Копилов (гол. ред.), О. М. Завальнюк (відп. ред.) та ін.]. Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2018. Вип. XIV. С. 145-154.*
5. *Речь И. Шрага в Государственной Думе // Украинский вестник. 1906. №7. С. 527-531.*
6. *Украинский вестник / Под редакцией М. А. Славинского и при ближайшем участии проф. М. С. Грушевского, проф. Д. Н. Овсянко-Куликовского и А. А. Русова. Санкт-Петербург, 1906. № 8 (9 июля). С. 557-620.*

Роль Кирила Трильовського у процесах українського державотворення другої половини XIX-початку XX ст.

Тетяна Гуменюк

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Відомий український адвокат, культурно-просвітній і громадсько-політичний діяч Кирило Трильовський (1864-1941) відіграв значну роль в українському державотворенні другої половини XIX-початку XX ст. Ще зі студентських років він активно цікавився суспільно-політичними рухами в західноукраїнських землях, став учасником ряду гуртків та організацій. Перебуваючи в лавах студентів К. Трильовський все більше уваги починає приділяти питанням становлення і розвитку української державності, розглядає окремі теоретичні питання проблеми. Підсумком його творчих пошуків став захист докторської дисертації у Кракові в 1894 р.

Характерно, що власні теоретичні результати К. Трильовський втілював у практичній площині. Так він став одним із розробників ідеології української радикальної партії, визначав організаційно-правові засади діяльності багатьох товариств та організацій. Його діяльність дала можливість поставити вимоги українського населення на правові підвалини, виробити юридичні механізми відстоювання захисту прав і свобод українського народу. Як зауважив Т. Андрусак, «...це був представник так званої адвокатської доби в українському русі, коли керівне становище в усіх сферах суспільного, політичного, економічного та культурного життя в Галичині посідали адвокати» [1, с. 126]. Поступово К. Трильовський стає помітним учасником суспільно-політичних та державно-правових процесів того періоду.

Аналізуючи суспільно-правовий устрій у західноукраїнських землях другої половини XIX ст. К. Трильовський намагався виокремити сутність проблем українського національного відродження. На його переконання, тогочасні проблеми державного-правового розвитку полягали в тому, що становище шляхти навіть після падіння Речі Посполитої продовжувалося залишатись панівним. З огляду на це шляхтичі прагнули очолити усі публічні уряди. Важливо, що державний устрій, котрий засновувався на куріальній системі, відповідав безпосередньо інтересам шляхти, яка максимально використовувала такий стан речей задля забезпечення найбільшого впливу на загальнодержавні, та крайові представницькі органи. При цьому, навіть у випадку доступу до посад в органах державної влади чи крайового самоврядування представників інших соціальних груп, найвищі керівні посади все одно залишалися в руках шляхти. Характерно, що К. Трильовський не тільки розкривав зміст зловживань польських чиновників, але й ґрунтовно досліджував їх правовий аспект. Насамперед мова йде про численні порушення прав громад, зловживання при формуванні органів місцевого самоврядування та втручання державних адміністративних органів у їхню діяльність.

Широко привернути увагу громадськості до питання масових зловживань польської адміністрації К. Трильовський отримав можливість з трибуни Державної Ради у Відні, депутатом якої він став у 1907 році [3, с. 1]. Зазначимо, що виняткову увагу у ході його парламентської діяльності зосереджено на зловживаннях галицької крайової адміністрації, які набули на той час масового явища [4, с. 75].

Розкриваючи політику польської панівної верхівки стосовно українських селян діяч детально вказав на її протизаконні дії при дотриманні виборчого законодавства, упереджене відношення в місцевих судах у процесі розгляду справ за участю українців. Таким способом Кирило Трильовський ілюстрував реальний стан речей стосовно галицько-польського судочинства, особливо в політичних справах, надав характеристику діяльності тогочасному суддівському корпусу та прокуратурі [4, с. 183-184].

У парламентському виступі від 24 червня 1908 р. К. Трильовський звернувся до аналізу причин безправного становища українців у судових установах Галичини. Детально вивчивши дане питання основною причиною він виділив сваволлю місцевої влади, яка зосереджувалась у руках намісника та президента Вищого краєвого суду. На переконання парламентарія вирішальну роль у судових процесах, зокрема у тих, котрі стосувались партійно-політичного життя, відігравали спеціальні вказівки вищих інстанцій, які були визначальними при прийнятті відповідних рішень [2, с. 168].

З метою оборони інтересів українського населення К. Трильовський виступив з ідеєю заснування осередків культурно-патріотичного виховання. Так у 1900 р. з його ініціативи створено першу в Галичині українську спортивно-пожежну організацію «Січ». Поряд із забезпеченням пожежної безпеки та фізичного розвитку молоді важливим її завданням стало поширення освіти в краї, організація культурного та громадського життя населення [4, с. 8].

Таким чином, К. Трильовський відіграв значну роль в українському державотворенні другої половини XIX-початку XX ст. Обґрунтовуючи право на власне самовизначення й розбудову незалежної держави, він детально аналізував проблеми, які постають у цьому зв'язку та вказував на можливі шляхи їх подолання. З огляду на це діяч постійно закликав до боротьби рідного народу за власні права та свободи у протистоянні з тогочасною владою.

Ключові слова: Західноукраїнські землі; Кирило Трильовський; українське державотворення.

Список використаних джерел

1. Андрусак Т. Правові погляди Кирила Трильовського // *Вісник Львівського університету. Серія: юридична*. 2000. Випуск 35. С. 121-130.
2. Бойчук Л. Парламентська діяльність Кирила Трильовського (1907–1918 рр.) // *Вісник Прикарпатського університету. Історія*. 2012. Випуск 22. С. 166-172.
3. *Громадський голос*. 21 травня 1907 р. С. 1.
4. Трильовський К. *З мого життя*. Київ-Едмонтон-Торонто. Ви-во «ТАКСОН», 1999. 278 с.

Суть та правова природа представництва за довіреністю

Вікторія Корольова

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Вікторія Остимчук

*здобувачка вищої освіти ступеня бакалавр
спеціальність 081 «Право»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Питання щодо представництва інтересів особи за довіреністю набувають все більшої актуальності.

Положення про представництво містяться в нормах Цивільного кодексу (ЦК) (ст. ст. 237-250). У ЦК передбачено, що представництво, яке ґрунтується на договорі, може здійснюватись за довіреністю (ч. 1 ст. 244) [1]. Довіреність – це письмовий документ, який видається однією особою іншій особі для представництва перед третіми особами (ч. 3 ст. 244) [1]. Згідно із статтею 245 ЦК, форма довіреності повинна відповідати формі, в якій відповідно до закону має вчинятися правочин. Довіреність, що видається у порядку передоручення, підлягає нотаріальному посвідченню [1]. Форма довіреності може бути звичайною письмовою або письмовою нотаріальною. Нотаріально посвідчена довіреність вимагається на вчинення правочину, передбачених законом або домовленістю сторін. Будь-які правочини з нерухомістю (купівля-продаж, іпотека тощо) та інші договори, для яких є обов'язковою нотаріальна форма, повинні супроводжуватись видачею нотаріально посвідченої довіреності. При цьому довіреність від юридичної особи видається її органом чи іншою особою, уповноваженою на це установчими документами.

Відповідно до частини першої статті 42 Цивільного процесуального кодексу України, повноваження представників сторін та інших осіб, які беруть участь у справі, мають бути посвідчені, зокрема, довіреністю фізичної особи [2]. Довіреність фізичної особи повинна бути посвідчена нотаріально або посадовою особою організації, в якій довіритель працює, навчається, перебуває на службі, стаціонарному лікуванні чи за рішенням суду, або за місцем його проживання.

Статтею 58 Кодексу адміністративного судочинства передбачено, що довіреність фізичної особи на ведення справи в адміністративному суді посвідчується нотаріально або посадовою особою підприємства, установи, організації, в якій довіритель працює, навчається, перебуває на службі, стаціонарному лікуванні, чи за рішенням суду або за місцем його проживання (перебування) [3].

Також, згідно зі статтею 28 Господарського процесуального кодексу України громадяни можуть вести свої справи в господарському суді особисто або через представників, повноваження яких підтверджується виключно нотаріально посвідченою довіреністю [4].

Законом України «Про нотаріат» (ст. 58) передбачена можливість видачі

довіреності кількома особами [5].

Право на видачу спільної довіреності варто залишити учасникам спільної власності. Якщо відчужується об'єкт, що належить, як приклад, трьом співвласникам, і два з них хочуть уповноважити третього на продаж своїх часток у праві власності, при цьому ці два співвласники з'явилися до одного нотаріуса одночасно, то недоцільно пропонувати вчинити їм дві довіреності, оскільки воля таких осіб направлена саме на продаж одним представником усього об'єкта в цілому [6].

З метою уникнення технічних проблем у разі скасування спільної довіреності одним довірительом таку довіреність варто реєструвати в Єдиному реєстрі довіреностей окремо щодо кожного довірителя.

У правовій доктрині сформувалося два підходи до розуміння сутності довіреності. Відповідно до одного із них, довіреність виступає лише за засобом фіксації повноважень представника перед третім особами, формою його зовнішньої легітимації на вчинення правочину від імені особи, яку представляють, представнику.

Інший підхід ґрунтується на твердженні про те, що довіреність може адресуватись або представнику, або третій особі з однаковими наслідками, оскільки в кожному з цих випадків представник набуває повноваження, тобто легітимізується. У зв'язку з цим неправильно є точка зору, згідно з якою довіреність повинна адресуватись тільки представнику, помилковою є також думка, що довіреність необхідно направляти тільки третій особі, або одночасно представнику і третій особі [7].

Зміст представництва, як правовідношення, становлять сукупність суб'єктивних прав і обов'язків його сторін. Враховуючи те, що повноваження є суб'єктивним правом однієї особи здійснювати юридично значимі дії від імені іншої особи, то його слід визнати структурним елементом правовідносин представництва. Оскільки правовідносини вважаються такими тільки в сукупності усіх їх елементів, то підстави їх виникнення необхідно визнавати і одночасно підставами виникнення його структурних елементів, зокрема повноваження.

Статтею 247 ЦК встановлено, що строк довіреності встановлюється у довіреності [1]. Якщо строк довіреності не встановлений, вона зберігає чинність до припинення її дії. Строк довіреності, виданої в порядку передоручення, не може перевищувати строку основної довіреності, на підставі якої вона видана. Враховуючи це, відмова нотаріуса у посвідченні довіреності в порядку передоручення, якщо в основній довіреності не вказаний строк дії, вважається правомірною [6].

У ст. 248 ЦК вказані випадки щодо припинення представництва за довіреністю [1]. Слід звернути увагу, що у разі смерті особи, яка видала довіреність, представник зберігає своє повноваження за довіреністю для ведення невідкладних справ або таких дій, невиконання яких може призвести до виникнення збитків. З припиненням представництва за довіреністю втрачає

чинність передоручення, а представник зобов'язаний негайно повернути довіреність.

Права та обов'язки щодо третіх осіб, що виникли внаслідок вчинення правочину представником до того, як він довідався або міг довідатися про скасування довіреності, зберігають чинність для особи, яка видала довіреність, та її правонаступників. Це правило не застосовується, якщо третя особа знала або могла знати, що дія довіреності припинилася.

Нотаріус, завідувач державним нотаріальним архівом при одержанні заяви про скасування довіреності або передоручення робить про це відмітку на примірнику довіреності, що зберігається у справах нотаріуса, у державному нотаріальному архіві, і відмітку в реєстрі для реєстрації нотаріальних дій. Якщо особа, яка видала довіреність, подасть примірник довіреності, що є у неї, то напис про скасування довіреності або передоручення робиться і на цьому примірнику, після чого він разом із заявою додається до примірника, що зберігається у справах нотаріуса, в державному нотаріальному архіві [6].

Таким чином, довіреність, як односторонній правочин, припиняє свою дію, а документ (довіреність) втрачає свою юридичну силу.

Оскільки довіреність є одностороннім правочином, а також враховуючи положення статті 8 Закону України «Про нотаріат» щодо нотаріальної таємниці, документ (довіреність) може бути виданий лише особі, від імені якої вчинялася нотаріальна дія [5].

Відповідно до статті 100 Закону України «Про нотаріат», документи, які складено за кордоном з участю іноземних властей або які від них виходять, приймаються нотаріусами за умови їх легалізації органами Міністерства закордонних справ України [5]. Без легалізації такі документи приймаються нотаріусами у тих випадках, коли це передбачено законодавством України, міжнародними договорами, в яких бере участь Україна.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що довіреність можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні довіреність є письмовим документом, що фіксує повноваження представника. У свою чергу, широке розуміння поняття передбачає розуміння довіреності в процедурному контексті, а саме як правочину з видачі довіреності.

Ключові слова: правова природа; представництво; довіреність.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40-44. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 40-41; № 42. Ст. 492.
3. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. Відомості Верховної Ради України. 2005. № 35-36; № 37. Ст. 446.
4. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 6. Ст. 56.

5. *Про нотаріат: Закон України від 02.09.1993 р. Відомості Верховної Ради України.-1993.-№ 39.*
6. *Чуєва О. Д. Представництво в нотаріальній практиці. Актуальні питання посвідчення довіреності. URL: <http://yurradnik.com.ua/wp-content/uploads/2017/09/CHuyeva.pdf>*
7. *Саванець Л. М. Довіреність та договір доручення: порівняльно-правовий аналіз. URL: <http://dspace.wuni.edu.ua/bitstream/316497/41973/1/Саванець.pdf>*

Право спільної сумісної власності подружжя

Вікторія Корольова

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Крістіна Корніяка

студентка 3 курсу, спеціальність «Право»

Фаховий коледж,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Право власності є основою економічного розвитку суспільства, належне правове регулювання якого сприяє охороні та захисту речових прав осіб. Відповідно до ч. 1 ст. 316 ЦК України під правом власності розуміється право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб [1].

Необхідно зазначити, що в умовах сьогодення на практиці досить поширеною є ситуація з наявністю декількох осіб, які є власниками (співвласниками) однієї і тої ж речі (майна). До складу таких осіб законодавець відносить і подружжя.

У ч. 1 ст. 355 ЦК України наведено загальне визначення поняття права спільної власності, яке стосується тих випадків, коли майно належить на праві власності не одній, а кільком особам (суб'єктам права власності) одночасно. У такому разі між вказаними суб'єктами виникає спільна власність.

Варто наголосити на тому, що спільна власність може бути з визначенням часток (часткова власність) і без визначення часток (сумісна власність) учасників. Відповідно до цього розрізняють право спільної часткової власності та право спільної сумісної власності.

На нашу думку, надзвичайно важливою у регулюванні спільної сумісної власності подружжя є ч. 3 ст. 368 ЦК України, якою передбачено презумпцію дії режиму спільної сумісної власності щодо майна подружжя, набутого ним за час шлюбу [1, ст. 368].

Водночас, зазначимо, що правовий режим права спільної сумісної власності подружжя як різновиду спільної сумісної власності також регулюється положеннями Глави 8 СК України.

Відповідно до ст. 60 СК України, майно, набуте подружжям за час шлюбу, належить дружині і чоловікові на праві спільної сумісної власності незалежно від того, що один з них не мав з поважної причини (навчання, ведення домашнього господарства, догляд за дітьми, служба в армії тощо) самотійного заробітку (доходу) [2, ст. 60].

Отже, СК України закріплює традиційний підхід до майнових відносин подружжя: усе, що було нажите разом-є спільним. Такий режим спільної власності називають законним, оскільки він діє у силу закону в усіх випадках, якщо не встановлено договірний режим, за яким належність майна кожному з подружжя визначається укладеним ними договором.

Проведений аналіз свідчить, що ст. 60 СК України містить два принципово

важливі положення.

По-перше, незважаючи на імперативність норми щодо спільності всього набутого за час подружнього життя майна, законодавством передбачено, що винятки із загального правила можуть бути встановлені договором або законом.

По-друге, не виникає необхідності доводити походження майна як об'єкта спільної сумісної власності подружжя, оскільки існує презумпція встановлена законом, але можливість спростування будь-якої презумпції, як відомо, також існує.

Використання презумпції спільної сумісної власності подружжя у судовій практиці та при врегулюванні майнових сімейних відносин потребує тлумачення.

До об'єктів спільної сумісної власності подружжя належить будь-яке майно, за винятком майна виключеного з цивільного обороту. Згідно із ч. 2 ст. 178 ЦК України види об'єктів цивільних прав, перебування яких у цивільному обороті не допускається (об'єкти вилучені з цивільного обороту), мають бути прямо встановлені у законі [1, ст. 178].

Водночас, сімейне законодавство містить норми, які визначають різновиди майна, що належать подружжю на праві спільної сумісної власності.

Законодавець виділяє загальний об'єкт права спільної сумісної власності- будь-яке майно подружжя і особливі об'єкти, які виокремлює з усього (будь-якого) майна подружжя, та відносить до них: заробітну плату, пенсію, стипендію; майно, яке отримане на підставі договорів та використане в інтересах сім'ї; речі для професійних занять [2].

Основним (загальним) об'єктом спільної сумісної власності подружжя є майно, набуто за час шлюбу.

Дружина та чоловік мають рівні права на володіння, користування та розпорядження майном, що належить їм на праві спільної сумісної власності, якщо інше не встановлено домовленістю між ними [2, ст. 63].

Отже, СК України під здійсненням права власності подружжя розуміє володіння, користування і розпорядження майном, що належить подружжю.

Водночас, необхідно мати на увазі, що правомочність розпорядження спільним майном подружжя має свої особливості, специфіку.

Відповідно до ч. 1 ст. 65 СК України та ч. 2 ст. 369 ЦК України дружина, чоловік розпоряджаються майном, що є об'єктом права спільної сумісної власності подружжя, за взаємною згодою [2, ст. 65; 1, ст. 369].

У зв'язку з цим потрібно звернути увагу, що вказана згода завжди надається тим членом подружжя, який не є титульним власником майна на момент вчинення правочину, оскільки титульний власник не може надати згоду другому з подружжя на укладення правочину, тому що на момент вчинення такого правочину правовий зв'язок між членом подружжя-не титульним власником, та майном не може бути підтверджений жодним правовим документом або записом в реєстрі.

Отже, у відповідності до положень чинного СК України існує два правові режими здійснення права власності подружжя: законний режим здійснення

права власності подружжя та договірний режим здійснення права власності подружжя, які безпосередньо пов'язані із необхідністю визначення правового режиму майна, щодо якого подружжя здійснює свої повноваження власника.

Ключові слова: право; сумісна власність; подружжя.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40-44. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Сімейний кодекс від 10.01.2002 р. Відомості Верховної Ради України. 2002. №21-22. Ст. 135.
3. Постанова Пленуму Верховного Суду України від 21.12.2007 № 11 «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділ спільного майна подружжя». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0011700-07#Text>.
4. О. В. Мельниченко. Спільна сумісна власність подружжя: Суперечлива судова практика. Часопис Київського університету права. 2020/3. С.166-170.

Медіація. Техніки та компетенції медіатора

Анатолій Француз

*Герой України, доктор юридичних наук,
професор, заслужений юрист України,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Данило Зубко

*студент 2 курсу магістратури групи П-20зм,
спеціальності «Право»,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-5820-0273

Медіація як інструмент альтернативного розв'язання спорів (англ. Alternative Dispute Resolution-ADR), вже давно вдало працює в більшості розвинених країнах, і от нарешті вона закріпилася на законодавчому рівні і в нашій країні.

І як зазначив директор Директорату правосуддя та кримінальної юстиції Міністерства юстиції України Олександр Олійник в публікації на сайті видання «Юридична практика», «Цей акт пройшов тривалий та дуже непростий шлях на етапі його підготовки та оформлення у відповідний законопроект. Безліч зустрічей, дискусій, пошуків кращих та збалансованіших рішень. І здається, що ця робота триває. Бо, ще не набравши чинності, він знову стає найбільш обговорюваним, а почасти вже й критикованим у професійній спільноті юристів і медіаторів» [1].

Що особливого надає нам Закон України «Про медіацію» для регулювання суспільних відносин і чого чекати від його практичного застосування.

Зазначмо, що медіація є одним із найшвидших та відносно недорогих способів вирішення спорів. Недовіра до ефективності медіації з боку українського суспільства передусім була зумовлена відсутністю закону, а також немає достатньої інформаційної підтримки.

Відсутність закону, також залишала невизначеним статус медіатора та його роль у вирішенні конфлікту.

Окреслимо основне поняття даної теми в законі Про «Медіацію» запропонована визначення медіації як, позасудова добровільна, конфіденційна, структурована процедура, під час якої сторони за допомогою медіатора (медіаторів) намагаються запобігти виникненню або врегулювати конфлікт (спір) шляхом переговорів [2].

Тож цей закон має поставити крапку в цій невизначеності і надати всі інструменти демократичного вирішення спорів в позасудовий спосіб.

Закон про медіацію в повній мірі врегулює процедурні питання проведення медіації та організації проведення процедури медіації, визначає статус та роль медіатора.

Закон про медіацію також визначає її як позасудову процедуру вирішення спору чи конфлікту процедурним шляхом як переговори між конфліктуючими сторонами, а також застосовується виключно за взаємною згодою сторін

конфлікту.

Дозволяється проведення цієї процедури спеціально підготовленою нейтральною особою-медіатор (чи група медіаторів), який повинен бути неупередженим та допомагати сторонам конфлікту досягати порозуміння та проводити переговори між ними.

Завершується медіаційна процедура укладанням, письмової угоди між сторонами, що зафіксує результат їхніх домовленостей і наслідки їх невиконання.

Головна особливість медіації-це процес, що є добровільним та ґрунтується на рівності сторін медіації. Поширюється на будь-які конфлікти (спори), на цивільні, господарські, адміністративні, трудові, сімейні спори, а також справи з приводу адміністративних правопорушень, кримінальні провадження у випадках, передбачених чинним законодавством. Максимальна автономність, конфіденційність та добровільність надає змогу сторонам конфлікту самим визначати способи, строки, умови врегулювання конфлікту, що дає продуктивності налагоджувати діалог між конфліктуючими сторонами.

У цілому, медіацію як технологію організації спілкування між конфліктуючими сторонами, слід не лише ґрунтовно досліджувати, її треба вивчати та популяризувати на рівні влади та громад, саме тому, що принципи медіації відповідають принципам гармонійних відносин, узгодженості інтересів, динамічній та ефективній взаємодії між всіма носіями суспільних або бізнес інтересів.

В медіації слід зазначити важливу роль і самого медіатора (медіаторів), тому що від обраної стратегії медіаційного кейсу буде залежати результат та психологічне навантаження на саму особу (медіатора). Медіатор повинен усвідомлювати, що беручись за медіаційну процедуру, він повинен володіти інформацією про учасників медіації від прихованих мотивів до особистих якостей кожного із суб'єктів медіації. Слід пам'ятати, що медіатор це суб'єкт медіації. І в процесі медіації слід звертати увагу на те, щоб медіатор не перетворився в об'єкт, що ускладнить подальший медіаційний кейс цього медіатора.

Закон України «Про Медіацію» регулює вимоги до медіатора за умов успішного проходження спеціальної підготовки може стати будь-яка людина виключенням є особи які мають судимість, у яких є цивільна дієздатність обмежена, або визнана недієздатною особою. В Україні більшість медіаторів, як правило, має вищу освіту (психологічну, юридичну,) і додатково пройшли спеціальну підготовку.

Медіатор, який займається професійно медіацією, повинен володіти таким навичками:

- Критичне мислення;
- Стратегічне мислення;
- Уміння управляти людьми;
- Взаємодія з людьми;
- Емоційний інтелект;

- **Рациональний інтелект;**
- **Уміння формувати власну думку та приймати рішення;**
- **Уміння вести перемовини;**
- **Володіти базовими поняттями сугестології;**
- **Володіти базовими навичками фізіогноміки.**

Варто звернути увагу, що вітчизняна модель професійної підготовки медіатора та регуляторна діяльність повністю відповідає сучасним баченням ролі медіатора як організатора та фасилітатора діалогу між конфліктуючими сторонами. У зв'язку із цим визначмо такі функції медіатора (перелік функцій не є вичерпним та може бути доповнений);

- **діагностична.** Медіатор перш за все здійснює діагностику конфлікту на його медіабельності з метою вирішення питання про можливість входження до процедури медіації;

- **освітньо-інформаційна.** Медіатор інформує сторони та інших учасників медіації про процедуру, принципи та правила медіації;

- **підтримуюча.** Медіатор генерує та підтримує атмосферу довіри та співпраці конфліктуючих сторін, та приділяє рівну увагу до сторін медіації;

- **трансляційна.** Вживаючи техніки активного слухання, медіатор дає можливість сторонам бути почутими одна іншою;

- **примирна.** Медіатор концентрує увагу сторін на тому, що їх об'єднує або, принаймні, становить спільний інтерес. Для зниження емоційного напруження та усунення вербальних конфліктогенів у спілкуванні сторін медіатор активно використовує перефразування (переформулювання);

- **гарантії незалежності та нейтральності медіатора.** Активність сторін і водночас гарантування нейтральності медіатора забезпечуються такими положеннями:

- **свідоцький імунітет.** Медіатор не може бути допитаний як свідок щодо відомостей, які він отримав у зв'язку з виконанням обов'язків медіатора за винятком випадків, коли це вимагається для забезпечення захисту прав дітей, запобігання шкоді фізичному або психічному здоров'ю особи;

- **заборона на суміщення функцій захисника або представника.**

Медіатором не може виступати захисник, представник та/ або законний представник сторони медіації. Особа не може виступати захисником або представником сторони медіації в справі (провадженні), в якій вона надавала або надає послуги медіатора;

- **розмежування відповідальності медіатора та сторін медіації.** Медіатор відповідає виключно за проведення процедури медіації, а не за її результати чи зміст укладеної сторонами медіації угоди. Він має право надавати сторонам медіації консультації виключно щодо порядку проведення медіації та фіксування її результатів [3].

При моделюванні медіаційного кейсу, який буде розглядати медіатор або група медіаторів слід дотримуватись алгоритму:

Крок 1: Підготовка до перемовин

Вона складається з формальної та фактичної підготовки. В рамках формальної підготовки вивчають учасників медіаційного процесу, місце і час початку переговорів. Далі визначаються мінімальні й оптимальні цілі учасників медіації, та складається договір про проведення медіації. Важливо враховувати, проаналізувати та визначити коло питань, які необхідно розібрати.

Крок 2: Старт медіації і взаємне представлення та визначення допустимих умов

Медіація починається з представлення учасників медіаційного процесу, а також роль медіатора (медіаторів), оголошення предмету обговорення, уточнення компетенцій всіх учасників процесу, а також визначення умов комунікації.

Крок 3: Обговорення

Сторони викладають власні аргументи і їх обґрунтування.

Крок 4: Завершення медіації і укладання угоди за результатами медіації

Медіація закінчується:

- коли узгоджено всі позиції, тоді угоди фіксуються в письмовій формі;
- коли закінчилися терміни медіації відповідно до законодавства;
- якщо сторони не можуть дійти згоди.

Нинішня наука приділяє велику увагу пошуку форм, засобів контролю за процесом конфлікту, а також звертає увагу на різноманітні способи його вирішення [4]. Тому для сучасної України особливо гостро стоїть проблема балансу інтересів, та сил, а також налагодження діалогу, який передбачає взаємні гарантії реалізації інтересів усіх задіяних у конфліктах сторін. Гармонізація відносин не в останню чергу може бути досягнута у разі застосування новітніх методів врегулювання конфліктів та організації комунікації і медіація є однією з перспективних напрямків врегулювання конфліктів в соціумі.

Ключові слова: медіація, медіатор, врегулювання конфлікту.

Список використаних джерел

1. Позасудові процедури веб-сайт. URL: <https://pravo.ua/articles/pozasudovi-protsedury/> (дата звернення: 17.12.202021).
2. Закон України «Про Медіацію» веб-сайт. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=3504&skl=10 (дата звернення: 17.12.202021).
3. Медіація у професійній діяльності юриста: підручник / за ред. Н. Крестовської, Л. Романадзе. Одеса: Екологія, 2019. ст 161-163.
4. Нергеш Я. Поле битвы-стол переговоров. Москва: Междунар 1989. ст 70.

Взаємодія приватних детективів та державних правоохоронних органів

Сергій Українець

*студент спеціальності 081 Право,
освітня програма «Приватна детективна діяльність»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Досліджено актуальні проблеми співпраці приватних детективів та державних правоохоронних органів України.

Беручи до уваги специфіку послуг, які надають приватні детективи, потрібно розуміти, що, у випадку закріплення такої діяльності на рівні спеціального законодавства, постане питання про взаємодію приватних детективів та органів державної влади разом з державними правоохоронними органами. Зокрема, у попередньому підрозділі згадувалось про можливість взаємодії органів державної влади та приватних детективів. На думку автора роботи, станом на сьогоднішній день така взаємодія на практиці стикнулася б з низкою проблем. У випадку будь-якої взаємодії з державними органами варто пам'ятати, що, перш за все, державні органи в своїй діяльності керуються нормами, які мають імперативний характер.

Взаємодія ж державних органів та приватних детективів ґрунтується радше на диспозитивному методі. На практиці доволі частою ситуацією є оскарження в судовому порядку діяльності органів влади, що має диспозитивний характер з посиланням на статтю 19 Конституції України [1]. Проте, не варто забувати й про положення статей Закону України «Про місцеве самоврядування» та КУпАП, наведені в попередньому підрозділі в контексті взаємодії органів державної влади та приватних детективів щодо співпраці в розслідуванні адміністративних правопорушень. Таким чином, наразі взаємодія приватних детективів з державними органами очевидно може зіткнутися з великою кількістю проблем при реалізації такої взаємодії на практиці. Отож, на основі міркувань наведених вище, більш доцільним буде проведення аналізу законопроектів про приватну детективну діяльність та моделей взаємодії державних органів та державних правоохоронних органів з приватними детективами, які містяться у згаданих законопроектах. Як і у випадку з визначенням поняття приватної детективної діяльності, аналіз було розпочато з найпершого з усіх законопроектів про приватну детективну діяльність. Зокрема, відповідно до статті 6 законопроекту № 5237 від 05 квітня 2000 року передбачається, що приватні детективи, їх об'єднання та служби безпеки суб'єктів господарювання, які під час провадження детективної діяльності отримують відомості про злочин, що готується, або про скоєний злочин, зобов'язані в якомога найкоротший термін повідомити про це співробітника правоохоронного органу [6]. Окрім цього, ця ж стаття передбачає можливість затримання приватним детективом особи, яка вчинила злочин, а також обов'язок детектива передати таку особу в орган внутрішніх справ за місцем затримання [2].

Також передбачено, що приватні детективи, їх об'єднання та служби

безпеки суб'єктів господарювання мають право надавати правоохоронним органам допомогу 23 в забезпеченні правопорядку та інші не заборонені законодавством України послуги, в тому числі на договірній основі [2]. В згаданій статті передбачена й можливість органів Міністерства внутрішніх справ України надавати приватним детективам відомості про фізичних осіб, що містяться в адресних бюро, паспортних підрозділах, облікових підрозділах Державної автомобільної інспекції (повноваження даного органу наразі здійснюють підрозділи Національної поліції України), обліках осіб, що мають судимості або притягалися до кримінальної відповідальності [2]. Важливим також є положення про сприяння органів державного управління приватним детективам у вирішенні соціальних питань, наданні їм в оренду придатних для роботи приміщень, встановлення пільг щодо орендної плати за використання приміщень тощо [2].

Ключові слова: детективна діяльність; діяльність органів влади; приватна детективна діяльність; Приватний детектив; Співпраця детективів з державними органами.

Список використаних джерел

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 року № 254к/96- ВР: станом на 01 січня 2020 року. URL: <https://cutt.ly/QtyRqbiF>.
2. Про приватну детективну діяльність: проект Закону України від 05 квітня 2000 року № 5237. URL: <https://cutt.ly/ojlnASX>.
3. DASK-детективное агентство. URL: <https://cutt.ly/cjxopFS>
4. RLS-детективное агентство. URL: <https://cutt.ly/Rjz4YYJ>.
5. Приватний детектив Одеса. Google Maps. URL: <https://cutt.ly/ajxyr70>.

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Попит на критичні мінерали в контексті забезпечення енергетичної безпеки під час переходу до «чистої» енергетики

Євгеній Бобров

*професор кафедри національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Енергетика, яка працює на основі технологій «чистої» енергії, суттєво відрізняється від енергетики, яка використовує традиційні вуглеводневі ресурси. Будівництво сонячних електростанцій, вітроелектростанцій та електричних транспортних засобів потребує більше мінералів, ніж їх аналоги, які використовують викопне паливо. Типовий електричний автомобіль вимагає в шість разів більше мінеральних корисних копалин у порівнянні із звичайним автомобілем, берегова вітроелектростанція вимагає в дев'ять разів більше мінеральних ресурсів, ніж газова електростанція такої ж потужності. З 2010 року разом із зростанням використання відновлювальних джерел енергії середня кількість корисних копалин, необхідних для нової одиниці встановленої потужності з виробництва електроенергії, зросла на 50 %.

Застосування різноманітних видів мінеральних ресурсів залежать від технології, що їх використовує. Літій, нікель, кобальт, марганець та графіт мають вирішальне значення для продуктивності, довговічності та щільності енергії акумуляторів. Рідкоземельні елементи необхідні для постійних магнітів, життєво важливі для вітрогенераторів та електродвигунів. Електричним мережам потрібна величезна кількість міді та алюмінію, а мідь є наріжним каменем для всіх питань, пов'язаних з електроенергетичною технологією [1, 2].

Поступовий перехід до «чистої» енергетики повинен призвести до значного збільшення потреби на ці мінерали, тобто енергетичний сектор стає рушійною силою на ринках корисних копалин. До середини 2010-х років енергетичний сектор формував незначну частину загального обсягу попиту на більшість корисних копалин. Проте, коли енергетичний перехід почав набирати темп, технології «чистої» енергії стали найбільш швидкозростаючим сегментом формування попиту.

У сценарії, який відповідає цілям Паризької угоди, частка технологій «чистої» енергії у загальному попиті значно зростає протягом наступних двох десятиліть до понад 40 % для міді та рідкісноземельних елементів, 60-70 % для нікелю та кобальту та майже 90 % для літію [3]. Електричні двигуни та акумуляторні батареї вже витіснили побутову електроніку з сегменту найбільших споживачів літію, і тепер збільшують також споживання нержавіючої сталі, оскільки до 2040 року вони стануть найбільшими кінцевими споживачами нікелю.

Розвинені країни прискорюють свої зусилля щодо скорочення викидів, разом з цим їм необхідно бути переконаними, що їх енергетичні системи залишаються

стійкими та безпечними. Сучасні міжнародні механізми енергетичної безпеки розроблені для того, щоб забезпечити страхування від ризиків збоїв або стрибків цін поставки вуглеводнів, особливо нафти. Декарбонізація енергетики вимагає від тих, хто формує енергетичну політику, звернути свою увагу на нові потенційно вразливі позиції енергетичної безпеки, зокрема забезпечення критичними мінеральними ресурсами. Тому занепокоєння щодо нестабільності цін та безпеки постачання зростають в розвинених країнах, енергетичні системи яких мають значну частку відновлювальних джерел енергії [4].

Метали, мінерали та природні матеріали є частиною нашого повсякденного життя, а доступ до них є стратегічним питанням безпеки.

Перехід до кліматичної нейтральності для того, щоб зменшити загрози зовнішньої залежності від викопного палива (енергетична безпека), зважаючи на зростання світового попиту на ресурси, можна вирішити шляхом зменшення та повторного використання матеріалів перед їх переробкою (циклічна економіка).

Сучасні плани постачання корисних копалин та інвестицій у їх видобуток не відповідають тому рівню, який необхідний для трансформації енергетичного сектору в розвинених країнах, що підвищує ризик затримки або збільшення ціни енергетичного переходу. На сьогоднішній день на різних стадіях розвитку існує безліч проектів, пов'язаних із видобутком критично важливих видів сировини, які значно впливають на попит на ринку та збільшують волатильність цін на ньому. Разом з цим можна виділити спільні риси для всіх цих проектів: висока географічна концентрація видобутку; тривалий час розробки проекту; зниження якості ресурсів; зростаючий контроль за екологічними та соціальними показниками; більш високий вплив кліматичних ризиків [5].

Зазначені ризики є реальними, але у більшості випадків керованими. Те, як уряди країн та бізнес будуть реагувати на ризики, в майбутньому покаже, чи корисні копалини є необхідними засобами для переходу на «чисту» енергію, або слабкою ланкою у процесі переходу.

Величина попиту та її траєкторія буде коригуватися відповідно до зростання ролі того чи іншого виду «чистих» енергетичних технологій. Так, зростання парку електромобілів, відповідно до експертних сценаріїв, буде підвищувати попит на корисні копалини для використання в електромобілях та акумуляторних батареях (літій, графіт, кобальт і нікель), розширення електричних мереж буде сприяти зростанню попиту на мідь. Гідроенергетика, біоенергетика та ядерна енергетика будуть формувати незначний, але все ж таки попит на мінеральні ресурси. Зростання сектору водневої енергетики забезпечить попит на нікель і цирконій для електролізерів і на метали платинової групи для паливних елементів. Відповідно можна прогнозувати, що ціни на мінеральні ресурси також будуть впливати на розвиток тих чи інших енергетичних технологій [6].

Зважаючи на значний технічно-досяжний потенціал «чистих» енергетичних технологій, розвинуту наукову та промислову базу, їх подальший розвиток слід планувати з урахуванням економічної та екологічної ефективності, зважаючи на локальні умови місць розташування об'єктів генерації.

Енергетичний перехід та безпека постачання корисних копалин стають важливими чинниками у забезпеченні енергетичної безпеки в світі, де ключову роль традиційно займають нафта, газ та вугілля. Енергетичний перехід потребує значного зростання інвестицій у розробку запасів корисних копалин, щоб не відставати від темпів зростання попиту. Враховуючи тривалий час розробки нових проектів з видобутку корисних копалин, вбачається необхідним розвивати диверсифікацію поставок. А інтенсивне впровадження інновацій у виробничих технологіях створює потенціал для зростання «чистих» енергетичних технологій.

Ключові слова: енергетика, енергетична безпека, «чиста» енергетика, мінеральні ресурси, прогноз.

Список використаних джерел

1. Moss, R. L., Tzimas, E., Kara, H., Willis, P., Kooroshy, J. (2011), *Critical Metals in Strategic Energy Technologies: Assessing Rare Metals as Supply-Chain Bottlenecks in Low-Carbon Energy Technologies*, EC JRC. 2011. doi: 10.2790/35716.
2. Ashby, M. F. *Materials for low-carbon power, in materials and the environment*. 2013. doi:10.1016/b978-0-12-385971-6.00012-9.
3. *Paris Agreement*. 2015. URL: https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf
4. *Critical Raw Materials Resilience: Charting a Path towards Greater Security and Sustainability*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 3.9.2020, COM (2020) 474 final. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42849>
5. *Mineral Commodity Summaries 2020*. U.S. Geological Survey. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2020/mcs2020.pdf>
6. *World Energy Outlook 2020*. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2020>

Оцінка фінансової стійкості підприємства

Микита Кривко

*студент бакалавратури спеціальність економіка,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна*

В ефективній оцінці операційної діяльності підприємств будь-якої галузі або сектору одним з ключових показників є визначення його рівня фінансової стійкості, його комплексна оцінка буде основою для прийняття оптимальних рішень інвесторами або для прийняття рішень про експансію компанії. Показники фінансової стійкості підприємства дають об'єктивну інформацію щодо платоспроможності та фінансової незалежності підприємства.

Поняття фінансової стійкості є значно ширшим за традиційні фінансові категорії, такі як, «кредитоспроможність», «рентабельність», «платоспроможність» та ін., поєднує у собі різноманітну оцінку фінансових результатів підприємства. Таким чином, фінансова стійкість підприємства являє собою такий стан її фінансових ресурсів, при якому підприємство здатне своєчасно та в повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання перед усіма суб'єктами за рахунок власних та залучених коштів [1]. Для успішного управління фінансовою стійкістю необхідно чітко розуміти одну з головних складових її забезпечення-стабільна платоспроможність, за рахунок достатньої частини власного капіталу у складі джерел фінансування. Це дозволяє підприємству бути незалежним від негативних екзогенних впливів, до того ж забезпечується незалежність від кредиторів і тим самим знижується можливий ризик банкрутства.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Базовий коефіцієнт фінансової стійкості розраховується співвідношенням суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань з сумою пасивів, оптимальне значення такого показника є 0,7-0,9,[2] значення нижче за це говорить про низьку платоспроможність та високу фінансову залежність підприємства перед кредиторами чи іншими боргонадавачами. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери, інвестори та банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому перед тим як прийняти важливі рішення. Також фінансова стійкість є частиною окремого розділу роботи підприємства, що називається фінансова безпека підприємства. Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен включати сукупність взаємопов'язаних процесів планування, регулювання, мотивації і контролю, які забезпечують фінансову стійкість підприємства [3].

На фінансову стійкість підприємств істотно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка держави. Зменшуються інвестиції в товарні

запаси, що ще більше скорочує збут. Зменшуються також і доходи суб'єктів господарської діяльності, падають обсяги прибутку. Все це зумовлює зниження ліквідності підприємств, їхньої платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств. Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу, від структури активів підприємства і найважливіше від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою [4].

Отже, фінансова стійкість є важливим показником роботи компанії, стабільний показник якого говорить про незалежність та платоспроможність, що робить підприємство привабливим для потенційних інвесторів.

Ключові слова: фінансова стійкість; платоспроможність; кредиспроможність.

Список використаних джерел

1. Ковальчук Н. О. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування / Н. О. Ковальчук, Т. В. Руснак // Глобальні та національні проблеми економіки.-2016.-В. 11.-С. 368-371.
2. "Finalon"-Financial analisys online-словник економічних показників URL:<https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/349-koefitsient-finansovoji-stijkosti>
3. Сова О. Ю. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств / О.Ю. Сова // Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК». Сер.: Економіка.-2014.-Випуск 37.-С. 97-103.
4. Базілінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник /О. Я. Базілінська.-К.: Центр учбової літератури, 2009.-С.107-108.

Ефективне оцінювання діяльності підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід

Яна Коваль

*к. н. держ. упр., доцент,
доцент кафедри управління фінансово-економічною безпекою,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-6578-2996*

На сьогодні категорія «ефективність» може розглядатись як один з критеріїв успішної діяльності господарюючого суб'єкта, саме з погляду економічності робіт, тому проаналізувавши дослідження різних зарубіжних авторів, можна зробити висновок, що ефективність є одним із критеріїв результативності, а результативність синтезує в собі більш глибокі якісні явища, що є підсумковими показниками роботи підприємства, які обумовлюють їх подальший розвиток.

Таким чином доцільно відзначити, що існує тісний взаємозв'язок рівня конкурентоспроможності, економічного розвитку (зростання), ефективності та результативності діяльності, які є одночасно і особливістю і наслідком функціонування один одного. Так, економічний розвиток формує відповідний рівень конкурентоспроможності підприємства, який у свою чергу забезпечує належний процес розвитку підприємства, що відображається у динаміці показників фінансової звітності. На рівні суб'єкта господарювання формується оптимальний взаємозв'язок і взаємозалежність темпів зростання основних фінансових показників; встановлюються та підтримуються відповідні зміни (позитивна динаміка) обраних характеристик рівня конкурентоспроможності; повне й ефективне використання ресурсів підприємства (факторів виробництва), що обумовлюють динаміку економічного зростання.

Можна стверджувати, що усі види ефективності пов'язані між собою та взаємообумовлені: підвищення економічної ефективності сприяє зростанню інших видів ефективності; соціальна ефективність поєднує властивості економічної та організаційної ефективності та спрямована на повне задоволення потреб працюючих. У сучасних умовах функціонування підприємств значення набуває вибір таких методів і підходів до оцінки ефективності, які б ураховували результати діяльності в минулому, визначали тенденції розвитку на основі прогнозу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на діяльність підприємства [1].

При аналізі показників ефективності функціонування потребує удосконалення не тільки чисельник, а й знаменник формули. Так, в якості знаменника, відповідно до запропонованої концепції оцінки наслідків конкурентної боротьби, буде доречним використовувати середньорічну суму активів підприємства, власного та запозиченого капіталу. Крім того, доцільно використовувати при оцінці ефективності функціонування підприємства в контексті його конкурентоспроможності чотири групи показників.

Дана система показників дає змогу здійснювати аналіз рівня успішності

функціонування підприємства через характеристики його ефективності, а також знаходити слабкі місця у процесі його функціонування та вишукувати резерви й шляхи їх реалізації щодо оптимізації рівнів конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та покращення результатів ефективності його функціонування.

Крім того, система показників ефективності дає змогу виділити такі її особливості: характеризує системний та комплексний підхід до аналізу успішності функціонування підприємства в контексті оцінки його конкурентоспроможності, що ґрунтується на показниках фінансової звітності; передбачає застосування системи показників, що сформована за напрямами досліджень, охоплює зазначені об'єкти досліджень і відповідає запропонованій концепції; здійснює аналітичне дослідження за встановленими напрямами в динаміці, відповідно до обраних баз порівняння, що базуються на показниках фінансової звітності підприємств; реалізує аналітичний підхід до обраних показників з їх деталізацією відповідно до етапів аналітичної роботи, що ґрунтуються на характеристиках ефективності та результативності функціонування; проводить узагальнення результатів аналітичних досліджень з метою розробки варіантів оперативних управлінських рішень з перспективою їх використання [2].

Крім того, використання зазначених груп показників дає змогу: здійснювати оперативний аналіз і постійний контроль на рівні підприємства в розрізі запропонованих напрямів оцінки ефективності у розрізі зазначених груп показників; встановити, за рахунок яких підприємств спостерігається зазначена тенденція розвитку галузі, а саме: визначити, які підприємства вимагають термінових оперативних рішень та кардинальних заходів, спрямованих на стабільне покращення ситуації на перспективу; визначити підприємства, на яких вже спостерігається позитивна тенденція щодо рівня їх конкурентоспроможності (з метою надання відповідної підтримки), оскільки саме ці підприємства можуть бути пріоритетними для розвитку галузі та економіки у майбутньому.

Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства-це його якісні особливості, які приводять до зростання потенціалу та характеризуються можливістю позитивних змін, наявністю необхідних ресурсів і умов їх використання. Виділяють зовнішні та внутрішні напрями підвищення ефективності діяльності [3].

Як свідчить зарубіжна практика, для оцінки ефективності використовують певні критерії та показники. Критерії ефективності характеризують якісні сторони процесу, його сутність, це ознака, на основі якої проводиться її оцінка. Критерій ефективності повинен відповідати таким вимогам: повною мірою відображати результати господарської діяльності, фіксувати та вимірювати рівень досягнення поставленої мети. В якості критеріїв зазвичай виділяють прибутковість, якість, економічність положення на ринку, інноваційність, якість трудового життя. Оскільки підприємство здійснює багатогранну та складну діяльність і всі процеси взаємопов'язані, то і критерії, що характеризують дану діяльність, теж зв'язані між собою. Показники виражають кількісну характеристику явища та дають змогу визначити його стан та динаміку. В економічній літературі виділяють

абсолютні та відносні показники, які характеризують економічні процеси та явища. Так, абсолютні показники характеризують кількісну величину явища (прибуток, власний капітал, тощо), а відносні показники дають змогу порівнювати абсолютні, їх отримують, коли одну величину поділяють на іншу [4].

Широке використання сучасних методів оцінки результатів діяльності сприяє більшому розумінню специфіки діяльності підприємства, а сучасні методики аналізу результатів, спираючись на широкий спектр параметрів, забезпечують як кількісну, так і якісну узгодженість між показниками що дає змогу точніше визначати ефективність діяльності на основі фінансових і не фінансових показників. Тому необхідно систематично вивчати досвід провідних зарубіжних та вітчизняних підприємств щодо механізму проведення оцінки ефективності діяльності. Оцінювання ефективності діяльності займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки результати оцінювання можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей. Модель оцінки ефективності діяльності є індивідуальною розробкою для кожного підприємства [5].

Ефективність є складним і багатоаспектним економічним поняттям, яку слід розглядати як результативність діяльності, що визначається відношенням отриманого ефекту до витрачених ресурсів; як комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів та як міру досягнення поставлених цілей.

Для оцінки ефективності діяльності застосовуються як традиційні, так і сучасні підходи. Доведено, що повноцінно проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства можливо на основі системи показників та критеріїв. Така система повинна надавати всебічну оцінку використання ресурсів на основі комплексу загальноекономічних показників, сприяти визначенню резервів підвищення ефективності та стимулювати використання цих резервів, забезпечувати потрібною інформацією всі зацікавлені сторони.

Ключові слова: оцінювання, інноваційна діяльність, система показників, підприємства.

Список використаних джерел

1. Матковський С. О., Гринькевич О. С., Сорочак О. З. та ін. *Статистика підприємств : навч. посібн. Вид. 2-ге.* Київ : «Алерта», 2013. 560 с.
2. Куценко А. В. *Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія.* Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 215 с.
3. Касич А. О., Хімич І. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ.* 2012. № 12. С. 176-179.
4. Коваль Я. С., Мігус І. П. Інноваційний розвиток підприємств в умовах діджиталізації економіки. *Вчені записки Університету «КРОК».* 2021. №2(62). С. 159-165. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-62-159-165>.
5. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ.* 2013. № 5. С. 231–237.

Актуальність розвитку біоенергетики в забезпеченні потреб економіки України

Святослав Петровець

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії стали, останнім часом, одним із важливих критеріїв сталого розвитку світової спільноти. Здійснюється пошук нових і вдосконалення існуючих технологій, виведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання. Головними причинами такої уваги є очікуване вичерпання запасів органічних видів палива, різке зростання їх ціни, недосконалість та низька ефективність технологій їхнього використання, шкідливий вплив на довкілля [1].

Постійне зростання вартості нафтопродуктів, газу і відповідно сировини змушує багато країн все частіше звертати свою увагу на способи отримання альтернативної енергії, яка знадобиться для здобуття енергонезалежності та заповнення нестачі традиційних видів палива. Україна має великий потенціал в розвитку альтернативної енергетики і значні перспективи для її застосування, як приватними особами, так і великими компаніями.

Сьогодні стан енергоємності України є майже критичним, особливо економіка країни, яка перебуває в зовнішній енергетичній залежності. Серед причин критичної енергоємності України можна виділити: недосконалість технологічної бази порівняно з розвиненими зарубіжними країнами, залежність від поставок енергоносіїв, зростання негативного впливу «тіньового сектору» на конкурентоспроможність виробництва, низька ефективність функціонування галузевої структури економіки України [2].

Зростаючий попит на енергію, з одночасним зростанням дефіциту певних невідновлюваних викопних видів палива та екологічними проблемами, спричиненими спалюванням, призвели до поступового зростання виробництва енергії з відновлюваних джерел країнами, які ратифікували Кіотський протокол. Таким чином, через попит на відновлювані джерела енергії та розширення кількості встановлених потужностей електростанцій з відновлюваної енергії в ЄС залучили дуже значні інвестиції.

У цьому контексті виробництво енергії з біомаси та відходів відіграє важливу роль на рівні регіональних, національних та європейських економік, а саме: виробництво твердого, рідкого та газоподібного біопалива з біомаси та відходів, а також технології його рекуперації тепла, які в останні роки відіграли ключову роль у виробництві пари та електроенергії у багатьох європейських країнах [3].

Однією з головних переваг енергетичного використання біомаси є її мультиваріантність як за технологіями перетворення енергії, так і за способами її кінцевого використання. Біомасу можна використовувати в енергетичних цілях шляхом безпосереднього спалювання (деревна тріска, тюки соломи, гранули,

брикети), а також у переробленому вигляді рідких (ефіри ріпакової олії, спирти, рідкі продукти піролізу) або газоподібних біопалив (біогаз із відходів сільського господарства та рослинництва, осадів стічних вод, органічної частини твердих побутових відходів, продукти газифікації твердих палив). Біомаса і біопалива можуть заміщувати викопні палива у виробництві теплової та електричної енергії, а також на транспорті.

Роль біоенергетики є особливо значною у виробництві теплової енергії, оскільки біомаса може напряму заміщувати природний газ і вугілля, що є дуже важливим для України. Стосовно сектору електроенергетики треба зазначити, що на відміну від сонячної і вітрової енергії, виробництво електроенергії з біомаси/біогазу є стабільним. Більш того, електрогенеруючі потужності на біомасі/біогазі можуть брати участь у балансуванні ринку електроенергії України [4].

Сучасний стан розвитку біоенергетики в Україні показує, що акцент зроблено на «зелену» енергетику. Україна демонструє позитивну динаміку розвитку енергії з біомаси. Але темп розвитку вітчизняної біоенергетики поки що нижчий за світові тенденції. Багато міжнародних експертів наголошують на значному потенціалі розвитку біоенергетичної галузі. Це зумовлено трьома основними факторами, які сприяють успішному розвитку біоенергетичного сектору-величезними ресурсами біомаси, зокрема за рахунок аграрного сектору (значні території вільних земель), особливостями клімату (сприятливими умовами) і наявністю робочої сили.

Ключові слова: Відновлювальні джерела енергії, біоенергетика, біоенергія, біомаса.

Список використаних джерел

1. Суходоля О. М. Теоретико-методологічні засади механізмів державного управління формуванням енергоефективної економіки України : дис. ... докт. наук з держ.упр.: 25.00.02. Київ, 2006. 400 с.
2. Мазур О. В. Альтернативна енергетика в забезпеченні енергетичної безпеки України. Актуальні проблеми економіки та управління. 2015. № 9. С. 6.
3. Hoffmann H. K. Bioenergy, development and food security in Sub-Saharan Africa : doctoralThesis. Berlin, 2016. 103 с.
4. Дорожня карта розвитку біоенергетики в Україні до 2050 року і План дій до 2025 року. SAF Україна-Sustainable Agribusiness Forum. URL: <https://saf.org.ua/wp-content/uploads/2021/06/Dorozhnya-karta-rozvytku-bioenergetyky-v-Ukrayini-do-2050-roku-i-Plan-dij-do-2025.pdf> (дата звернення: 29.11.2021).

Соціально-економічні аспекти забезпечення продовольчої безпеки в Україні

Сергій Щербина

*професор, Кафедра управління проектами і процесами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Проблема забезпечення продовольчої безпеки громадян України в умовах євроінтеграції та приєднання до Глобальних цілей сталого розвитку відіграє важливу роль у національній безпеці нашої держави, оскільки є обов'язковою передумовою її соціально-економічної стабільності. У вересні 2015 року всі 193 країни-члени Організації Об'єднаних Націй (ООН), включно з Україною, ухвалили 17 цілей сталого розвитку, які спрямовані на подолання крайньої бідності, боротьбу з нерівністю і несправедливістю та на захист нашої планети. Однією з цілей сталого розвитку ООН є подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства [1].

Спільними зусиллями країни світу визначили мету: до 2030 року покінчити з голодом і забезпечити всім, особливо малозабезпеченим і вразливим групам населення планети, цілорічний доступ до безпечної, поживної та достатньої їжі. Задекларовані цілі сталого розвитку мають на меті подолання принизливого стану бідності і голоду згідно Декларації тисячоліття [2].

Управління процесами формування й подальшого розподілу продовольства для нужденних категорій громадян є предметом опікування як загальнонаціональних та регіональних, так і міжнародних інституцій. Але стан вирішення цих проблем в Україні майже не висвітлений для суспільства.

Доступність продуктів харчування в Україні обмежується трьома основними чинниками: по-перше, низькою платоспроможністю значної частини населення; по-друге, кризовими явищами внаслідок військової агресії у Південно-Східних територіях; по-третє, відсутністю ефективних механізмів планування та прозорого супроводу при наданні державної допомоги для найбіднішого населення та інших уразливих соціальних груп.

Указом Президента України від 30.09.2019 р. № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» закріплено прагнення нашої держави щодо досягнення глобальних цілей сталого розвитку та можливостей їх адаптації з урахуванням специфіки розвитку нашої держави [3]. У цьому контексті соціально-економічні аспекти продовольчої безпеки в Україні набувають особливої ваги.

Вищезазнані обставини роблять актуальним сфокусоване аналізування державної політики України у сфері надійного забезпечення продовольчої безпеки. Такий аналіз має на меті виявлення специфічних інструментів та механізмів реалізації державної підтримки соціально-вразливих верств населення у визнаному розвинутими країнами світу адресному форматі.

Визначення потреб в адресному форматі, тобто в розрізі окремих категорій

громадян та їх персонального обліку, є основою нагромадження необхідних фінансових і продовольчих ресурсів в загальнонаціональному масштабі. Залучення внутрішніх стимулів для виробників продовольства, а також зовнішніх міжнародних фондів донорської підтримки, має створити надійні умови для персональної доступності щодо забезпечення найбільш вразливих верств населення харчовими продуктами першої необхідності.

Ключові слова: Продовольча безпека; сталий розвиток; адресна продовольча допомога.

Список використаних джерел

1. *Consensus Reached on New Sustainable Development Agenda to be adopted by World Leaders. United Nations.-2015.-2 August.-URL: <https://www.un.org/press/en/2015/ga11667.doc.htm>*
2. *The Millennium Development Goals Report 2015.-New York, DC: United Nations, 2015.-P. 75.*
3. *Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30.09.2019 р. № 722/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>.*

Оцінка майнового стану підприємства-сутність та необхідність

Валерія Гриценко

магістрант ФІН-21м-зн,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Оцінка майнового стану на підприємстві є одним з важливих елементів у системі управління і прийняття різноманітних господарських рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління і виробничих менеджерів.

Головним завданням будь-якого підприємства є отримання прибутків. Контроль і вираховування аналізу майнового стану підприємства дає змогу визначити наскільки ефективно чи неефективно працює підприємство. У сучасних умовах господарювання аналіз майнового стану-необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямком його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств внесли вчені-економісти: Л. Д. Білик, Л. Д. Буряк, О. І. Барановський, О. І. Гадзевич, А. І. Даниленко, Т. М. Ковальчук, М. Я. Коробов, А. М. Поддєрьогін, М. Г. Чумаченко, М. І. Яцків та інші.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності майнового стану та визначень фінансової стійкості, фінансового положення підприємства, про відсутність єдиної думки щодо групування та способу обчислення показників оцінки фінансового стану, саме тому віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема пошуку нових шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні сутності, завдань і необхідності системного аналізу фінансового стану підприємств, а також визначення доцільності в сучасних умовах розвитку економіки України розробка адекватних заходів підвищення ефективності його діяльності.

Майновий стан підприємств — поняття багатогранне, комплексне і достатньо неоднозначне. Загалом змістова характеристика економічної категорії «майновий стан підприємства» подається як результат взаємодії всіх елементів фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників та індикаторів, які відображають наявність, розміщення і використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання.

Майновий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. В першу чергу на майновому стані

підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Основні завдання фінансової діяльності такі: вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу підприємства і напрямів його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; збалансування за часом надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків. Головний зміст фінансової діяльності підприємства полягає в належному забезпеченні фінансування.

Важливість майнового аналізу полягає в тому, що він служить основою розробки фінансової політики підприємства, засобом визначення недоліків у його функціонуванні та прийнятті управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності господарювання. Фінансовий аналіз є основою для управління фінансами підприємства.

В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників розрахованих на певний час, можуть надалі загубити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти.

Повну перешкоду аналізу майнового стану підприємства дають:

- різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабкого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів;

- нестабільність законодавчої бази (фінансового податкового права), це також ускладнює проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності.

Відомо, що ефективне виробництво та реалізація якісної продукції позитивно впливають на фінансовий стан підприємства. Збої у виробничому процесі, погіршення якості продукції, ускладнення з її реалізацією ведуть до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, внаслідок чого погіршується його платоспроможність. Очевидним також є і зворотній зв'язок, який полягає у тому, що відсутність коштів може призвести до перебоїв у забезпеченості матеріальними ресурсами, а отже, і у виробничому процесі. Однак у виробничій діяльності українських підприємств часто трапляються випадки, коли і добре працююче підприємство відчуває фінансові ускладнення, пов'язані з недостатньо раціональним розміщенням і використанням наявних фінансових ресурсів.

Один з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоздатного виробництва. В свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умов ефективної роботи підприємства, яка може

забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення.

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Отже, майновий стан — найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, оскільки визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів із фінансових і інших відносин. Аналіз фінансового стану підприємства є необхідною умовою для нормального функціонування та необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Ключові слова: майновий стан; підприємство; економічна діяльність; система управління.

Список використаних джерел

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення / М. Ю. Аверіна // *Актуальні проблеми економіки*. — 2017. — №9. — С. 92—100.
2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базілінська. — К.: Центр учбової літератури, 2017.
3. Пітінова А. О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність // *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки*. — 2018. — № 4.

Тенденції ринку парфюмерії України та глобальна оцінка трендів

Яна Сидоренко

студент ФІН-20м-дист,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Олена Наумова

к. е. н., доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1237-833X

В Україні ринок парфюмерно-косметичних товарів-один з найбільших і за обсягом займає четверте місце серед непродовольчих товарів, поступаючись лише авто, фармацевтиці та паливному ринку.

Актуальність теми набуває все більшої сили зі зростом попиту на парфюмерію та косметику. У часи пандемії акцент змістився з візуальної частини сприйняття людини на сенсорну, через носіння масок та інші обмеження.

Головний світовий тренд в тому, що світ став відкритим, пропозиція постійно розширюється і національні та регіональні відмінності нівелюються. Раніше в рік відбувалося кілька парфюмерних запусків на рік. Спочатку новий продукт презентували в Європі, а через час він з'являвся в Україні. Тепер новинки запускаються одночасно у всьому світі, і іноді з'являються в інших країнах навіть раніше, ніж у Франції. Якісна парфюмерія і косметика стали доступнішими-з'явилися більш демократичні бренди, які посіли нішу міدل-маркет.

Більш широке використання парфюмерії серед молодого населення, збільшення ступеня проникнення мережі роздрібної торгівлі, стратегії просування продукту у ключових глобальних гравців, наявність парфюмерії в різних цінових діапазонах, а також збільшення споживчих витрат на особисті і косметичні засоби по догляду є основними факторами, які, як очікується, приведуть до зростання світового ринку парфюмерії протягом наступних кількох років. Проте, наявність контрафактної продукції і використання шкідливих хімічних інгредієнтів є одними з факторів, які, як очікується, будуть перешкоджати зростанню світового ринку парфюмерії протягом наступних років.

Аудиторія покупців якісної косметики розширилася. З одного боку, вона значно помолодшала. Бренди намагаються залучити молоде покоління: з'являються інноваційні продукти, спеціальні текстури, яскраві фарби. Для молоді декоративна косметика-один із способів самовираження, і виробники, безумовно, цим користуються. З іншого боку, сьогодні люди старшого віку продовжують стежити за собою. Зростає культура споживання, культура зовнішнього вигляду [1]. Тому відмінності між українськими споживачами та іноземними стають все менш явними.

Основна локальна відмінність-українська ментальність і ментальність європейців. Найчастіше спостерігається відмінне співвідношення цінностей. Люди з однаковим рівнем доходу в Україні і за кордоном дозволяють собі різного

рівню блага. Тоді як всі придбання європейців відбуваються виключно в рамках бюджету, люди з українським менталітетом можуть купити флакон духів або дорогу помаду і залишитися без грошей.

Українки та українці використовують парфумерію, і активно користуються доглядом і декоративною косметикою. Це частково пов'язано з тим, що в нашій ментальності відслідковується думка «потрібно подобатися всім, важливо що подумают інші».

Стабільний тренд останніх років-розвиток нішевої парфумерії. Успіх нішевої парфумерії полягає в тому, що для споживача це більше, ніж просто аромат. Це спосіб самоствердження і метод психотерапії [2].

Якщо ж орієнтуватися на рівень доходів, то і сьогодні дуже невеликий відсоток населення України може дозволити собі продукцію дорогих брендів. Однак принципова відмінність від західного споживача полягає в тому, що локальний споживач продовжує купувати дорогі, якісні речі навіть коли немає коштів. Це працює як психотерапічна підтримка-допомагає боротися і вірити в краще.

Глобальний ринок парфумерії має зростаючу тенденцію використання індивідуальних ароматів і використання поновлюваних інгредієнтів у виробництві парфумерії. Світові виробники парфумів також заглибилися в виробництво мікробних духів на основі природних компонентів, щоб задовольнити зростаюче тренд на усвідомлення турботи про здоров'я серед споживачів [3].

Ринок засобів по догляді за шкірою може стати джерелом натхнення для створення ароматів. Щоб зробити таку функціональну категорію, як аромати, більш привабливою для сучасного молодого покоління, яке розуміється на соціальних мережах, все більшого поширення набувають візуальні ефекти. Також актуальними є аромати, що розкриваються нотами серця на шкірі. Наприклад, аромати, які на шкірі перетворюються з герані в порошок або з ванілі в мускус, представляють нову можливість підвищити інтерес до їх використання.

Покоління Z шукає косметичні продукти і аромати, які були б цікавими і захоплюючими, з багатогранним стимулом, як спосіб, за допомогою якого косметичні бренди можуть виділитися для ринка молодих споживачів на все більш переповненому ринку. Розширення сенсорних відчуттів дає можливість просувати парфумерні процедури серед підлітків, просуваючи різні текстури для певних випадків, часу або частин тіла.

Дуо-упаковка може стимулювати використання ароматів. Наприклад, основна пляшка з розпилювачем, упакована в знімний переносний варіант, може сприяти нанесенню на ходу.

Молоді люди з більшою ймовірністю відчують, що аромат впливає на їх настрій, що робить їх важливою групою споживачів парфумерії для дому, а також особистих ароматів. Молоді споживачі також виявляють більшу цікавість, ніж страші споживачі, до використання парфумованих свічок. Це означає більш широкий ринок інноваційної домашньої парфумерії серед цієї вікової групи. Ринок парфумерії для дому може бути розширений за рахунок інновацій,

орієнтованих на підлітків. Візуальні інновації також можна поширити на парфумерію для дому, використовуючи новий дизайн, орієнтований на підлітків. Зміщення акценту на спальню і одяг сподобається молодій аудиторії, у якій не обов'язково є місце для себе.

Незважаючи на те, що аромати були створені більше тисячі років тому і розвивалися протягом століть, маркетинг ароматів залишається відкритою темою для дослідження. З появою художників-парфумерів, бажанням отримати освіту щодо запахів, легким доступом до інформації та справжнім бажанням унікальності та відмінності, безсумнівно, що парфумерна індустрія-це мистецтво не окріслене часовими рамками, а дослідження маркетингу парфумерної індустрії це мистецтво сьогодення.

Ключові слова: маркетинг; парфумерія; тренди.

Список використаних джерел

1. Classen C., Howes D. & Synnott A. *Aroma: The Cultural History of Smell* (Routledge, 1994).
2. Mayzlin D., *Managing social interactions In The Oxford Handbook of the Economics of Networks*, (Oxford University Press, 2016).
3. Vasiliauskaite V. & Evans T. *Data for social success of perfumes*, (2018).

Шляхи покращення ефективності портфоліо моментів вищого порядку

Яна Сидоренко

студент ФІН-20м-дист,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Мета традиційного інвестора-максимізувати очікуваний прибуток (перший момент) і мінімізувати ризик (другий момент). Однак ця модель оптимізації заснована на нереалістичному припущенні, що прибутковість активів є нормальною і / або перевагою є квадратичність. На практиці інвестори часто стикаються з ненормальною прибутковістю активів, і розподіл має тенденцію бути асиметричним.

Фінансові активи демонструють сплески в формі екстремальної прибутковості, а просідання відбуваються з більшою частотою в порівнянні з ринковими ралі. Екстремальні спостереження в прибутковості роблять його несумісним з нормальним розподілом. За відсутності надмірної помилки оцінки більшість раціональних інвесторів схильні погоджуватися зі зміною традиційної моделі оптимізації середнього відхилення. [1] Вони готові пожертвувати прибутковістю і нести більш високу волатильність в обмін на більш високу асиметрію і більш низький експрес.

Інвестори очікують, що такий компроміс знизить ризик зниження цін. Здатність знизити ризик падіння і схильність погашення коштів призводить до популярності моделей оптимізації. Нещодавні дослідження протестували існуючу і інноваційну модель оптимізації в рамках моментів більш високого порядку. Моменти більш високого порядку можна розглядати як важливий компонент для розподілу активів в рамках концепції Корніш-Фішера для оптимізації портфеля. Ці параметри також вважаються важливими компонентами для оптимізації розкладу Тейлора четвертого порядку очікуваної функції корисності [2].

Недавнє дослідження, проведене Boudt, Cornilly і Verdonck (2020), розширює цю дискусію і доповнює моменти вищого порядку в традиційних портфелях з оптимізацією середньої дисперсії. [3] Всі ці дослідження підтверджують і підкреслюють економічні вигоди від використання розширених моделей, заснованих на оптимізації моментів більш високого порядку. Незважаючи на додаткові переваги використання моментів більш високого порядку, академічні дослідники не звертають на них уваги, і упор робиться на структуру середньої дисперсії. Дослідження, такої традиційної парадигми оптимізації портфеля, припускають незалежність між активами вищого порядку. Дехто стверджує, що включення моментів більш високого порядку в розширену оптимізаційну модель тягне за собою складності оцінки і може привести до проблеми розмірності. Велика помилка оцінки параметрів призведе до менш оптимізованого портфелю. З іншого боку, оптимізація буде вести себе як «Максимізатор помилок» і ще більше збільшувати помилки оцінки. Серед покращених оцінок, виконаних в останні роки, моментів більш високого порядку факторна модель, мабуть, має кращі характеристики в порівнянні з аналізом поза вибіркою і широко

використовувалася для оптимального вибору портфеля і рішень про розподіл.

У порівнянні з неоднорідністю щоденної дохідності активів, дані про фактори ризику можна легко простежити до довгих історій. Імітаційне моделювання, засноване на факторній моделі, призводить до значного підвищення точності показників ефективності. Наявність факторів з більш високою частотою дозволяє моделі використовувати додаткову інформацію. Крім того, більшість згаданих вище зусиль робиться на розвинених ринках, таких як США і Європа. Ці ринки відносно більш стабільні за локальний, і асиметричні або лептокуртичні характеристики менш очевидні, ніж ринки, що розвиваються [4]. Таким чином, дуже важливо забезпечити ретельне порівняння структурованих оцінок, заснованих на емпіричних даних, отриманих на ринках, що розвиваються. Оптимізація глобального портфеля з мінімальною дисперсією в умовах допустимих коротких позицій і необмежених ваг часто призводить до непов'язаних або навіть неправильних висновків через невизначеність оцінки ризику і прибутковості [5].

Зокрема, коли ваги портфеля побудовані на основі вибіркового необмеженого оцінок, часто трапляються високі екстремальні розподіли ваги. Портфель середньої дисперсії без обмеження ваги завжди працює гірше, ніж портфель з рівномірною вагою, і таким чином, не має практичного прикладного значення.

Висновки.

Ефективними (або близькими до ефективних) портфелями є портфелі, що складаються з невеликих акцій, з високим співвідношенням балансової та ринкової, з високою операційною прибутковістю, а також з низькими інвестиціями. Ефективність відіграє вирішальну роль в оптимізації портфеля. Це поняття сформульовано за допомогою методів стохастичної оптимізації. Дуже часто ця проблема обумовлена частковою невизначеністю або неповною інформацією щодо розподілу ймовірностей і переваг, виражених за допомогою функції корисності. У цьому випадку як цільова функція, так і базова міра ймовірності з точністю не відомі.

Ключові слова: моменти вищого порядку; інвестування; ефективність портфелю.

Список використаних джерел

1. S. García, D. Quintana, I. M. Galván, P. Isasi. Multi-objective algorithms with resampling for portfolio optimization, *Comput. Inform.*, 32 (2013), pp. 777-796
2. Amédée-Manesme, CO., Barthélémy, F. & Maillard, D. Computation of the corrected Cornish–Fisher expansion using the response surface methodology: application to VaR and CVaR. *Ann Oper Res* 281, 423–453 (2019).
3. Boudt K, Cornilly D, Van Holle F, Willems F. Algorithmic portfolio tilting to harvest higher moment gains. *Heliyon*. 2020a;6:e03516.
4. Martellini L, Ziemann V. Improved estimates of higher-order comoments and implications for portfolio selection. *Rev Finance Stud*. 2010;23:1467–502.
5. Krüger, J. J. Nonparametric portfolio efficiency measurement with higher moments. *Empir Econ* 61, 1435–1459 (2021).

Концепція маркетингових відносин

Олена Наумова

senior lecturer,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1237-833X

Анастасія Коваленко

студент 1 курсу магістратури спеціальності «Маркетинг»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У період пандемії Covid-19 концепція маркетингу відносин стала особливо популярною серед маркетологів, коли споживачі в усьому світі почали віддавати перевагу онлайн покупкам, а не відвідуванню магазинів через обмеження на пересування та заборону перебування невакцинованим особам у громадських місцях.

Концепція маркетингу відносин будується на довгострокових взаємовідносинах зі споживачами з акцентом на співпрацю та довіру, особливій увазі на його обслуговування, в якому беруть участь усі підрозділи компанії. Всі обіцянки, які лунають від продавця для залучення покупця або його утримання, мають бути реалізованими на практиці, як зовнішнім так, і внутрішнім маркетингом. А також такі обіцянки повинні бути узгодженими між собою.

Наприклад, власники українського бренду жіночого одягу Maryline швидко та ефективно впровадили концепцію маркетингу відносин через Instagram. Компанія вибудувала обслуговування клієнтів, знайомлячись з клієнтами завдяки правдивій рекламі одягу в Instagram у поєднанні з відеовідгуками клієнтів, швидкою доставкою, красивою та зручною упаковкою, ввічливим спілкуванням менеджерів з покупцями, щирою зацікавленістю у допомозі споживачам підібрати правильний розмір та фасон одягу, красивим, комфортним та затишним магазином у мальовничому місці Львова. Такі взаємовідносини безумовно формують позитивний когнітивний дисонанс не лише у лояльних, а й у потенційних клієнтів, у яких легко формується довіра до бренду і бажання купляти одяг онлайн. Адже купівля одягу онлайн за таких умов приносить численні зиски покупцю-це і отримання професійної допомоги компетентних менеджерів у підборі гардеробу і економія часу.

Таким чином, компанії концепцію маркетингу відносин важливо впроваджувати у всіх без винятку елементах комплексу маркетингу аби завжди мати попит на свою продукцію, навіть у складні для суспільства часи, як це відбувається у період пандемії Covid-19.

Ключові слова: маркетингові відносини; маркетинг; попит.

Оцінка персоналу агентства нерухомості

Мирослава Гофман

к. е. н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-3977-7584

Марат Рагімов

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Роль працівників у сучасних організаціях зумовлює особливу значущість кадрової роботи з персоналом. Одним із головних завдань підприємств стає пошук ефективних способів управління персоналом, що забезпечують активізацію людського фактора і спрямовані на виявлення майбутніх потреб кадрів, створення сприятливого середовища для роботи і підвищення кваліфікації, в якій розвиваються і реалізуються особисті здібності працівників [1].

Агентство нерухомості-це компанія, яка встановлює короткострокові цілі, а вже після їх досягнення може урізноманітнити свою область діяльності, тому що в нерухомості є чіткі обмеження, пов'язані областю діяльності підприємства.

Команда працівників агентства нерухомості є поворотним моментом на організаційному рівні, який може кудись схилити чашу терезів. Хоча фігура ріелтора в рамках команди агентства нерухомості набуває особливої значущості, є й інші активи компанії, про які агентства нерухомості не повинні забувати.

Команда працівників агентства нерухомості повинна складатися з усіх членів організації без винятку, а їх компетенції повинні бути чітко визначені; залишається актуальним уміння вносити свій вклад відповідно до своїх можливостей, в тому числі знання і досвід, в роботу команди на організаційному рівні.

Лідер організації відіграє важливу роль не тільки тому, що бере на себе керівництво роботою команди агентства нерухомості, але і тому, що повинен створювати відчуття приналежності кожного члена до організації, а також несе відповідальність за створення внутрішніх позитивних зв'язків.

У агентства нерухомості, якому вдається створити команду, з'являється можливість досягти своїх цілей. Ключовий момент в цьому-утримати членів команди всередині компанії.

Це буває особливо важко в сфері нерухомості, тому що ріелтор-одинак по суті. Така позиція робить агентство нерухомості конкурентоспроможним.

Ріелтор повинен надавати наступні послуги:

1. Пошук або підбір нерухомості:

- організація оглядів нерухомості;
- пошук покупця/орендаря для продавців-орендодавців;
- рекламування нерухомості;
- організація оглядів нерухомості.

2. Консультації:

- консультації з усіх питань щодо ринку нерухомості.

3. Оформлення угод:

- наприклад, угоди задатку (попередньої угоди), договору оренди, оформлення попередньої угоди, після якої відбувається підготовка до основної угоди купівлі-продажу чи оренди.

4. Професійне проведення переговорів:

- узгодження позицій, доведення переговорів до результату, пошук компромісних рішень, проведення торгів.

5. Проведення оцінки нерухомості.

6. Послуги щодо безпеки на ринку нерухомості:

- перевірка історії нерухомості, практичні поради та консультації.

Якості, які потрібні у цій професії:

- Комунікабельність.
- Гнучкість та цілеспрямованість.
- Вміння слухати, вихованість та тактовність.

Організаційна структура агентства нерухомості, визначає спосіб управління, який буде сприяти максимально ефективному веденню бізнесу та високих показників продажів у ріелтора агенства нерухомості. Організаційна структура агентства нерухомості має безпосередній вплив на відносини ріелтора з компанією і в кінцевому підсумку позитивно або негативно впливає на результати його роботи. Ріелтор повинен розвиватися і вдосконалюватися як фахівець, але в той же час агентство нерухомості має створити для цього ефективну організаційну систему.

Менеджмент персоналу передбачає широке використання результатів оцінки персоналу для збереження конкурентоспроможних працівників, здатних забезпечити розвиток підприємства. Оцінка персоналу спрямована на виявлення потенціалу кожного працівника, і за її результатами складаються програми навчання та подальшого розвитку. Для підвищення ефективності оцінки персоналу необхідно застосовувати сучасні методи, залучати персонал до регулярного проходження оцінки, включаючи самоаналіз та саморозвиток.

Проведення оцінки персоналу надає інформацію про [2]:

- ефективність роботи працівників;
- потенційні можливості спеціалістів і перспективи їх росту;
- причини неефективної роботи окремих працівників;
- потреби і пріоритети в навчанні та підвищенні кваліфікації.

Процес оцінки персоналу складається з 5 етапів:

1 етап. Підготовка програми оцінки.

2 етап. Аналіз діяльності та формування критеріїв оцінки.

3 етап. Конструювання процедур оцінки.

4 етап. Проведення оцінки.

5 етап. Аналіз результатів.

До методів оцінки персоналу можна віднести [3]:

1. Якісні методи (описові)-оскільки вони характеризують співробітників

без застосування суворих кількісних даних. До якісної оцінки належать:

- матричний метод;
- метод системи довільних характеристик;
- оцінка виконання завдань;
- метод «360 градусів»;
- групова дискусія;
- оцінка виконання завдань;
- метод «360 градусів»;
- групова дискусія.

2. Кількісні методи-ці методи вважаються найбільш об'єктивними, оскільки всі результати їх проведення виражені в цифрах:

- метод бальної оцінки;
- ранговий метод; метод вільної бальної оцінки.

На основі отриманих фактів складається рейтинг.

3. Комбіновані методи-найбільш ефективні підходи до оцінки, оскільки в них використовуються і описові, і кількісні аспекти:

- метод суми оцінок;
- система угруповання.

Існує кілька найбільш поширених методів оцінки компетенції співробітників [4]:

1. Атестація.
2. Ассесмент-центр (центр оцінки).
3. Тестування.
4. Інтерв'ювання.
5. Метод експертних оцінок персоналу.
6. Ділові ігри.

Також особливу увагу приділяють методу оцінки результативності: оцінка KPI. Абревіатура KPI (Key Performance Indicators) з англійської мови перекладається як «ключові показники ефективності». Відповідно, це система оцінки персоналу, яка дозволяє визначити ефективність співробітників фірми на предмет їх здатності досягнення стратегічних і тактичних цілей.

Оцінювання персоналу займає значне місце в системі управління підприємства у сучасних умовах. Проаналізовано, що саме оцінювання персоналу, як елемент управління людськими ресурсами дає змогу виявити і розкрити потенціал кожного співробітника, а також запобігти невідповідності кваліфікації певній посаді та дає змогу керівникам вчасно прийняти управлінські рішення для уникнення професійного застою у працівників. Оцінку персоналу доцільно проводити керівникам сучасних підприємств. для того, щоб підвищити ефективність управління і мотивацію персоналу, а також поліпшити психологічний клімат у колективі, що у свою чергу приведе до реалізації стратегічних цілей компанії та підвищенню економічного становища організації.

Ключові слова: Агентство нерухомості, риелтор.

Список використаних джерел

1. Шекиня С. В. Управление персоналом современной организации: учебно–практическое пособие / С. В. Шекиня. М.: ЗАО «Бизнес–школа «Интел–Синтез», 2002. 368 с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. К.: Кондор, 2003. 296 с.
3. Реймаров Г. Системный подход к оценке персонала / Г. Реймаров, Р. К. Грицук // Ядерная энергетика. 2004. № 2. С. 110–117.
4. Балабанова Л. В. Управління пресоналом: навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. К: ВД Професіонал, 2006. 512 с.

Формування системи управління персоналом підприємства

Мирослава Гофман

к. е. н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-3977-7584

Юлія Школа

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Основою будь-якої держави, суспільства та і звичайно підприємства-є люди. Їх досвід, освіта, знання, вміння, навички-це все є великою цінністю і правильне використання всього цього є запорукою успіху.

Ефективність діяльності підприємства-це його здатність досягати поставленої мети за умови наближення до оптимального співвідношення між отриманими результатами та затраченими на їх досягнення ресурсами [1]. Тому уміло підібраний трудовий колектив-це найголовніше завдання підприємця для успіху та процвітання його підприємства. Трудовий колектив повинен включати в себе однодумців, партнерів, людей зі схожими цінностями, які повинні вміти усвідомлювати та реалізовувати плани керівників підприємства.

Які б технічні можливості не відкривались перед підприємством, воно не зможе ефективно працювати без відповідного людського ресурсу. Все в кінцевому результаті все-таки залежить від людей, від їх кваліфікації, вмінь, цілей та бажання працювати на благо компанії.

Нові виробничі системи мають в своєму складі велику кількість досконалих машин та механізмів, які можуть працювати без помилок та досить тривалий час без відпочинку. Але все-таки вони включають в себе і людей, які повинні працювати в тісному зв'язку один з одним, повинні рухатись в одному напрямку який націлений на успіх компанії та бути готовими виробляти та реалізувати нові ідеї та принципи. Забезпечити все це неможливо без глибокої зацікавленості кожного співробітника в кінцевому результаті та успіху компанії. Саме людський капітал сьогодні вважають наріжним каменем конкурентоспроможності, ефективності та економічного зростання та процвітання. Персонал в свою чергу також становить ресурс підприємства, який вимагає витрат на його утримання, розвиток, мотивацію та заохочення [2]. Тому роботодавці все частіше зацікавлюються ефективністю використання персоналу. Тобто стає питання як досягти максимальних результатів при використанні наявної кількості працівників певних професій, кваліфікацій, знань та навичок.

В свою чергу можна сказати, що трудові відносини це-одне з найскладніших аспектів роботи підприємця. Куди простіше впоратися з технічними та технологічними проблемами, ніж розв'язувати конфліктні ситуації, які обов'язково будуть виникати в колективі, адже кожен співробітник матиме свою думку та позицію. Дуже важливо вміти враховувати індивідуальні інтереси, психічні аспекти та цінності своїх працівників.

Управління кадрами-це багатогранний та складний процес, який має свої специфічні особливості та закони. В загальному вигляді під управлінням кадрами розуміють цілеспрямовану діяльність керівного складу підприємства, керівників та спеціалістів підрозділів системи управління кадрами, котрі включають розробку концепції та стратегії кадрової політики, принципів та методів управління кадрами. Управління людськими ресурсами за всіх часів було і залишається однією із найскладніших сфер діяльності менеджменту, оскільки тут переплітаються соціальні, економічні, виробничі та інші інтереси трьох основних суб'єктів, які представлені в організації: власників, менеджерів і найманих працівників, тобто персоналу підприємств. В умовах сьогодення персонал підприємства стає в центрі сучасних концепцій управління, основним напрямом яких є розкриття повного арсеналу здібностей та компетенцій працівників, які можливо ефективно використовувати для розвитку підприємства в цілому. Тому, не випадково, одне з найважливіших місць у системі стратегічного управління посідає сучасний напрям стратегії управління персоналом-розвиток працівників, що й визначає актуальність обраної теми дослідження [3].

Отже, наразі стає все більш зрозумілим, що продуктивність праці, мотивація і творчий потенціал персоналу є важливими конкурентними перевагами, які визначають успіх стратегії підприємства. Кожне підприємство повинно чітко уявляти, як воно буде розвивати свій потенціал успіху, важливим компонентом якого є можливості персоналу. Стрімкі зміни в економіці України висувають нові вимоги до якості персоналу підприємства. Наявність тільки кваліфікаційно-професійних навичок уже не задовольняє вимоги сучасного виробництва, від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, лояльності і мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростання, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Уміле застосування необхідних знань, досвіду та компетенцій робітників дозволить підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих загроз, втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування.

Управління персоналом-це сукупність цілеспрямованих дій керівництва та інших ланок управління, які спрямовані на розробку принципів та теоретико-методологічних поглядів, стратегій управління, в результаті яких буде досягнута головна ціль-отримання прибутку. Основою управління персоналом можна вважати планування, використання, розподіл та доцільне використання персоналу [4].

Стратегія управління персоналом-це підсистема стратегії організації, представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу підприємства з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги [5]. Структура системи управління персоналом залежить від масштабів організації, її територіального розташування, характеру діяльності і інших факторів. У малих і середніх

фірмах одна підсистема може виконувати функції декількох функціональних підсистем, при різних умовах одні підсистеми можуть бути ліквідовані, змінені, перетворені [6]. Саме тому, сучасна система управління персоналом в цілому направлена на підвищення конкурентоспроможності підприємства, на його довгостроковий розвиток та вихід до максимального рівня прибутку організації. Відбувається це шляхом капіталовкладень в співробітників, їх розвиток. Дедалі частіше керівники інвестують в своїх працівників і вважають їх своїм джерелом прибутку.

На сьогодні основними проблемами в управлінні персоналом можна вважати такі [7]:

- правильний підбір персоналу з сучасним економічним мисленням;
- забезпечення ефективності праці;
- збереження сприятливого клімату;
- конфліктні ситуації в колективі;
- несвоєчасне підвищення персоналу, що веде за собою зниження ефективності працівника;
- перевтома працівників, через нездорову конкуренцію в колективі;
- невинуваті очікування від займаної посади.

В процесі управління підприємством кожний керівник стикається з конфліктними ситуаціями, непорозуміннями, невдоволеннями і т.д., саме на даній проблемі хочу більш детально зупинитись. До виникнення таких ситуацій потрібно ставитись, як до частини управлінського процесу, поки ми працюємо з людьми до поки і будуть конфлікти та зіткнення різних інтересів та думок. Головне це вчасно помічати та вміти добре вирішувати, кожний керівник повинен обов'язково мати навички психолога, так як саме вони допоможуть вирішувати конфліктні ситуації без поганих наслідків [8].

Майже завжди головною причиною конфлікту можна вважати розходження у поглядах, але можна зіткнутись також з такими:

- зіткнення особистих інтересів;
- відсутність розвитку;
- непорозуміння;
- розбіжності в цілях;
- неналежне виконання обов'язків;
- проблеми при визначенні повноважень;
- незгода з правилами;
- дефіцит взаємодії;
- безвідповідальність у справах.

За статистикою кожен керівник, управитель і т.д., чверть свого робочого часу витрачає на врегулювання конфліктних ситуацій в колективі. На практиці конфлікт не є проблемою, так як він може нести після себе не тільки негативні, а й позитивні сторони.

Багато керівників женучись за більшим доходом забувають хто саме допомагає їм його одержувати. Це є дуже ризиково, оскільки може призвести до

втрат персоналу, та зниженню конкурентоспроможності на ринку в цілому. Для того аби вчасно помічати невдоволення персоналу умовами праці, технічним оснащенням, заробітною платою, колективом, доцільно проводити анкетування, опитування і т.д.

Отже, важливим фактором можна вважати систематичний аналіз стану співробітників підприємства. Застосування таких методів допомагає вирішувати велику кількість проблем, бо дуже часто співробітники не можуть прямо виразити своє невдоволення, а наприклад анонімно чи через аркуш паперу це їм зробити набагато легше.

Головним завданням керівника можна вважати створення якомога сприятливих умов для праці та розвитку персоналу в колективі, потрібно вміти знайти саме ті методи та підходи, які підходять для даного підприємства. Персонал потрібно заохочувати та створювати такі умови, при яких працівник бажатиме працювати більше, краще та розвиватись в даній компанії [9].

З цього випливає інша причина невдоволення-відсутність розвитку в компанії. Часто підприємства втрачають цінних кадрів через відсутність їх кар'єрного розвитку. Тому дуже важливо своєчасно навчати працівників новому, підвищувати їх кваліфікацію, всебічно розвивати і т.д. Це в майбутньому дозволить уникнути монотонності роботи, що в свою чергу дасть позитивні наслідки, такі як генерування нових ідей, модернізація процесів, високу якість роботи і т.д. Також важливим аспектом для відмінної роботи команди-є її мотивація. Вона може бути різних форм (фінансова, матеріальна, вербальна). Наприклад: медичне та соціальне страхування, премії, картки визнання, подарунки, визнання перед колегами за виконану роботу і т.д.

Ключові слова: Управління персоналом, підприємство.

Список використаних джерел

1. Ананьєва О. О. Аналіз економіки підприємств у стані невизначеності: особливості інструментарію дослідження / О. О. Ананьєва, М. О. Гофман // *Економіка невизначеності: зміст, оцінювання, регулювання: колективна монографія* / за ред. І. Ф. Радіонової.-К.: Університет «КРОК», 2021.-С. 169-190
2. *Економіка підприємства: Підручник* / За заг. ред. С. Ф. Покропівного.--Вид. 2-ге перероб. та доп.-К.: КНЕУ, 2000, С.293-324
3. *Управління персоналом організації: навч. посібник* / під ред. проф. П. Е. Шлендера. М.: Вузівський підручник: ИНФРА-М, 2010 року.
4. Михайло Акулов «Економіка праці і соціально-трудові відносини»: Навч. посібник.-«ЦУЛ», 2012-328с.
5. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: [монографія] / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. — Донецьк: Дон НУЕТ, 2010. — 238 с.
6. Калина А. В. Економіка праці. Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — Київ: МАУП, 2004. — 272 с.
7. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник.-К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
8. Гетьман, Оксана Олександрівна. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. О.

Гетьман, В. М. Шаповал.-2-ге вид.-К.: Центр учбової літератури, 2010.-488 с.

9. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук.-К.: Знання, 2008. — 679 с.

Управління конкурентоспроможністю підприємства

Галина Пекна

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4902-6052

Ірина Костенко

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

В сучасних умовах, посилення конкуренції вимагає від підприємств розширення арсеналу засобів конкурентної боротьби, підвищення конкурентоспроможності. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміється здатність прибутково виробляти і реалізовувати продукцію за ціною не вище і за якістю не гірше, ніж у будь-яких інших контрагентів у своїй ринковій ніші [1].

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю прийнято вважати коло осіб (власників, менеджерів усіх рівнів управління, представників консалтингових фірм) які шляхом прийняття комплексу управлінських рішень сприяють формуванню конкурентних переваг підприємства, а також підтриманню та покращенню конкурентних позицій фірми в поточному періоді та на перспективу. Сукупність суб'єктів управління утворює керуючу підсистему механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства виступає сукупність внутрішніх бізнес-процесів на напрямів роботи організації, які забезпечують виробництво конкурентоспроможного продукту.

Мета процесу управління конкурентоспроможністю підприємства полягає в створенні умов для успішного конкурентного функціонування фірми та її розвитку за мінливих умов зовнішнього оточення. До основних завдань управління конкурентоспроможністю підприємства слід віднести послідовність дій у сфері забезпечення суб'єкта господарювання конкурентними перевагами, які включатимуть процеси її створення, підтримання та примноження через дослідження конкурентного середовища та потреб споживачів, ефективне використання наявних можливостей та виготовлення товару, який перевершуватиме пропозиції конкурентів [2].

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства покликаний виконувати комплекс загальних управлінських функцій, з орієнтацією на підвищення рівня конкурентоспроможності. До таких функцій науковці відносять цілевстановлення, аналіз, планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання.

В процесі управління, доцільно чітко визначати, які фактори є керованими (виробничі потужності; рівень технологічності виробництва; якість випущеного товару та післяпродажного сервісу; імідж підприємства; корпоративна соціальна

відповідальність; рівень кваліфікації персоналу на всіх рівнях; інформаційна забезпеченість управління; інноваційність діяльності; наявність фінансових ресурсів; ресурсне забезпечення виробничої діяльності; ефективність збуту продукції), щоб здійснюючи вплив на них, примножувати конкурентоспроможність підприємства, а які являються некерованими (державна податкова та законодавча політика; інфляційні процеси в країні; політична нестабільність спричинена різнорідними міжнародними конфліктами; наявність та рівень кваліфікованості робочої сили на ринку праці; рівень життя населення; проблеми вичерпності певних видів ресурсів; діяльність конкурентів; діяльність контрагентів; рівень розвитку інфраструктури; інвестиційна привабливість країни та галузі.) і потребують повсякчасного врахування її впливу та адаптації діяльності до нього [3].

Щодо методів, якими послуговуються керівники підприємств у процесі управління конкурентоспроможністю-то варто зазначити, що до таких прийнято відносити методи оцінки конкурентного становища підприємства серед суперників, методи бенчмаркінгу, які передбачають вивчення роботи конкурентів, методи стратегічного аналізу діяльності фірми тощо. В основному здійснюється поділ методів оцінки конкурентоспроможності на три групи за формою відображення результатів-матричні, графічні та розрахункові. Кожна з груп вміщує багато варіантів методів, які доцільно обирати у відповідності до сфери діяльності підприємства та, щоб результати оцінки максимально повно і достовірно відображали реальний стан конкурентоспроможності підприємства [4].

Основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності підприємства, є [5]: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтована рекламна політика; створення нової продукції, послуг; покращення якісних характеристик продукції; модернізація обладнання; всебічне зниження витрат; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу; підвищення якості управління; удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем; упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації; удосконалення організації інноваційної діяльності; впровадження нових інформаційних технологій; впровадження нових фінансових і облікових технологій; аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу.

Також ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства стають зниження витрат, диференціація і системна інтеграція. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг.

Ключові слова: Підприємство, управління підприємством; конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Заруба Ю. Б. Конкурентоспроможність підприємства // *Фінанси України*. -2001.-№2.-С. 119- 125.
2. Балабанова Л. В. Кривенко А. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография. Донецк: ДонГУЭТ им. М. ТуганБарановского. 2004. 147 с.
3. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства (планування та діагностика): монографія. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
4. Діденко О. Є., Жураківський П. І. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>.
5. Коваленко В. О. Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / В. О. Коваленко // *Економіка підприємства*.-2013.-№2.-С. 15-18.

Розробка конкурентної стратегії

Галина Пекна

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4902-6052

Борис Шендеров

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

З появою нових конкурентоспроможних підприємств та розвитком існуючих відповідно розвивається і така невід’ємна частина бізнесу, як конкуренція. А отже існує і сильна необхідність у тому, щоб розробляти нові конкурентні стратегії та змінювати чи доповнювати існуючі.

Частіше за все конкурентоспроможність розглядається як здатність ефективно використовувати внутрішні можливості підприємства в процесі власної діяльності з метою збереження існуючих та створення нових конкурентних переваг для успішної конкурентної боротьби на ринку товарів та послуг. Підприємство, за своєю суттю, є виробничо-економічною системою, і рівень та динаміка його конкурентоспроможності залежить від цілого комплексу складових [1].

Поняття «конкурентоспроможність» не піддається безпосередньому вимірюванню, воно проявляється на поверхні явищ у вигляді множини факторів-чинників-симптомів, тобто є латентним. Поняття є дуже складним, адже не може бути вимірним єдиним статичним показником [2]. Під час розроблення конкурентної стратегії підприємство використовує аналітичні інструменти, які в комплексі дозволяють створити ефективну конкурентну стратегію. Для початку необхідно визначити мету, концепцію, загальну стратегію, принципи, функції, інструментарій, забезпечення. Метою стратегії повинна бути забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

В основі функціонування механізму формування конкурентної стратегії лежить загальна стратегія підприємства, під якою розуміють комплексний план діяльності підприємства, який враховує усі складові діяльності та забезпечує реалізацію його місії та цілей, які ставить перед собою підприємство ще на початку свого функціонування і орієнтований переважно на підвищення довгострокової ефективності.

Формування конкурентної стратегії повинно мати системний характер, тобто всі елементи механізму взаємопов’язані та цілеспрямовано функціонують на досягнення поставленої мети, а саме забезпечення конкурентоспроможності підприємства. При цьому важливо враховувати нормативно-правове, організаційне, інформаційне, ресурсне забезпечення діяльності підприємства, що включає в себе Конституцію України, Господарський Кодекс, Закони України, інформаційні ресурси, документи, які регулюють діяльність підприємства

тощо. Важливим механізмом формування конкурентної стратегії є дотримання основних принципів побудови стратегії, до яких належать цілеспрямованість, системність, обмеженість ресурсів, комплексність, альтернативність, оптимальність, послідовність, керованість, гнучкість, ефективність [3]. Поряд із зазначеними складовими забезпечення механізму формування конкурентної стратегії розглядаються функції управління, серед яких виділяють планування, організація, мотивація, контроль, регулювання.

Варто враховувати, що під час розробки конкурентної стратегії необхідно детально вивчити внутрішнє та зовнішнє середовище, дослідити ринок галузі, інтенсивність конкуренції та інші аспекти, для його необхідно використовувати наявний інструментарій: аналіз інтенсивності конкуренції на ринку, ринкової частки конкурентів, темпів її приросту, аналіз структури стратегічного потенціалу, особливостей галузі, SWOT-аналіз, аналіз споживачів, сегментація і цілепокладання, матриця «Продукт–ринок», матриця БКГ, модель «Привабливість ринку-переваги в конкуренції» тощо.

Останній етап здійснюється на основі сукупності критеріїв, а саме: унікальності, ситуативності, невизначеності, адекватності, інтенсивності, швидкості. Вибір конкурентної стратегії поділяється на дві основні стадії: підготовку під час, якої відбувається збір та систематизація інформації про стан внутрішньої та зовнішнього середовища та заключну стадію під час якої відбувається на основі проведення аналізу конкретну стратегію.

Підготовча стратегія передбачає виконання наступних етапів:

1. Аналіз ринку.
2. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства.
3. Оцінка конкурентоспроможності продукції.
4. Складний SWOT-аналіз.
5. Аналіз стратегічних позицій.

Заклучна стадія передбачає вибір конкурентної стратегії виходячи з інформації, отриманої на підготовчій стадії з урахуванням ситуації, що склалася на ринку, та позицій, які займає підприємство [4].

У процесі реалізації стратегії підприємство може зіштовхнутися з деякими проблемами, які необхідно вирішувати шляхом стратегічних змін. Для цього необхідно здійснювати постійно перевірку та коригування стратегії підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Тим не менш, варто зазначити, що кожне підприємство має свій характер розвитку, а отже, вибір тієї чи іншої конкурентної стратегії залежить від проблем, з якими воно стикається на кожній зі стадій життєвого циклу та завдань, які ставить перед собою. Тому менеджери повинні постійно аналізувати стан організації та його взаємодію із зовнішнім середовищем задля вчасного виявлення кризових явищ та корегування конкурентної стратегії діяльності залежно від рівня загрози оточення та ранжування цілей, які вони ставлять.

Ключові слова: Підприємство, конкурентні стратегії; конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. / Д. В. Арутюнова / Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ.-2010.- 122 с.
2. Вінстсі Ж. Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. /Ж. Вінстсі / Вчені записки Університету «КРОК».-2016.-№43.-С. 13-23.
3. Лепейко Т. І. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства / Т. І. Лепейко, Д. В. Кіна // Академічний огляд.-2014.-№ 2.-С. 64-69
4. Селезньова Г. О. Розробка алгоритму вибору конкурентної стратегії підприємства / Г. О. Селезньова, В. В. Сиров / Економіка та управління підприємствами.-Випуск 10.-2016.- С. 500-504.

Сутність та етапи формування аутсорсингу в бізнес-процесах підприємства

Галина Пекна

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4902-6052

Ольга Сивак

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

На сучасному етапі розвитку економіки, що характеризується постійним зростанням конкуренції і нестабільністю усіх сфер діяльності, підприємства, бажаючи оптимізувати свою діяльність і зменшити кількість виконуваних функцій, стикаються з необхідністю постійної і налагодженої співпраці з іншими суб'єктами господарювання. Також важливо звернути увагу й на посилення міжнародного розподілу праці. Спеціалізації країн, компаній на окремих бізнес-процесах стають усе більш важливими з погляду забезпечення їхньої життєздатності та конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. На сучасному етапі однією з найбільш популярних моделей бізнесу є аутсорсинг.

Ця форма співпраці дає можливість зосередитися на виконанні стратегічно важливих функцій організації, уникнути додаткових витрат та збільшити прибутковість завдяки зменшенню кількості виконуваних функцій, скороченню штату співробітників, оптимізації організаційної структури та системи управління, таким чином-підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Фахівці провідних країн світу зазначають, що використання аутсорсингових операцій дає можливість на 30% знизити витрати у процесі господарської діяльності й тим самим збільшити дохідність.

Суттєвий внесок у вивчення та розкриття сутності цього поняття, обґрунтування переваг та недоліків, які він забезпечує, зробили сучасні зарубіжні науковці, серед яких Анікін Б. А., Календжян С. О., Хейвуд Дж. Б. та ін. Теоретичні та прикладні аспекти формування та розвитку аутсорсингової форми підприємницької діяльності знайшли відображення в наукових працях таких вітчизняних вчених, як Григорак М. Ю., Зозульов О. В., Манойленко О. В. та ін.

Аутсорсинг-запозичення ресурсів ззовні. Передбачає виконання сторонньою організацією окремих завдань чи бізнес-процесів, які не є профільними на підприємстві, але необхідні для повноцінного його функціонування. У цьому випадку підприємство купує не працю конкретних працівників, а послугу.

Термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить від англійського «outside resource using»-використання зовнішніх ресурсів. Уведення цього терміна в теорію менеджменту Б. Анікін і деякі інші вчені пов'язують із використанням ресурсів зовнішніх організацій або провайдерів (від англ. to provide-«надавати послуги»).

Аутсорсинг набув розповсюдження у зв'язку з розвитком інформаційних систем і технологій.

Аутсорсинг активно використовується у багатьох сферах діяльності, але особливе значення він має в непромислових сферах, у тому числі в інформаційних технологіях. Види аутсорсингу класифікують залежно від сфер діяльності: ІТ-аутсорсинг, фінансовий, аутсорсинг трудових ресурсів, маркетинговий (або аутсорсинг маркетингових функцій), аутсорсинг логістики, аутсорсинг документообігу тощо. Зосередивши увагу на маркетинговому аутсорсингу, слід зазначити його переваги в напрямку вирішення проблеми розширення маркетингової діяльності.

Процес прийняття рішення щодо використання аутсорсингу має ґрунтуватися на виконанні основних функцій менеджменту, а саме: плануванні, організуванні, мотивуванні, контролюванні і регулюванні аутсорсингової діяльності.

В ринковій економіці управлінські рішення щодо аутсорсингу повинні прийматися не лише на основі внутрішньої інформації, але й з врахуванням зовнішніх чинників впливу на діяльність підприємства. Зауважимо, що дані фінансового, податкового чи статистичного обліку не завжди точно і в повній мірі характеризують особливості господарювання підприємства, що зумовлює необхідність проведення додаткового моніторингу та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища його діяльності. Відтак повний аналіз усіх сфер функціонування підприємства є запорукою прийняття успішного рішення щодо здійснення ним аутсорсингової діяльності.

Аутсорсингова діяльність може передбачати співпрацю підприємства-замовника одразу з декількома аутсорсерами в межах передачі окремих функцій на виконання сторонній організації. Тому завдання і етапи аутсорсингової діяльності та процесу передачі певної функції на аутсорсинг можуть відрізнятися.

Проведений аналіз літературних джерел, а також практичний досвід здійснення аутсорсингової діяльності дали можливість виділити її основні етапи, які представлено на рисунку 1. Наведені етапи здійснення аутсорсингової діяльності відображають усі її особливості, починаючи від аналізування внутрішнього середовища підприємства-замовника та встановлення кількісних і якісних критеріїв співпраці, закінчуючи підсумковим оцінюванням результатів аутсорсингової діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що аутсорсинг є одним із найефективніших способів ведення бізнесу, зважаючи на ті переваги, які отримує підприємство-замовник при його використанні. Така форма сприяє впровадженню інновацій і покращенню інтеграційних зв'язків вітчизняних підприємств як у межах країни, так і поза нею, без чого сьогодні неможливо забезпечити ефективність господарської діяльності.

Використання аутсорсингу спрямоване на стабілізацію розвитку підприємства, ефективне використання його внутрішнього потенціалу, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у ринковому середовищі, пошук нових ринкових можливостей, підвищення здатності підприємства до

впровадження інновацій.

Слід зазначити, що, незважаючи на високу ефективність аутсорсингу, він є достатньо ризиковим способом ведення бізнесу через те, що пов'язаний з радикальними змінами у системі господарювання підприємства. Тому подальшого вивчення потребують ризики аутсорсингової діяльності, що дають змогу визначити основні шляхи та методи регулювання їхнього впливу на діяльність підприємства.

Ключові слова: Аутсорсинг; підприємство; економіка; бізнес-процеси.

Список використаних джерел

1. Пекна Г. Б. Конкурентна спроможність підприємств для визначеності економічних результатів / Г. Б. Пекна // *Економіка невизначеності: зміст, оцінювання, регулювання: колективна монографія* / за ред. І. Ф. Радіонової.-К.: Університет «КРОК», 2021.-С. 191- 205
2. Зорій, О. М. Особливості застосування аутсорсингу [Текст] / Оксана Миколаївна Зорій, Тетяна Вікторівна Коваленко // *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін.-Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013.-Том 14.-№ 3.-С. 18-28.-ISSN 1993-0259.*
3. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг высокие технологии менеджмента: Учеб.пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая.-М.: ИНФРА-М, 2009.-320 с.
4. Загородній А. Г., Партин Г. О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства /А. Г. Загородній, Г. О. Партин. // *Фінанси України.-2009.-№9(166).-с. 87-97.*

Місце девелоперського підприємства в залученні інвестицій

Віта Андрєєва

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6357-3063

Марина Долгова

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

На сьогодні діяльність девелоперських компаній є малодослідженою, що призводить до ототожнення їх з іншими учасниками ринку нерухомості. Питання пошуку перспективних джерел та організації фінансування девелоперських проектів на кожному з етапів їх реалізації залишається актуальним. Виявлення особливостей організації девелоперської діяльності на ринку нерухомості України та обґрунтування механізмів фінансового забезпечення реалізації девелоперських проектів потребує подальших досліджень. Адже в світі нерухомість вважається однією з найменш ризикових сфер довгострокового інвестування з досить високим рівнем рентабельності. Проте, основною умовою доступу до зазначених переваг є порівняно високий рівень капітальних витрат.

Девелопери-це компанії, які в будівельному процесі беруть на себе управління проектом починаючи від генерації ідеї до його реалізації. Іншими словами, кінцевою ціллю є не тільки будівництво та введення об'єкту в експлуатацію, а й здійснення управління створеною нерухомістю. Девелопер, звільнивши від багатьох турбот забудовника, повинен забезпечити та запустити складний процес створення нового продукту-об'єкта нерухомості. Більшість спеціалістів вважають, що девелопмент є найбільш складною з усіх можливих операцій на ринку нерухомості, оскільки в одному процесі суміщені маркетингова, фінансова, будівельна, архітектурна і ріелторська діяльність. В цілому цей процес включає в себе підбір команди учасників проекту, що займатимуться дослідженням ринку, маркетингом, проектуванням, будівництвом, фінансуванням, бухгалтерським обліком, управлінням майном [1].

Девелопмент як форма підприємницької діяльності виражається в інвестиційному процесі розвитку (створення) об'єктів нерухомості, що включає підбір команди учасників проекту, дослідження ринку, маркетинг, проектування, будівництво, фінансування, бухгалтерський облік, управління майном та ін. Ця сфера діяльності вимагає досить великих інвестицій з тривалим циклом, і об'єкти нерухомості протягом тривалого часу можуть створювати регулярні потоки грошових коштів. Таким чином, девелопмент є одним із різновидів інвестиційних проектів.

Девелопмент нерухомості-тип підприємницької, інвестиційної, проектно-орієнтованої та операційної діяльності, пов'язаної із якісною зміною існуючого стану нерухомості та земельних ділянок з метою обґрунтування її цінності.

Доцільність запровадження та розвитку девелопменту нерухомості пов'язується з активним розвитком ринку нерухомості, адже замовники почали приділяти увагу не лише кількісним характеристикам проєктів, але і якісній складовій.

В Україні зародження девелопменту нерухомості як самостійного виду бізнесу припадає на 1998–2000 рр.

З кожним роком кількість девелоперських компаній зростає, але досить часто їх ототожнюють з іншими учасниками ринку нерухомості -будівельними компаніями, компаніями з управління нерухомістю та консалтинговими компаніями. З метою уникнення таких ситуацій розглянемо поняття «девелоперська компанія» та «девелопмент нерухомості» [2].

Дослідження ринку дозволяє виявити існуюче співвідношення споживання та пропозиції в різних сегментах ринку нерухомості і таким чином знайти незаповнені ніші, тобто нестачу площ чи будівель того чи іншого призначення. Аналіз цін реалізації та будівельних витрат дозволить визначити нішу найбільш ефективної реалізації проєкту. Особлива увага повинна бути приділена аналізу діяльності конкурентів з вивченням їх сильних та слабких сторін і характеристиці загального рівня конкуренції у вибраному сегменті.

Один з ключових моментів розвитку девелоперського проєкту-вибір місцезнаходження майбутнього об'єкту. При виборі майданчика для будівництва повинні враховуватися наступні фактори: розміри, конфігурація, топографія, стан ґрунтів, особливості підведення комунікацій, зонування, архітектурні обмеження, екологічність. Особливо важливе значення мають: загальний імідж району, розташування транспортних магістралей, перспективи продажу чи надання в оренду приміщень, споруд побудованих на майданчику, призначення та особливості забудови прилеглих територій.

В залежності від функціонального призначення проєкту, що реалізується девелоперською компанією, значимість окремих факторів щодо розташування об'єкту будівництва змінюється. Важливість кожного фактору обумовлюється його практичним значенням для бізнесу, під який призначена будівля. Тому потрібно приділити особливу увагу таким деталям, як наближеність об'єкту до споживачів, клієнтів або покупців, близькість до партнерів по бізнесу та обслуговуючого персоналу, зручність сполучення з житловими районами, торговими точками, підприємствами обслуговування та харчування, транспортними магістралями, вокзалами, аеропортами [3].

Процес девелопменту в його класичному розумінні включає в себе повний цикл робіт: від пошуку земельної ділянки, оформлення необхідної документації, застосування ефективних механізмів фінансування, вибору підрядників, формування маркетингової стратегії та системи продажів [4]. Робота механізму девелопменту в будівництві, від створення команди учасників проєкту до управління створеним майном, є практичним відображенням методології втілення інвестиційних проєктів будівництва у життя. Така діяльність вимагає значних інвестицій з тривалим циклом, а вироблений ним продукт спроможний тривалу годину створювати регулярні потоки грошової маси. Девелопмент

повинен без затримки реагувати на зміни в технологіях, економіці, демографії, архітектурі, законодавстві, соціальній сфері.

Ключові слова: Девелопмент; нерухомість; підприємство.

Список використаних джерел

1. Бондарчук Н. В. Економіко-інституціональні аспекти формування девелопменту як інноваційноінвестиційної інфраструктури будівельної галузі /Н. В.Бондарчук// Ефективна економіка.-2017.-№10 [Електронний ресурс].-режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. Андрєєва В. А. Фінансування девелоперських проєктів як механізм функціонування ринку нерухомості /В. А. Андрєєва// Вчені записки Університету «КРОК» N3(59), 2020 [Електронний ресурс].-режим доступу: <http://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/309/337>
3. Кіщенко Т. Є., Гусарова Л. В., Боліла Н. В. Девелопмент-методологія втілення проєктів інвестування будівництва / Т. Є. Кіщенко, Л. В. Гусарова, Н. В. Боліла// Ефективна економіка.-2018.-№6 [Електронний ресурс].-режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2018/51.pdf
4. Рашковський О. А. Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу/

Державне регулювання ринку нерухомості в Україні

Віта Андрєєва

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6357-3063

Анна Шевель

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ринок нерухомості – це певний набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляється простір між різними конкуруючими варіантами землекористування [1].

Як видно з цього визначення, під ринком нерухомості розуміється сукупність механізмів, що забезпечують наступні взаємопов'язані процеси:

- передача прав на нерухомість;
- встановлення цін на об'єкти нерухомості;
- розподіл і перерозподіл землі (нерухомості) між різними варіантами її

використання.

Цінність представленого визначення полягає в тому, що в ньому акцент зроблений не на зовнішніх, а на сутнісних характеристиках ринку нерухомості.

Будь-який ринок, у тому числі ринок нерухомості, являє собою механізм розподілу і перерозподілу ресурсів на користь тих учасників економічної діяльності, які здатні забезпечити найбільш ефективне використання цих ресурсів.

Ринок нерухомості перерозподіляє «простір нерухомості» через механізм цін між різними конкуруючими варіантами використання нерухомості, забезпечуючи перехід прав до тих суб'єктів, які здатні запропонувати більшу ціну, а отже, забезпечувати найбільш ефективне використання нерухомості.

Ринок нерухомості є важливою частиною системи економічних відносин будь-якої країни. Він не просто тісно пов'язаний з процесами, що відбуваються на всіх інших ринках, а й суттєво впливає на фінансово-грошові потоки в економіці, напрями їх руху та рівень доходності. Варто зазначити, що переважна більшість системних світових криз починалися саме з ринку нерухомості, у тому числі й криза, наслідки якої сьогодні відчуває українська економіка.

Без ефективного функціонування ринку нерухомості не можуть нормально працювати механізми інвестування, заощадження, фінансування, кредитування, оподаткування, а відтак вся фінансово-кредитна система країни.

Одним із основних напрямів управління нерухомістю є кадастровий розподіл території України, з метою надання земельним ділянкам кадастрових номерів. Одиницями кадастрового розподілу території України є кадастрові зони, райони, квартали. Порядок кадастрового розподілу території України й

привласнення кадастрових номерів земельним ділянкам встановлюється Урядом України.

В цілому система державного регулювання відносинами у сфері нерухомості включає в себе такі напрямки, як:

- державний облік нерухомості, оцінка вартості нерухомості та реєстрація прав на нерухомість, в єдності створюють основу для активного впливу держави і муніципалітетів на відносини, що виникають в суспільстві з приводу об'єктів нерухомості;

- регулювання землекористування: виділення категорій земель та встановлення для них різних режимів використання, регулювання обороту земель;

- регулювання міської забудови шляхом зонування міських територій та створення системи обмежень, диференційованих за видами територіальних зон;

- ліцензування окремих видів діяльності на ринку, що забезпечить дотримання кваліфікаційних та інших вимог професійними учасниками ринку нерухомості;

- створення системи технічних нормативів і регламентів, що забезпечують відповідність діяльності і результатів діяльності професійних учасників ринку нерухомості;

- оподаткування нерухомості та угод з нею [4].

Державна реєстрація прав на нерухомість-юридичний акт визнання та підтвердження державою виникнення, обмеження (обтяження), переходу або припинення прав на нерухоме майно.

Порядок державної реєстрації-це сукупність норм, що регулюють відносини між державою в особі реєструючого органу і особою, підлеглою реєстрації. Державній реєстрації підлягають права власності, господарського ведення, оперативного управління, довічного успадкованого володіння, постійного користування, іпотека, сервітути, а також права виникнення, обмеження, переходу і припинення на нерухоме майно, в тому числі на земельні ділянки, будівлі, споруди, житлові і нежитлові приміщення, відособлені поверхневі водні об'єкти, багаторічні насадження та інші об'єкти [2].

Оподаткування нерухомості включає такі податки:

- плата за землю;
- податок на майно фізичних осіб;
- податок на майно підприємств.

Державне регулювання виражається у встановленні норм і правил поведінки для учасників ринку нерухомості, а також цілеспрямованій дії на ринок в цілому. У загальному вигляді державне регулювання полягає в постановці цілей і виборі стратегії розвитку, прогнозуванні, плануванні і проектуванні, будівництві і реконструкції, реєстрації, обліку і оцінці, експлуатації і оподаткуванні, контролі і розпорядженні.

Основні функції, які виконуються державою:

- емітент державних і муніципальних цінних паперів під заставу нерухомості;

- верховний арбітр в спорах між учасниками ринку нерухомості через систему судових органів;
- гарант стійкості і безпеки ринку через реєстрацію прав і угод з нерухомістю. Економічні методи реалізуються за допомогою:
 - встановлення ставки оподаткування і пільг;
 - регулювання облікової ставки Центрального банку;
 - випуску і звернення житлових сертифікатів;
 - надання окремим категоріям громадян безвідплатних або пільгових субсидій для житлобудівництва;
 - амортизаційної політики;
 - розробки і реалізації державних цільових програм : житло, розвиток малих і середніх міст, приватизація державного і муніципального майна, приватизація житла [4].

В умовах сучасної економіки ринок нерухомості можна охарактеризувати, як сферу вкладання капіталу в об'єкти нерухомості та систему економічних відносин, що виникають під час операцій з нерухомістю. Такі відносини з'являються між інвесторами в процесі купівлі-продажу об'єктів нерухомості, іпотеки, здачі об'єктів нерухомості в оренду і т. д.

Варто зазначити, що найбільш розвиненим сегментом ринку нерухомості є ринок житла.

Ключові слова: Нерухомість; підприємство; державне регулювання.

Список використаних джерел

1. Фрідман Дж .. Ордуей Н. Аналіз та оцінка приносить дохід нерухомості. М .: Справа, 1995. С. 5.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>
3. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 року № 1952 // Відомості Верховної Ради України.-2004.-№ 51, ст.553.
4. Давиденко Н. М. Сутність та закономірності розвитку ринку нерухомості в Україні / Н. М. Давиденко, О. В. Воронченко // Інвестиції: практика та досвід.-2017.-№12-С. 5-7.

Обґрунтування проекту розвитку підприємства

Віта Андрєєва

к. е. н., доцент, доцент

кафедри теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6357-3063

Володимир Ярославцев

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

В умовах ринкової економіки перед народним господарством нашої держави поставлено завдання по розвитку промисловості та підвищення ефективності виробництва, по покращенню якості послуг і якості продукції.

Сьогодення диктує нові умови праці, загрози перед населенням від Covid-19 змінюють конфігурації ринку, вносять власні корективи, щодо варіантів реалізації товарів та послуг.

В сформованих умовах швидкозмінного конкурентного середовища традиційні методи ведення бізнесу не завжди відповідають поставленим цілям компанії. Оптимальним процесом, який направлений на стабільне функціонування підприємства в даних умовах є розвиток.

Розвиток-філософська категорія, що являє собою процес руху, зміну цілісних систем. До характерних рис даного процесу відносяться: виникнення нового об'єкту чи якісна зміна його стану, спрямованість, закономірність, взаємозв'язок прогресу і регресу, суперечливість, циклічність у часі [15, с.65].

Ільїн В. В., Кулагін Ю. І. вважають, що розвиток, в першу чергу-це зміна, рух [6, с.120]. Забродська Л. Д. вважає, що розвиток можна визначити, як просування від простого до більш складного та ефективного [5, с.42].

На підставі вищевикладеного можна дати наступне визначення сутності терміну «розвиток підприємства»: процес системних змін у соціально-економічній системі підприємства, який направлений на його перехід у новий якісно-кількісний рівень у часі під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Підприємство є система, в середині якої протикає безліч взаємопов'язаних процесів, які характеризують стан усього підприємства. При цьому підприємство, як відкрита система, взаємодіє з усім оточуючим середовищем.

Процесний підхід в управлінні в якості основного об'єкта управління виділяє бізнес-процес, що наскрізь проходить через усі рівні організації і відповідає за будь-яку певну дію від початку і до кінця. Взаємозв'язки всередині підприємства базуються не на виокремленні певних підрозділів, що виконують визначені функції, а на виокремленні наскрізних процесів, які визначаються цілями і задачами діяльності підприємства.

Одним з перших основних етапів побудови процесно-орієнтованої організації є виділення й класифікація бізнес-процесів. Основу для класифікації

бізнес-процесів становлять чотири базові категорії:

- основні бізнес-процеси;
- забезпечуючі бізнес-процеси;
- управлінські бізнес-процеси;
- бізнес-процеси розвитку.

Базові категорії можуть бути розширені додатковими категоріями, внаслідок чого можуть бути виділені кілька десятків різновидів бізнес-процесів.

Процес взагалі-це послідовна зміна предметів і явищ, станів об'єкту в часі, сукупність послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату. Наприклад, Б. Андерсен підкреслює, що бізнес-процес це деяка логічна послідовність пов'язаних дій, які перетворюють вхід в результати або вихід [1, с. 74].

Також, при плануванні та впровадженні діяльності підприємства, навіть, при використанні в якості товару продукт із значними якісними перевагами для споживача в розрізі товарної групи, представленої на ринку, варто враховувати знання про життєвий цикл підприємства, товару, інших процесів на підприємстві.

Життєвий цикл-загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою продукцією, технологією тощо) І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге [10]. Отже, життєвий цикл підприємства характеризується:

- послідовністю змін стадій життєвого циклу підприємства;
- унікальною метою та фінансово-господарськими та організаційними характеристиками на різних стадіях життєвого циклу;
- визначеною у часі послідовністю змін стадій життєвого циклу;
- закінченістю кола розвитку підприємства.

Визначення наявності або відсутності кризи на підприємстві є одним з критеріїв, що визначає на ньому напрям розробки та запровадження фінансових механізмів управління.

Суперечність висновків, що виникає при використанні стандартної методики фінансових показників, обумовлюється таким чином: фінансовий стан підприємства на кожній стадії свого життєвого циклу має свої особливості, пов'язані з поступовим накопиченням ресурсного потенціалу підприємства на етапі його зростання та його зниженням на етапі старіння.

Класичне трактування значень показників фінансового стану підприємства можна використовувати для підприємств, що знаходяться на стадії стабільності. Для підприємств, що знаходяться на стадії зародження, росту чи занепаду трактування цих показників має свою специфіку [7].

Деякі науковці вважають, що життєвий цикл підприємства починається зі стадії народження та обов'язково закінчується стадією ліквідації або смерті.

Однак у теорії життєвого циклу існує думка про те, що кінцевою стадією життєвого циклу підприємства не обов'язково має бути смерть, це може бути стадія оновлення, коли підприємство кардинально змінює свої організаційні

засади, стратегічні наміри тощо. У такому разі організація переживає кризу стадії занепаду та перенароджується [13].

За для більш продуктивного керівництва підприємством для досягнення цілій компанії також важливо враховувати знання про економічний тип розвитку підприємства.

Економічний тип розвитку-це поняття, що відображає певне динамічне співвідношення між зміною в часі величини авансованого капіталу і обсягу виробництва валової (товарної) продукції, що безпосередньо позначається на кінцевих результатах виробництва.

Розрізняють такі економічні типи розвитку підприємств: інтенсивний, екстенсивний, зрівноважений, переважно-інтенсивний (інтенсивно-екстенсивний) і переважно екстенсивний (екстенсивно-інтенсивний).

Якщо приріст продукції одержують лише завдяки підвищенню ефективності використання авансованою капіталу, в підприємстві сформувався інтенсивний тип розвитку, який є найефективніший серед інших типів.

Процес формування інтенсивного типу розвитку підприємства є складним та багатограним та залежить від багатьох факторів-зовнішніх, що належать до чинників мікро- та макросередовища функціонування підприємства і внутрішніх, що належать до регулювання самим підприємством.

Аналіз основних виробничих фондів (ОВФ) дає можливість оцінити забезпеченість основними фондами виробництва та праці з урахуванням їх технічного стану, зносу, а також визначити ступень їх використання і виявити резерви збільшення випуску продукції без додаткових капітальних вкладень і збільшення робочої сили.

Джерелами інформації для аналізу ОВФ є форми річного звіту №1 «Баланс підприємства», №2 «Звіт про наявність і рух основних фондів і амортизаційних відрахувань», паспорт і план підприємства, табуляграми і відомості, що відображають рух основних фондів і різна первинна інформація про їх використання, баланс виробничих потужностей та інші [2, с.115-116].

Показник собівартості є витратами підприємства на виробництво і реалізацію продукції, відноситься до групи якісних показників діяльності підприємства.

План по собівартості розробляється та приймається підприємством самостійно. На підприємстві планують та враховують наступні показники: витрати на виробництво, собівартість товарної і реалізованої продукції, витрати на гривну товарної продукції, собівартість порівняної продукції, собівартість надважливих виробів.

Задача аналізу собівартості визначає виконаний план по собівартості, чинники, які привели до відхилень (в разі їх виникнення), встановити за рахунок чого можна забезпечити подальше зниження собівартості продукції підприємства [2, с.168].

Отже аналіз витрат на виробництві та собівартості продукції додатково забезпечує ефективне використання всіх ресурсів (як матеріалів, і робочої сили)

та сприяє переходу підприємства на інтенсивний тип розвитку.

Формування інтенсивного типу розвитку підприємства також досягається за умови прискорення швидкості обігу авансованого капіталу.

Оскільки маса річного продукту дорівнює обсягу продукції, виробленої протягом одного обороту ресурсів, помноженому на кількість таких оборотів, збільшення кількості оборотів капіталу збільшить кількість виробленої продукції.

Валовий продукт компанії можна подати у такий формулі:

$$ВП = (ОСК * Кос + ОБК * Коб + АОП * Каоп) * Кп ;$$

Де:

ВП-валовий продукт підприємства;

ОСК-середньорічна вартість основного виробничого капіталу;

ОБК-середньорічна вартість оборотного капіталу;

АОП-авансований фонд оплати праці;

Кос-коефіцієнт обороту основного виробничого капіталу;

Коб-коефіцієнт обороту оборотного виробничого капіталу;

Каоп-коефіцієнт обороту авансованого фонду оплати праці;

Кп-коефіцієнт прибутковості.

При умові наявної конкурентоспроможної продукції і грамотної маркетингової політики компанії, тобто повної реалізації виробленої продукції, фінансові та економічні результати компанії множаться на кількість якісного обороту капіталу компанії.

Аналіз цієї залежності дозволяє зробити висновок, що продуктивність авансованих ресурсів буде зростати прямо пропорційно швидкості обороту сукупних авансованих ресурсів.

Таке зростання свідчить про сформований інтенсивний тип розвитку підприємства, бо на однакову кількість авансованих ресурсів підприємство буде одержувати більше продукції.

Таким чином, існує кілька шляхів розвитку підприємства. Однак основним з них являється інтенсивний тип розвитку підприємства на інноваційній основі, пов'язаний з оновленням матеріально-технічної бази, випуском інноваційної продукції, підвищенням рівня кваліфікації співробітників підприємства, зниженням собівартості внаслідок зниження виробничих витрат, удосконалення організації виробництва та праці [4].

При цьому підприємство повинно застосовувати усі можливості для прискорення швидкості обороту авансованого капіталу, тому що збільшення кількості оборотів капіталу збільшить кількість виробленої продукції підприємства, відповідно продуктивність авансованих ресурсів буде зростати.

В рамках процесного підходу, досліджується діяльність ФОП Ярославцев В. М., активи ФОПу, проект ФОПу «Пенсе Піраміда», продукт проекту, ринок та конкуренти, його якісні характеристики та плюси для споживача.

Також досліджена стадія життєвого циклу проекту «Пенсе Піраміда», за для оновлення проекту визначені нові ринки реалізації продукту, а також досліджені

ресурси, необхідні для переходу проекту на інтенсивний тип розвитку на інноваційній основі.

Економіка являється багатогалузевою наукою і складається з окремих розділів або галузей, які являються її самостійними частинами, і в той же час тісно переплітаються між собою, тому дуже важливо при плануванні та розвитку підприємства, проекту чи галузі користуватися усім можливим інструментарієм, який є в наявності.

Ключові слова: Підприємство; економічна безпека; проект.

Список використаних джерел

1. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С. В. Ариничева // ред. Ю. П. Адлер М.: РИА «Стандарты и качество», 2003, — 272 с.
2. Андреева Г. І. Економічний аналіз: навчальний посібник / Г. І. Андреева. —Суми: УАБС, 2007.-230 с.
3. В. В. Демиденко. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством / В. В. Демиденко // Ефективна економіка № 11, 2015 [Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4517>
4. С. П. Дунда. Розвиток підприємства та оцінка факторів, що на нього впливають / С. П. Дунда // Ефективна економіка № 12, 2016 [Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5329>
5. Забродська Л. Д. Стратегічне управління : реалізація стратегії: навч. посібник. /Забродська Л.Д.-Харків: Консум, 2004.-208 с.
6. Ільїн В. В. Людина і світ : навчальний посібник. / В. В. Ільїн , Ю. І. Кулагін— К.: Київ: КНТЕУ, 2003.-301 с.
7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. — К. : КНЕУ, 2001. — 580 с.
8. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : навч. посіб. / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова.-М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-471 с.
9. Малаева Т. Определение жизненного цикла предприятия / Т. Малаева // Бизнес-Информ.-2002, № 3–4.-С. 79–82
10. Мазур И. И. Эффективный менеджмент : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге // ред. И. И. Мазур-М. : Высш. шк., 2003.-555 с.
11. Міночкіна О. М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства / О. М. Міночкіна // Проблеми науки.-2005.-№ 4.-С. 23–27.
12. Шембель Ю. С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий / Ю. С. Шембель // Економіка: проблеми теорії та практики : міжвузівський зб. наукових праць.-Вип. 96-Дніпропетровськ : Наука і освіта.-2001-С. 39–44.
13. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика : навч. посібник / Г. В. Широкова.-СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008.-480 с.
14. Вікіпедія / [Електронний ресурс]-Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интенсификация>
15. Современная философия: словарь хрестоматия / Ростов– на–Дону, Феникс, 1995.-511 с.

Взаємозв'язок стратегій економічної безпеки підприємства та національної економічної безпеки держави

Ірина Радіонова

д. е. н., професор,

зав.каф. теоретичної та прикладної економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юлія Циганок

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Науковою проблемою цього дослідження є з'ясування характеру зв'язку між двома поняттями, відповідно, двома явищами, а саме: «економічна безпека підприємства» та «національна економічна безпека».

Ми висловлюємо припущення, що стратегія економічної безпеки на мікроекономічному рівні-рівні окремого підприємства-об'єктивно формується під впливом того, якою є стратегія та практика реалізації стратегії безпеки на загальнонаціональному рівні. Це припущення може бути верифіковане на основі узагальнення успішного досвіду інших країн. Вивчення світового досвіду формування економічної безпеки країн є найбільш актуальним напрямком досліджень для сучасної України. Особливої актуальності він (напрямок) набуває через сучасні пандемічні, техногенні, енергетичні загрози.

Актуальність досліджуваної нами проблеми підтверджується відомими вітчизняними дослідниками, які фіксують факт недосконалості власне концепції стратегії національної економічної безпеки України [9, с.188].

Термін «економічна безпека» з'явився в українській нормативно-правовій базі й увійшов в науковий обіг у 1998 р. внаслідок ухвалення Концепції економічної безпеки України [1].

Одним з найважливіших складників національної безпеки будь-якої соціально успішної та економічно розвиненої країни є покращення умов діяльності підприємств в сфері фінансової, ресурсної, екологічної тощо безпеки. Показовим є, до прикладу, те, що розвинуті країни світу за умов пандемічної кризи після 2019 р. полегшили адміністративно-законодавчі обмеження для власного бізнесу та створили сприятливі фінансово-кредитні умови.

Економічна безпека підприємства-це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до нових умов, що не позначаються негативно на його діяльності. У змісті цього поняття віддзеркалена система засобів, що забезпечують економічну стабільність підприємства [2, с. 578].

Підприємства, під впливом національних освітніх, культурних релігійних, ментальних факторів, мають свої специфічні засоби досягнення економічної безпеки підприємства. Спільним для успішних стратегій безпеки підприємств в практиці різних країн на початку ХХІ ст. стало таке:

- формування стратегій безпеки не емпіричним шляхом-на основі «спроб та помилок», а з використанням наукового знання;
- використання сучасних цифрових комунікаційних і інформаційних технологій для досягнення вищого рівня економічної та фінансової безпеки підприємств.

Найкращих результатів у двох згаданих напрямках досягнуто у США, Франції, Японії, Німеччини, інших розвинених країнах.

Сполучені Штати Америки мають тривалу практику створення сприятливих умов діяльності власних бізнесу, що спираються на наукові основи кейнсіанської концепції з середини ХХ ст. Зокрема, з метою виходу з економічної кризи, за часів президентства Т. Рузвельта, було затверджено 15 законодавчих актів. У них віддзеркалено стратегію відмови від практики невтручання держави в функціонування ринків. Була значно збільшена роль урядових установ (держави) в зростанні загального рівня добробуту громадян, відповідно,-у збільшенні сукупного попиту на товари та послуги, Зросли бюджетні витрати на створення загальної національної виробничої інфраструктури, яка покращувала умови підприємницької діяльності. Показовим є те, що саме в цей період створена важлива державна інституція-Федеральний комітет з економічної безпеки (The Economic security Act of 1935) та Федеральний соціального захисту населення (The Social Security Act of 1935) [10, с.105].

Важливим є досвід Франції, у якій наприкінці 1990-х років прийнято серію нормативно-правових актів щодо покращення соціально-економічного стану безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Це було вкрай необхідним у зв'язку із подальшою інтеграцією Франції до Європейського Союзу. Нове законодавство сприяло діяльності в таких важливих напрямках:

- захист майна підприємців, інтелектуальної власності, систем інформації та управління (всіх активів підприємств);
- впровадження постійного моніторингу конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках та визначення основних критеріїв, за якими підприємці поступаються конкурентам;
- врегулювання кризових явищ з двох боків-державою та фахівцями підприємств.

Особливу увагу у Франції 1990-х приділили пошуку та своєчасному уникненню загроз, що виникали внаслідок неефективних управлінських рішень [9, с.30].

Японія була першою країною Далекого Сходу, яка вдало застосовувала кращий світовий досвід для захисту національних інтересів. Японський уряд акцентував увагу на необхідності захисту малого та середнього підприємництва саме через глобалізаційні процеси [11, с.15].

Уряд Німеччини сприяє економічній безпеці підприємств через систему соціального страхування. Акцентами національної політика держави стали гарантії прав громадян в економічній царині, в сфері соціальної справедливості, зокрема в процесі стримування необґрунтованої диференціації громадян.

В Італії, Великій Британії та Іспанії напрямки забезпечення соціально-економічної безпеки підприємств були тотожними тим, що вже згадані нами. Дієва та впливова система соціально-економічної безпеки підприємств в цих країнах ґрунтується на сталій нормативно-правовій базі. Але використовувались й особливі прийоми. До прикладу, в Італії підтримуються державою закордонні особи-підприємці, які є залежними від товарів та послуг італійських виробників.

Для фіксації та усвідомлення основних ліній зв'язку між національною економічною безпекою держави та економічною безпекою підприємства доцільно брати до уваги таке:

- найважливішим елементом забезпечення економічної безпеки підприємства є стратегічне планування і прогнозування його економічної діяльності;
- стратегія економічної безпеки підприємства – це сукупність рішень та відповідних заходів, спрямованих на досягнення прийнятного рівня безпеки підприємства [3, с. 165], що визначаються рівнем загальної національної безпеки.

Існують різні підходи до стратегій економічної безпеки в українській управлінській науці. Йдеться, зокрема, про підхід з виокремленням таких стратегій:

- раптового реагування на загрози;
- прогнозування небезпек та загроз;
- відшкодування завданих збитків [4, с.23].

За іншого підходу виокремлюють: договірну, матричну, комплексну [5, с.256] стратегії економічної безпеки підприємства. Окремо може йтися про корпоративну економічну безпеку підприємства, що може досягатися за таких стратегій, які:

- орієнтовані на усунення існуючих або запобігання виникнення можливих загроз економічній безпеці;
- націлені на запобігання збитку від впливу існуючих або можливих загроз економічній безпеці;
- спрямовані на компенсацію збитку в результаті дії загроз економічній безпеці. [3, с. 165].
- іноді дослідники зосереджуються на окремих фрагментах економічної безпеки підприємства, до прикладу, на розробці матриці «Економічна безпека підприємства-репутації підприємства» [6, с. 359].

Можуть акцентуватися й такі аспекти економічної безпеки підприємства, як фінансово-економічна, з виокремленням таких елементів, як:

- забезпечення зростання прибутковості власного капіталу;
- формування фінансово-економічних ресурсів;
- фінансово-економічної стабільності;
- безпеки інвестиційної діяльності;
- нейтралізації фінансово-економічних ризиків;
- безпеки інноваційної діяльності; захисту його конкурентної позиції;
- антикризова стратегія [7].

Є приклад поділу стратегій економічної безпеки за рівнями-вищого та нижчого рівня [8, с.212].

З дослідження практики успішних країн у формуванні національної економічної безпеки та з аналізу існуючих в українських джерелах класифікацій стратегій економічної безпеки підприємства ми робимо такі висновки:

- кожна з пропонованих класифікацій стратегій акцентує увагу на тому аспекті діяльності підприємства, який вважається, з певних причин, найбільш важливим. Оскільки важливість акцентів може змінюватися, то кожна з розглянутих класифікацій має право на існування в теорії стратегії економічної безпеки підприємства;

- жодна з розглянутих стратегій не акцентує увагу на проблему, яка цікавить нас у цьому дослідженні, а саме: на зв'язок між національною економічною безпекою та економічною безпекою підприємства.

Тому ми пропонуємо власну класифікацію стратегій економічної безпеки підприємства:

- стратегії, що, переважно, спрямовані на запобігання загрозам економічної безпеки підприємства, які формуються на загальнонаціональному рівні (низький рівень сукупного попиту, висока волатильність курсу валюти, нестабільність загального рівня цін, змінюване економічне законодавство та невизначеність економічної політики урядів тощо);

- стратегії, що, переважно, спрямовані на запобігання загрозам економічної безпеки підприємства, що формуються на рівні галузевих ринків (рівень монополізації ринку, кон'юнктура конкретного ринку тощо);

- стратегії, що, переважно, спрямовані на запобігання загрозам економічної безпеки підприємства, що формуються всередині самого підприємства (брак кадрів, фінансових ресурсів, невідповідність технологій виробництва та управління чинним стандартам та умовам діяльності, вади маркетингової діяльності тощо).

Світовий досвід доводить те, що стабільне державно-правове регулювання в частині захисту прав власності, адміністративних обмежень й фінансового мотивування підприємницької діяльності є найбільш вагомим інструментом для підтримки економічної безпеки підприємства. Без такого регулювання, реально втіленого на практиці, стратегії економічної безпеки підприємств втрачають дієвість та об'єктивність.

Ключові слова: Економічна безпека; підприємство; стратегія підприємства.

Список використаних джерел

1. Концепція економічної безпеки України / [кер. Проекту В. М. Гесць]; Ін-т екон. прогнозування НАН України. К. : Логос, 1999. 56 с.
2. Іванків О. Я. Сутність системи економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. С. 109-112
3. Линник О. І. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу

- зовнішніх та внутрішніх загроз / О. І. Линник, Н. В. Артеменко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва.-Х.: НТУ „ХПІ”.-2013.-№ 67 (1040).-С. 159-169
4. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський.-К. : Центр учбової літератури, 2009.-256 с.
5. Кравчук П. Я. Формування системи корпоративної безпеки : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Павло Ярославович Кравчук; [Терноп. держ. екон. ун-т].-Тернопіль, 2006.-232 с.
6. Дмитрук Є. В. Визначення стратегії фірми в залежності від сили та напрямку впливу репутації підприємства на рівень його економічної безпеки / Є. В. Дмитрук // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.-2010.-№8(150).-С. 358-364
7. Черевко О. В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства / О. В. Черевко // Ефективна економіка.-2014.-№2 .-URL <http://www.economy.nauka.com.ua/?or=1&z=3302>
8. Овчаренко Є. І. Дискриптивна комплементарність забезпечення економічної безпеки та вітчизняних управлінських традицій / Є. І. Овчаренко, Я. М. Криль // Економіка Менеджмент Підприємництво.-2011.-№ 23 (II).-С. 211-217.
9. Варналій З. С., Буркальцева О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : кол. монографія. Київ, 2011. 299 с.
10. Лекарь С. І. Зарубіжний досвід забезпечення економічної безпеки держави: адміністративно-правовий аспект. Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2012. № 4 (2). С. 103-111
11. Денисенко М. П. Зарубіжний досвід регулювання економічної безпеки. Інвестиції практика та досвід. 2017. № 6. С.15-19

Технічні засоби стеження в діяльності приватних детективів

Сергій Йожиков

*студент кафедри Правознавство,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

В цій роботі ми розглянемо важливі аспекти проблематики технічного і не тільки озброєння приватного детектива та зробимо висновки. Це важливі аспекти є наступні: по-перше, головним чинником який не дає розвиватися приватній детективній діяльності в Україні є відсутність закону про приватну детективну діяльність, який би регламентував їхні права і обов'язки приватних детективів та законодавчі межі в яких приватний детектив міг працювати. Тема роботи звучить як «технічні засоби спостереження приватного детектива» Отже проблема має такі аспекти як технічний аспект, законодавчий аспект та інші. Щодо законодавчого аспекту я вже сказав і в своїй статті ми дослідимо це детальніше. Щодо технічного аспекту, то існує безліч різних засобів для спостереження які використовують в тому числі приватні детективи усьому світі. В Україні приватний детектив не має таких можливостей, в першу чергу, з причини законодавчого аспекту. Реалізуючи своє монопольне право на насильство, тільки поліція та різного ґатунку спецслужби мають право використовувати спецзасоби відповідно до процедур що викладені в законодавчих актах України, зокрема у Кримінально-процесуальному кодексі та внутрішніх посадових інструкціях. На сьогоднішній день держава поступається своєю монополією на насильство і про це свідчить вже давно прийняті закони про охоронну діяльність, про адвокатську діяльність та закон про діяльність приватних виконавців. Отже, бачимо, що держава поступилася монопольним правом виконувати судові вироки і легалізувала через законодавство інститут приватних виконавців. Звичайно, що судочинство не може бути приватним бо конфлікт інтересів не дозволить якісно відповідно до законодавства виконувати приватним суддям функції. Але в цій сфері ми маємо дещо, так би мовити прогресивне. Це такі речі як Третейський суд наприклад, який, як правило, є у Промислово-торгових палатах, різні медіаційні та модераційні центри мають своїх приватних власників. Ми бачимо що на етапі судочинства все таки залагодження конфлікту інтересів, принаймні у цивільних справах, може відбуватися за межами судової гілки влади. Що стосується етапів досудового слідства, то в цьому аспекті є дві сторони. Перша це, я би сказав, розвідувальна діяльність та контррозвідувальна діяльність, або розшукова діяльність та охорона діяльність. Держава поступилася приватному сектору правами на охорону діяльність але в законодавстві чітко зазначено, що оперативно-розшукову діяльність мають право вести тільки відповідні державні органи. Треба зазначити, однак, що ми маємо інститут адвокатури, який може супроводжувати юридичну або фізичну приватну особу на всіх етапах досудового слідства. Під час відкриття досудового провадження адвокат має, по-перше, контролювати відповідні процедури взаємодії між слідчими органами та своїм клієнтом. Але дуже важливо, що також адвокат може збирати

факти, робити запити, розмовляти зі свідками та іншими учасниками процесу за їх згоди, вивчати фото та відео матеріали та інші матеріали. Тобто з одного боку адвокат виконує частково функції оперативно-розшукової діяльності, а з іншого, частину функції приватного детектива. Адвокат, на жаль, працює у доволі стислих рамках і окреслений доволі вузьким колом його можливостей відповідно до збереження конституційних прав і свобод людей з якими взаємодіє. А саме, наприклад свідків або звинуваченого тощо. Таким чином ми бачимо що майже у всіх сферах держава частково поділилася своєю монопольною функцією на проведення ОРД, результатом якого має бути покарання або зняття звинувачень. Отже, ми бачимо що держава не легалізувала єдину специфічну функцію у тому вигляді і обсязі, що потрібен для якісного виконання цієї функції — проведення ОРД, а саме право порушувати конституційні права громадян через відповідні прийняті парламентом процедури. Держава не хоче поступитись владою, адже це реальний важіль тиску на громадян. Оскільки формування вироку починається задовго до того як суддя починає вивчати матеріали справи тому, що мета слідчого — підготувати обвинувальний вирок, брати факти і розглядати їх під таким кутом щоб все такі досягти своєї мети, і суддя проголосив обвинувальний вирок.

Щодо повноважень в пошуку фактів та інформації, хотів згадати ще про одну інституцію яка також може і має право проводити, по суті, слідчі дії. Це журналісти. Мета журналістів є висвітлення резонансних правопорушень з метою інформування громадськості про стан справ з кримінальному та цивільно-правовому полі. Тому журналісти стоять окремо від усіх вищезгаданих категорій учасників процесу і мають достатньо широкі повноваження порівняно з повноваження порівняно, наприклад, з представниками охоронної діяльності. Я маю на увазі повноваження у сфері активного збирання фактів та захисту інтересів суспільства.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Актуальність даної проблеми дуже велика тому, що, по-перше якщо ми кажемо що ми йдемо до європейських цінностей, до поваги до Конституції, до громадянського суспільства, поширення і підсилення місцевого самоврядування в цілому то ми маємо визнати що рано чи пізно закон Прот приватну детективну діяльність буде прийнятий. Так само, як держава поступилася монополію на права захисту підозрюваного приватним адвокатами, вона поступиться правом вести ОРД. Просто держава не в змозі забезпечити виконання ОРД з тим рівнем якості і в тому обсязі, як цього потребує суспільство. Питання в тому, які повноваження нададуть законодавці приватним детективам це завжди питання неоднозначне і його зміст буде час-від-часу змінюватись. Так чи інакше приватні детективи отримають у свої повноваження проведення слідчих дій, бо ситуація в сфері розкриття, кадрової політики МВС, виконавчої дисципліни і корупції з кожним днем погіршується. Низькі зарплати, низька кваліфікація кадрів, відсутність можливостей для зростання кадрів працівників органів ВС призводить до того що слідчі зовсім не приділяють увагу цивільним справам,

малозначущим справам, безперспективним справам, справам про домашнє насильство тощо. Думаю, що розслідування перерахованих і багатьох інших могли би взяти на себе приватні детективи.

Метою даної праці є опис та структурування тих функцій які виконуються вже приватним сектором в процесі від написання заяви про правопорушення до виконання судового вироку. Звичайно, що кожен з учасників має бути озброєний збройний відповідним інструментарієм так само як, наприклад, спеціальні поліцейські підрозділи озброєні спецзасобами, технологіями, інформаційної підтримкою. Так само і приватні детективи мають бути зброєні відповідним інструментарієм який би дозволяв кваліфіковано якісно виконувати їхні функції зокрема якісне технологічні рішення щодо спостереження на відстані. І хоча ведення аудіо та відеозапису мають бути, як я вже казав, в рамках законодавства. А це буде окреслювати закон про приватну детективну діяльність.

Приватний детектив може якісно виконувати свою роботу в тому випадку коли він озброєний не гірше ніж державні органи та його повноваження надані законодавчо є такими як і у державних органів.

Також, коли приватний детектив співпрацює зі своїми колегами та звертається до баз даних не тільки відкритих джерел але і специфічних баз даних які можуть започатковувати асоціації приватних детективів.

Також приватний детектив має співпрацювати з відповідними державними органами тому що державні органи вже мають різні бази даних які на сьогодні закриті для широкого загалу, в тому числі і тих людей, які займаються ПДД.

Ми окреслили структуру та перерахували фактори які дозволять збудувати в Україні інститут приватних детективів як складової громадянське суспільства для повернення до основ конституційного ладу, до прав і свобод громадян, для висвітлення та профілактики негативних явищ зокрема, наприклад корупційної складової.

Ключові слова: Приватна детективна діяльність; повноваження та функції; технічні інструменти; держава.

Список використаних джерел

1. *Проект закону про приватну детективну діяльність від 04. 02. 2020.*
2. *ЗУ Про охоронну діяльність.*
3. *ЗУ Про органи та осіб, які здійснюють примусове виконання судових рішень і рішень інших органів.*
4. *ЗУ Про виконавче впровадження.*
5. *Кримінальний процесуальний кодекс.*
6. *Цивільний процесуальний кодекс.*
7. *ЗУ Про адвокатську діяльність.*
8. *Правові засади діяльності журналістів в Україні. Роз'яснення Мініюсту від 04.10.2011.*
9. *ЗУ Про оперативно-розшукову діяльність.*
10. *ЗУ Про національну поліцію.*

Теоретичні основи фінансового механізму соціального страхування в Україні

Тетяна Мельник

магістерка спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Віктор Грушко

доктор економічних наук, професор,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Питання соціального забезпечення громадян через механізм соціального страхування є досить важливими та актуальними. Соціальне страхування є одним із значимих інструментів соціальної політики держави, фундаментальною основою державної системи соціального захисту населення.

Мета дослідження полягає в здійсненні аналізу діючої моделі системи соціального страхування в Україні та визначенні актуальних напрямків функціонування її фінансового механізму.

Фінансовий механізм-це сукупність способів організації фінансових відносин, які використовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку.

Функціонування фінансового механізму соціального страхування полягає у зваженому регулюванні руху відповідних фінансових ресурсів через спеціальні страхові фонди, які, здійснюючи рух від страхувальників до страховиків (у вигляді страхових внесків) і від страховиків до страхувальників (у вигляді страхових виплат), акумулюються на рахунках фондів соціального страхування.

Ефективність та дієвість соціального страхування мають пряму залежність від наявності та достатності коштів за кожним із Фондів.

Процес регулювання у сфері соціального страхування є процесом постійної дії, який повинен відслідковуватися відповідними державними органами та регулюватися за допомогою відповідних фінансових важелів впливу-страхових внесків, розміру пенсій, страхових виплат тощо.

Перспективами подальших наукових праць у цій сфері є дослідження ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні.

Ключові слова: соціальне страхування; загальнообов'язкове державне соціальне страхування; фінансовий механізм.

Список використаних джерел

1. Конституція України станом на 29.11.2021.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>

2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України станом на 29.11.2021.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр#Text>

3. Пенсійна система: підручник / за ред. В. І. Грушка / Вищий начальний заклад

«Університет економіки та права «КРОК», 2017. 368 с.

4. Безугла В. О. Соціальне страхування: навчальний посібник / В. О. Безугла, Д. М. Загірняк, Л. П. Шаповал. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 208 с.

5. Яцкевич І. В. Фінанси: навч. посіб. / І. В. Яцкевич, О. В. Голинська.-Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2014. 316 с.

6. Горна М. О. Статистичне забезпечення управління фондами соціального страхування: дисертація. канд. екон. наук. 08.00.10 / Горна Марина Олексіївна. Київ, 2016. 232 с. URL:<https://kneu.edu.ua>

7. Бабич Л.М. Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування України / Л. М. Бабич, Л. І. Васечко. Актуальні проблеми економіки. 2009. №1 (91). С. 158-170.

8. Васечко Л. І. Структурні компоненти фінансового механізму соціального страхування. Вісник КНУТД. 2011. № 4. С. 140-144.

Облік розрахунків за виплатами працівникам підприємства

Світлана Лех

*магістратура, спеціальність «Облік і оподаткування»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Основним джерелом доходу працівників підприємства є заробітна плата. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам є складною ділянкою облікового процесу, який потребує достовірного документального відображення відпрацьованого часу, виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та їх оплати. Показники оплати праці дають загальне уявлення про внутрішнє середовище досліджуваного підприємства та виступають засобом контролю за мірою праці.

Процес обліку та регулювання розрахунків за виплатами працівникам спирається на такі законодавчі акти: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, ПСБО 26 «Виплати працівникам», ПСБО 16 «Витрати», МСБО 19 «Виплати працівникам» [1] тощо.

Відповідно до МСБО 19, виплати працівникам-це всі форми компенсації, які роботодавець дає працівникам в обмін на послуги підприємству. При цьому робітник може надавати свої послуги підприємству на основі повного або неповного робочого дня, постійної або періодичної зайнятості та на тимчасовій основі [1].

Короткострокові виплати працівникам-платежі, які підлягають сплаті в повному розмірі протягом дванадцяти місяців після того, як закінчиться період, в якому робітники надають певні послуги (крім виплат при звільненні).

Виплати по закінченні трудової діяльності-це виплати працівникам (крім виплат при звільненні і компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які мають бути сплачені після закінчення трудової діяльності працівника.

Інші довгострокові виплати працівникам-це виплати працівникам (крім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які не підлягають сплаті у повному розмірі протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, у якому працівники надають певні послуги.

Виплати при звільненні-це виплати працівникам, які підлягають сплаті в результаті: рішення суб'єкта господарювання звільнити працівника до встановленої дати виходу на пенсію, або рішення працівника погодитися на добровільне звільнення в обмін на такі виплати.

Розрахунки за виплатами працівникам відображаються у бухгалтерському обліку через систему рахунків методом подвійного запису. Найбільш часто використовуваним рахунком для обліку розрахунків із працівниками є рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» із відповідними субрахунками. Використання його субрахунків викликає декілька дискусійних питань, зокрема щодо доцільності використання рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» під час виплати авансів працівникам, оскільки внаслідок такої операції утворюється дебіторська заборгованість підприємства, яка відображається в

активі Балансу, та логічним було б її відображати на рахунку 377 «Розрахунки із іншими дебіторами» до дати нарахування заробітної плати. Також враховуючи те, що більшість підприємств перейшло на виплату заробітної плати через банківські платіжні картки, субрахунок 662 «Розрахунки з депонентами» поступово втрачає свою актуальність [2].

Отже, облік розрахунків за виплатами працівникам здійснюється за допомогою методичних прийомів бухгалтерського обліку із застосуванням принципів, наведених у відповідних законодавчих актах. Враховуючи специфіку діяльності і потреби підприємства, для удосконалення аналітичного обліку необхідно деталізувати рахунки для групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати в розрізі її видів та форм оплати праці. Це сприятиме одержанню неупередженої економічної інформації щодо обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Ключові слова: облік; розрахунки; виплати; рахунок; стандарт.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011#Text.
2. Воськало Н. М., Воськало В. І. Теоретичні та методологічні основи розрахунків за виплатами працівникам. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 2 (13) 2018. С. 239-244. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/13_2018/44.pdf.

Проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні

Анна Паскевич

магістрант кафедри фінансів,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Формування ринку страхування життя має інституціональне значення в розвитку економіки. Виконуючи функцію накопичення грошових коштів, страхування життя акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства, і сприяє поліпшенню економічного стану країни. Загальновідомо, що у розвинутих країнах частка страхових компаній в інвестуванні економіки становить біля 30%. Таке значення страхування життя визначає необхідність розвитку цього ринку і в Україні. Зміни, що відбуваються в українському суспільстві: політичні, економічні та соціальні перетворення, обумовлюють необхідність посилення уваги до страхового захисту населення.

Страхування життя-це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також якщо це передбачено договором страхування у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку.

Тенденції ринку страхування життя у свою чергу визначають потребу виявлення чинників, що гальмують його розвиток, та необхідність пошуку шляхів їх подолання. Зазначене дозволяє стверджувати про актуальність дослідження проблем та перспектив розвитку страхування життя в Україні. Дослідженню страхування життя, його специфіки та тенденцій розвитку присвячені праці таких учених, як В. Базилевич, О. Гаманкова, О. Залетов, Ю. Клапків, І. Козьма, Л. Куделя, Г. Кулина, Я. Медвідь, Л. Приступа, О. Радецька.

Метою дослідження є висвітлення особливостей теоретичних і практичних засад формування та розвитку страхового ринку України, забезпечення стабільності роботи суб'єктів ринку у сфері страхування, а також визначення можливих напрямів його покращання.

Основні показники діяльності страхових компаній в Україні за останні три роки мають позитивну тенденцію: чисті надходження страхових платежів (премій, внесків) по страхуванню життя та рівень чистих страхових виплат збільшуються, зростає і кількість страховиків, що здійснюють страхування життя, про що свідчать наведені у попередньому розділі дані. Отже, поступово зростають обсяги страхового ринку. Помітною тенденцією ринку є висока концентрація у столиці і промислових центрах у Києві, Харкові, Дніпропетровську, Запорозжі й Одесі. У західному регіоні невелика кількість страховиків пов'язана з відсутністю в ньому великих промислових підприємств, також низькою платоспроможністю населення. Більш 70% страховиків, що активно працюють у сфері страхування, знаходяться в Києві, при цьому їхня питома вага в надходженнях страхових платежів складає близько 90%. У цілому, намітився незначний ріст страхування

життя в Україні. Це пов'язано з підйомом економічного добробуту населення, а також з інтенсивною роботою компаній по страхуванню життя, створених в останні 3 роки, що використовують сучасні форми і методи продажів страхових послуг.

Інша тенденція ринку-прихід іноземних страховиків на український ринок та нарощування їх потужності. Фактично вже сьогодні вітчизняні компанії не можуть конкурувати з іноземними, так як останні мають багаторічний досвід, передові програми, сформований імідж. Конкуренція на страховому ринку зростає і це йде тільки на користь як компаніям, так і споживачам цих послуг.

Існують проблеми, які гальмують розвиток страхування життя в Україні, а саме:

- відсутність законодавчої бази яка б гарантувала збереження вкладених коштів та прозорість інвестиційних інструментів;
- відсутність відповідних традицій страхування життя;
- інфляція, нестійкість національної валюти;
- неспроможність населення та підприємств купувати страхові послуги через відсутність вільних грошових коштів;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку.

Враховуючи ці проблеми існує необхідність модернізації даної сфери страхування.

Таким чином обґрунтували важливість страхування життя для соціального захисту населення, який разом із державним соціальним страхуванням в перспективі зможе вирішити проблеми щодо пенсійного страхування та охорони здоров'я, не навантажуючи державний бюджет.

Держава повинна сприяти розвитку сфери страхування життя за допомогою проведення низки заходів, а саме:

- встановити податкові пільги для страхових компаній, тим самим забезпечуючи їм умови функціонування на рівні з Державним Пенсійним фондом;
- встановити податкові пільги для інших юридичних осіб, які планують укласти договори страхування життя своїх працівників;
- встановити такі умови страховикам, які би дали змогу пропонувати альтернативні програми страхування, які були б доступні для населення.

Таким чином, розглянувши вищеперечислені заходи та реалізувавши їх страховий ринок України значно поліпшить фінансові можливості страхових компаній, а також фінансовий ринок в цілому.

Розвиток страхування життя, та корпоративного страхування життя зокрема повинен закрити частину прогалин в соціальній політиці держави, в першу чергу в системі соціального захисту населення та його пенсійного забезпечення. Таким чином в Україні буде зроблено перші кроки в напрямку перенесення частини соціального навантаження держави на страхові компанії.

Отже, страхування життя є важливим засобом захисту рівня добробуту та

забезпечення стабільності економічної системи і досить могутнім джерелом внутрішніх інвестицій. Доведено, що незважаючи на позитивну динаміку розвитку цього виду страхування, наша країна ще має розв'язати велику кількість проблем, пов'язаних з відсутністю відповідних традицій страхування життя, недостатньою кількістю операторів і агентських мереж, неурегульованістю вітчизняного законодавства щодо суб'єктів страхової справи, особливо з іноземним капіталом тощо. Для того, щоб вийти на новий рівень страхування життя, потрібно використовувати досвід розвинутих держав, адже це сприятиме розвитку національної економіки та подальшій інтеграції в світове господарство.

Ключові слова: страхування; життя; проблеми та перспективи.

Список використаних джерел

1. Васильчишин О. С. Проблеми розвитку страхування життя як соціально значимого виду страхування. *forinsurer/public/02/11/23/118*
2. Коваль О. П. Щодо запровадження Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життям: *Фінанси України*. 2020.-383 с. 9.
3. Гаманкова О. О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. 2021.-№ 5 с. 58- 67.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. *<http://nfp.gov.ua>*.

Різниця між криптовалютами та традиційними методами інвестування

Дар'я Кутова

здобувачка спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Стрімкий розвиток інформаційних технологій трансформує сучасну економічну систему. Актуальність роботи визначена стрімким розвитком криптовалют та технологій, які вони використовують. За умов появи нових видів криптовалют та адаптації існуючих до різноманітних фінансових інститутів виникає необхідність в детальному вивченні даної тематики.

Метою роботи є дослідження криптовалютного ринку, визначення сучасних особливостей функціонування криптовалют та їх різницю з іншими методами інвестування.

Коли справа доходить до інвестицій, люди зазвичай обирають те, де вони можуть отримати максимальний прибуток протягом певного періоду часу з мінімальними ризиками. Хоча існує багато традиційних варіантів інвестування, таких як акції та облігації, багато людей починають обирати криптовалюти. Активний розвиток інформаційних технологій і поширення глобалізаційних процесів сприяли появі нових різновидів цифрової валюти, головними перевагами яких є децентралізованість і повна свобода здійснення транзакцій.

Сутність криптовалюти зумовлює її основні переваги:

- конфіденційність, безпека даних власників;
- незалежність від держави;
- відсутність територіальних та часових обмежень у транзакціях;
- низька вартість обслуговування.

Як результат, криптовалюта набирає все більшої популярності серед населення, формується інфраструктура її продажу через термінали та обмінники, починають практикуватися ф'ючерсні контракти на біткоіни, розширюється мережа комерційних та виробничих структур, які надають можливість розрахунку криптовалютою.

Першою реалізацією концепції криптовалюти став Біткоїн, принцип роботи якого було описано ще у 2008 році [1], його появі, та появі інших криптовалют передувала низка масштабних досліджень. Ім'я розробника першої криптовалюти так і залишилось невідомим.

Криптовалютні системи прагнуть забезпечити дотримання декількох принципів: консенсусу, безпеки та унікальності, правильної перевірки транзакцій. Технічні, технологічні та організаційні аспекти використання криптовалют, вказують на те, що вони майже тотожні з електронним видом грошей безготівкової форми їх обороту. Однак, хибним є повне ототожнення криптовалюти з безготівковими грошима в цілому, і їх окремого виду-електронними грошима.

На думку аналітиків ринок криптовалюти є вигідним для великих компаній,

адже володіння значним капіталом у різних країнах світу, який не прив'язаний до місцевих валют, зумовлює зацікавленість ринком віртуальних грошей [2].

Яка різниця між криптовалютою та цінними паперами? І криптовалюта, і акції мають свої сильні і слабкі сторони. Акції мають довгу історію, що полегшує прогнозування курсу і прибутку, але інвестори стикаються з різними видами ризиків, наприклад: ділові та фінансові, волатильність ринку, державне регулювання. Однак криптовалюти є децентралізованою структурою-у них немає контролюючої сторони.

Форекс зазвичай приваблює інвесторів, що інвестують в іноземні валюти. Інвестори можуть очікувати позитивних результатів від Форексу лише тоді, коли економіка країни, в яку вони інвестують, знаходиться в хорошому стані. Приріст капіталу від Форексу можна оцінити лише на основі економіки відповідної країни. Це робить його більш ризикованим у порівнянні з криптовалютою.

Також є метод інвестування у дорогоцінні метали. Люди інвестують у дорогоцінні метали купуючи ювелірні вироби та інші подібні предмети. Єдиним визначником вартості таких металів, як золото та срібло, є стан ринку. Ризики, пов'язані з інвестуванням у дорогоцінні метали, включають у себе податки на імпорт і потребу в жорсткій безпеці. Тоді як криптовалюти не потребують, щоб хтось міг їх фізично передавати-це легше для інвестора.

Строкові вклади підтримуються державою. Вони є надійними якщо у інвестора є довгостроковий інвестиційний план. Ринок криптовалют нестабільний і людям необхідно швидко приймати рішення. Під час роботи з криптовалютою люди можуть продати її, коли знають, що ринкові ціни падають. Але для строкових вкладів не потрібні додаткові зусилля для майнінгу адже криптовалюти потрібно добувати. Вони потребують часу та уваги інвесторів. Тоді як про вклади не треба думати поки не настане день виплати [3].

Ключові слова: криптовалюти; інвестування; економіка.

Список використаних джерел

1. Демиргуч-Кунт А., Клэппер Л. Доступ к банковским услугам. Международный Валютный Фонд. Финанси і розвиток, 2012.
2. Зірковий рік біткойна. Все про віртуальну валюту: веб-сайт. URL: <http://www.interfax.by/article/1142788>.
3. Here's How Cryptocurrency Differs From Traditional Investing Options. URL: <https://www.ndtv.com/business/cryptocurrency-vs-traditional-investing-options-know-the-differences-2542935>.

Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства

Ігор Румик

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-3943-639X*

Дар'я Степанчук

*магістратура, спеціальність
«Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Фінансова стійкість є невід'ємною частиною фінансової безпеки підприємства у ринковій економіці. Кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати стійкий фінансовий стан, абсолютну ліквідність та платоспроможність. Головною проблемою ефективного функціонування підприємств України сьогодні є відсутність такої комплексної оцінки фінансової стійкості, яка б дійсно давала керівництву підприємства виявляти слабкі місця та приймати правильні управлінські рішення з метою гарантування фінансової безпеки.

Метою роботи є дослідження фінансової стійкості в системі фінансової безпеки підприємства.

На сучасному етапі розвитку українських підприємств першочерговим завданням їх керівництва є формування дієвої системи фінансової безпеки. Для цього підприємствам слід знаходити можливості для створення дієвої системи фінансової безпеки, що забезпечує своєчасне проведення економічної діагностики, допомагає визначити оптимальні фінансові інструменти, методи та важелі, впроваджує обов'язковий контроль за фінансово-господарською діяльністю та оцінку її результатів [1, с. 49].

Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі. Рівень фінансової стійкості впливає і на можливості підприємства. Для забезпечення фінансової безпеки підприємства важливе значення має управління витратами [2].

Крім того, успішне виконання функцій контролінгу забезпечує максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності [3], що є основою фінансової безпеки підприємств, яка вимірюється відповідними показниками.

Фінансова стійкість-це таке його становище, коли отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями, тобто фактично гарантує фінансову безпеку підприємству.

Обґрунтованість та дієвість фінансових рішень з метою безпечного розвитку підприємства в умовах ринкової економіки значною мірою залежать від якості фінансово-аналітичних розрахунків. Зміст та значущість таких розрахунків виходять за межі простих арифметичних дій або обчислення окремих безсистемно відображених показників. У разі застосування моделей, які б дозволили здійснювати поглиблену класифікацію стійкості фінансового стану та оцінювати можливості підприємства щодо його розвитку, можна було б своєчасно вживати заходів для покращення фінансового стану.

Отже, фінансова стійкість підприємства є однією із найважливіших характеристик фінансового стану підприємства і пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів та визначає його фінансову безпеку.

Ключові слова: фінансова стійкість; фінансова безпека; фінансовий стан; ефективність, управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Румик І. І. Контролінг у системі управління фінансовою безпекою підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК». №4 (60). Київ, 2020. С. 47-56. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-60-47-56>*
2. Pylypenko O. The concept of cost management in enterprises. *Book of abstracts of International conference on economics, accounting and finance (ICEAF). Scientific center of innovative researches OU, Estonia; Academy of Economics and Pedagogy, Czech Republic. 2020, July 02-04. P. 61-62.*
3. Пилипенко О. О. Запровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві. *Теоретичні аспекти та практичні проблеми управління, економіки та природокористування в Україні: матеріали науково-практичної конференції (13 грудня 2017). Київ: ТНУ, 2017. С. 299-302.*

Прогнозування ринку цінних паперів

Арабов Богдан

*студент I курсу магістратури
спеціальності «Фінанси і кредит»,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Володимир Кузьмінський

кандидат економічних наук,

доцент кафедри національної економіки та фінансів,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Розвиток фінансової системи у всьому світі був дуже швидким і пов'язаний з революцією в галузі електроніки. Особливо це стосується ринків цінних паперів, які отримали вигоду від значного прогресу в обробці інформації, як апаратних, так і програмних систем, а також телекомунікацій. Ця технологія особливо добре підходить для ринків цінних паперів. Інвесторам потрібна своєчасна інформація про ціни та основні фактори, що впливають на ціни, а також можливість швидкого завершення угоди. Крім того, з огляду на ризики, пов'язані з такими операціями, зокрема, ймовірність невиконання операції з різних причин, необхідна точна інформація про сторони та умови операції, а також системи, що забезпечують своєчасне переказ власності та оплати. Сучасні електронні технології дозволяють швидко збирати і поширювати цю інформацію, а дуже складні транзакції обробляти швидко і точно. Ще один важливий фактор, що сприяє глобалізації фінансів ринках є зростаюча міжнародна диверсифікація інвестиційних портфелів. З ростом обізнаності про інвестиційні можливості за кордоном та зростаючою залежністю від розвитку економіки інших країн, інвестори в усьому світі прагнуть потенційно вищої прибутку або захисту від несприятливих подій у країні. Розширення доступності валютних інструментів, що змінюють ризики-валютних ф'ючерсів, форвардів, свопів та опціонів-полегшило цей процес, дозволивши інвесторам покрити валютний ризик, пов'язаний з інвестуванням в іноземні цінні папери. Більше того, існування міжнародно диверсифікованих портфелів інвесторів у всьому світі, які працюють у різних півкулях і часових поясах, збільшує попит на можливість здійснювати операції з цінними паперами поза межами звичайного робочого часу внутрішнього ринку. Емітенти також бачать відмінні можливості для зниження вартості капіталу шляхом розміщення цінних паперів іноземним інвесторам і, таким чином, розширення та диверсифікації своєї бази інвесторів. В результаті ринок все більшої кількості цінних паперів, як облігацій, так і акцій, набув глобального масштабу. Цей розвиток супроводжував зростання концентрації управління фінансовими активами в руках професійних інституційних менеджерів та торгівлі портфелями цінних паперів. Зростаюча концентрація активів відображає вибір окремих осіб, безпосередньо або шляхом найму, делегувати відповідальність за управління активами пенсійним фондам, компаніям зі страхування життя та взаємним фондам. У сфері акцій зусилля щодо зниження ризику та обмеження впливу великих операцій на ціни окремих

цінних паперів призвели до використання добре диверсифікованих портфелів акцій. Крім того, емпіричні дослідження продемонстрували, що прибуток від диверсифікованого портфеля акцій, що представляють ринок, як правило, не може бути збільшений шляхом ретельного відбору окремих акцій, що передбачає перевагу кошиків акцій, що представляють ринок. Доповненням цієї тенденції стало введення ф'ючерсів і опціонів на такі фондові індекси.

Світовому фондовому ринку століття в умовах глобалізації притаманні такі тенденції розвитку: збереження високої частки розвинених ринків у капіталізації світового фондового ринку, збільшення обсягів операцій з цінними паперами та фінансовими інструментами, консолідація фінансових інститутів (фондових бірж, інфраструктурних організацій та ін.), розвиток інтернет технологій здійснення угод та розрахунків на фондовому ринку, розвиток сек'юритизації активів, поява нових видів цінних паперів. Ці тенденції створюють умови для розвитку інтеграційних процесів на світовому ринку цінних паперів. І якщо закономірності виявляються на національних фондових ринках, отже, дані національні ринки взаємопов'язані зі світовим, тобто інтеграція національних фондових ринків у світовий ринок цінних паперів збільшується. Таким чином, виявлення тенденцій проведемо за такими напрямками: зміна капіталізації фондового ринку, зміна обсягів операцій цінними паперами фінансовими інструментами, зміни діяльності фінансових інститутів, зміна інфраструктури фондового ринку та технологій здійснення угод, розвиток ринку похідних фінансових інструментів. Про зростання інтернаціоналізації фондових ринків, свідчить зіставлення обсягів міжнародних операцій з акціями та облігаціями щодо ВВП країни. Також показник співвідношення капіталізації фондового ринку до ВВП використовується як основний показник, що характеризує роль ринку економіки.

Після світової кризи ліквідності 2008-2009 років серед фінансових посередників фондового ринку помітна тенденція консолідації та універсалізації, що підтверджує висновок про використання функціонального способу фінансової інтеграції. Законодавчо посилено вимоги нормативів достатності власні кошти професійних учасників ринку, і навіть запроваджено жорсткіші вимоги до капіталу комерційних банків. За окремими видами професійної діяльності нормативи достатності власних коштів зросли з 2008 року у 25 разів.

З одного боку, стає явною тенденція скорочення самостійних спеціалізованих фінансових інститутів (кількість кредитних інститутів протягом декількох років залишається незмінною), з іншого боку, відбувається консолідація учасників ринку з різних сфер діяльності, тобто утворюються універсальні фінансові інститути для надання клієнтам більш якісного та комплексного сервісу та отримання більших доходів. В даний час у виграшному становищі виявляються ті учасники ринку, які диверсифікують свій бізнес, розширюють спектр фінансових послуг, включаючи кредитні та інвестиційні продукти, а також розширюючи географічні зони надання своїх послуг.

Ключові слова: Фінсова система; цінні папери; валютні інструменти.

Список використаних джерел

1. *Best Countries for the Business. Forbes.* <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/#tab:overall>.
2. *Bitcoin price.* 3. *countries-for-business/list/#tab:overall* <https://www.coindesk.com/price/>
3. *Doing Business-2019. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank.* http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
4. *Exchange-traded futures and options, by location of exchange* <http://stats.bis.org/statx/srs/table/d1> International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.

Оцінка запасів: національний та міжнародний досвід

Тетяна Козак

магістрант 2 курсу,

спеціальність «Облік і оподаткування»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Ромашко

доцент, кандидат економічних наук,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу підприємства потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства.

Розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства передбачає вдосконалення обліку і аналізу виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Питання сутності виробничих запасів з різним ступенем теоретичного і практичного висвітлення розглянуто в багатьох сучасних виданнях. З-поміж науковців, які достатню увагу приділяють дослідженню цього питання, нами були досліджені роботи таких вчених як: Л. Васильєва, А. Соколенко, Ю. Гончаров, І. Кравченко, Т. Куць, С. Басиста, О. Ромашко, В. Пігош та інші.

Мета дослідження: розглянути застосування методів оцінки виробничих запасів в сучасних умовах.

Оцінка виробничих запасів є важливою передумовою організації управління запасами, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства. В Україні, як і в більшості інших країн світу, запаси оцінюють за фактичними витратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів під час виробництва [1].

Методи оцінки виробничих запасів підприємства напряму пов'язані з ефективністю процесів управління. Вибір методу оцінки залежить від мети, яку ставить перед собою підприємство, тобто якщо запаси залишаються для власних потреб (у тому числі і для виробництва), зазвичай застосовується оцінка за собівартістю, а якщо на продаж, то-ринкова [2]. Така практика поширена в економічно розвинених державах, Україна ж не має достатнього досвіду ефективного застосування ринкової вартості щодо активів підприємств, які виставляються на продаж на аукціонах.

Також на іноземних підприємствах оцінюють запаси за допомогою таких методів [3; 4] :

1. Метод роздрібних продажів:

- часто використовується для оцінки великої кількості одиниць запасів, які швидко змінюються і дають однаковий прибуток і для яких технічно неможливо використовувати інші методи;

- собівартість запасів визначається шляхом зменшення вартості продажу запасів на відповідний середній відсоток валового прибутку (середній відсоток зазвичай визначається для кожного відділу роздрібної торгівлі).

2. Конкретна ідентифікація собівартості:

- використовується для запасів, які не є взаємозамінними, і товарів або послуг, призначених для конкретних проектів;
- метод не слід використовувати, якщо підприємство має велику кількість запасів, які є взаємозамінними. У такому випадку можна використовувати метод вибору тих одиниць, які залишилися в запасах, щоб визначити очікуваний вплив на прибуток або збиток.

3. ФІФО (FIFO-First-in-first-out-«перший надійшов-перший вибув»)

передбачає, що запаси, придбані та виготовлені першими, продаються першими, а, відповідно, одиниці, що залишилися у запасах на кінець періоду, є набутими і виготовленими останніми:

- підприємством застосовується одна і та ж формула собівартості для всіх запасів однакового характеру та способу використання;
- можуть використовуватися різні формули для запасів різного характеру і способу використання;
- застосовуються до взаємозамінних запасів.

4. Метод середньозваженої собівартості урівноважує цінові коливання протягом звітного періоду, оскільки для кожної одиниці запасів розраховується середня (середньозважена) вартість. Зазначений метод передбачає оцінку вибуття запасів двома способами:

- оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів;
- оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів проводиться щодо кожної операції з вибуття запасів діленням сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції.

У зарубіжних країнах дещо відрізняється оцінка виробничих запасів від оцінки в національному обліку України і має свої певні особливості, зумовлені особливостями національного обліку та нормативно-правовою базою.

У США запаси оцінюються за фактичними втратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів у процесі виробництва.

У Польщі запаси оцінюються за цінами придбання, у випадку неможливості виявлення ціни запасів або при їх безоплатній передачі вони оцінюються за цінами на аналогічні або подібні запаси.

У Португалії та Іспанії запаси оцінюються за ціною їх придбання або витратами на їх виробництво. В Іспанії ціна придбання включає суму, зазначену в рахунку постачальника, плюс додаткові витрати по збереженню запасів, включаючи податок з продажу [4].

У Німеччині, в Люксембурзі та у Франції запаси оцінюються за найменшою величиною-за собівартістю або ринковою вартістю.

Аналіз свідчить про те, що найпоширенішими методами обліку запасів є методи ФІФО, середньої вартості.

Необхідно звернути увагу на міжнародні стандарти з бухгалтерського обліку, оскільки національні стандарти з обліку були розроблені на основі міжнародних з врахуванням національних особливостей економіки України тому НП(С)БО 9 «Запаси» має ряд спільних моментів з Міжнародними стандартами фінансової звітності 2 «Запаси», зокрема, щодо умов визнання запасів і основних понять, пов'язаних з ними; рекомендації щодо використання методів оцінки запасів; розкриття інформації про запаси у формах фінансової звітності [5].

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 підкреслюється участь виробничих запасів у всіх видах діяльності, що також характеризує «виробничі запаси» як важливий об'єкт управління на усіх стадій господарської діяльності, що знайшло віддзеркалення і в економічній літературі.

Отже, можна зробити висновок, сьогодні можна застосовувати декілька методів оцінки запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Просте копіювання міжнародних стандартів, без попередньої їх адаптації та врахування національних особливостей, не завжди відповідає запитам реальних підприємств.

Ключові слова: оцінка запасів; міжнародні стандарти; виробничі запаси.

Список використаних джерел

1. Гончаров Ю. В., Кравченко І. В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 1. С. 50-53.
2. Куць Т. В., Басиста С. А. Методи оцінки виробничих запасів підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 12. С. 690-693.
3. Бурдейна Л. В. Порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду обліку виробничих запасів. URL: https://journal.bukuniver.edu.ua/ru/media/issue_articles/18_1.pdf. (дата звернення: 19.05.2021).
4. Пігош В. А. Трансформація бухгалтерського обліку запасів в умовах гармонізації облікової системи державного сектору економіки до міжнародних стандартів. *Облік і фінанси*. 2014. №4 (66). С. 54–63.
5. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р.

Сутність запасів та їх класифікація

Тетяна Козак

*магістрант 2 курсу, спеціальності «Облік і оподаткування»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Ольга Ромашко

*доцент, кандидат економічних наук,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Формування ринкової економіки в Україні неможливе без виробництва конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зарубіжних ринках. Водночас основною передумовою здійснення господарської діяльності підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів.

Функціонування підприємств різноманітних видів діяльності та форм власності базується на використанні ресурсів фінансових, матеріальних, сировинних, технологічних, трудових тощо. Формування ресурсів на підприємстві для подальшого використання у майбутньому та для забезпечення безперервності процесу діяльності розуміємо як запаси. Запаси мають бути оптимальними для нормального здійснення процесу виробництва та збуту продукції.

Мета дослідження: розглянути сутність запасів та їх класифікацію.

Запаси представляють собою один з найважливіших факторів забезпечення сталості та безперервності відтворення. Підприємства прагнуть збільшити оборотність запасів, щоб при меншій площі складів і мінімальних витратах на утримання запасів отримати найбільший обсяг продажів і, отже, прибутку. Тому управління запасами на підприємстві є однією з найважливіших задач менеджменту організації.

Ряд вчених дає різні визначення виробничих запасів [1; 2]. Так, деякі вчені-економісти вважають, що різні вироби або ресурси, які безпосередньо не використовуються в певний момент часу, можна вважати запасами. На думку інших авторів, до сировинної бази відносяться:

- предмети праці, що наявні в природному середовищі (потенційні сировинні ресурси);
- продукти першого ступеня обробки природної сировини (первинна сировина);
- відходи виробничого, суспільного й індивідуального споживання (відходи);
- вторинна сировина тощо.

Отже, можна дати таке визначення: виробничі запаси є речовинною основою готової продукції, одним з найважливіших елементів виробничого процесу, купуються для подальшого використання як предмета праці, проходять багато стадій обробки та повністю переносять свою вартість на вироблену продукцію.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (НП(С)БО 9) розкриває організаційні питання щодо обліку запасів [3]. НП(С)БО 9 відіграє вагомую роль у формуванні в обліку інформації про запаси, а

також її розкриття у фінансовій звітності. Для кожного підприємства важливою складовою оборотних активів є запаси, від методичних та методологічних аспектів обліку яких залежить формування окремих витрат установи, та порядок розкриття даних обліку у звітності.

Різне трактування поняття «запаси» зумовлює і різну їх класифікацію: з точки зору бухгалтерського обліку, логістики, менеджменту тощо. Водночас проблемами удосконалення класифікації й обліку матеріально-виробничих запасів займалося багато вчених-економістів: Н. Ткаченко, Ф. Бутинець, Л. Горецька, Г. Нашкерська, Р. Мельник тощо. Класифікацію виробничих запасів підприємств через галузеві особливості необхідно здійснювати саме з урахуванням специфіки їх виробництва.

Для промислових підприємств доцільно поділяти допоміжні матеріали на виробничі, задіяні безпосередньо в процесі виробництва, та матеріали допоміжного призначення, які не беруть участі у виробничому процесі, а забезпечують його здійснення [4].

Однак існує певна кількість факторів, від яких залежить їх класифікація, основними з них є віднесення запасів до відповідних видів.

Велике різноманіття запасів вимагає не лише раціональної побудови їх класифікації. Облік за розмежованими класифікаційними групами уможливорює проведення аналітичних обчислень. Це необхідно для раціонального та ефективного використання підприємством запасів.

Отже, запаси є складовою оборотних активів підприємств та входять до матеріальних ресурсів.

Вчені по-різному визначають трактування терміну запасів та представляють їх як матеріальні ресурси або як предмети праці. Бухгалтерський облік на сучасному етапі зазнає в певній мірі реформації, метою якої є полегшення роботи персоналу установи та покращення подання інформації її користувачам.

Процес трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку зумовив суттєву перебудову методології та організації обліку запасів підприємств. З переходом до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку значно розширилися можливості підприємств у виборі правил ведення облікової політики та методів обліку виробничих запасів.

Ключові слова: запаси; ринкова економіка; фінансові ресурси.

Список використаних джерел

1. Жук В. М. Розвиток регулювання бухгалтерського обліку в Україні. *Агросвіт*. 2010. № 16. С.29-32.
2. Кузьмінська О. Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств. *Вчені записки: зб. наук. пр. ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»*. 2014. № 16. С. 174-180.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р.
4. Чабаненко І. Л. Вітчизняний досвід складу, калькулювання та розподілу витрат в металургійній промисловості. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та*

- інтелектуальної власності : збірник наукових праць. 2015. Вип. 1, Т. 2. С. 52-57.*
5. Рубан Л. О., Яковенко Т. І. Економічна сутність поняття виробничих запасів на промисловому підприємстві. *Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 34. С. 319-324.*
6. Подолянчук О. А. Виробничі запаси: економічна сутність та облік. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 5. С. 88-101.*

Розробка бізнес-плану новоствореного підприємства сфери послуг на ринку нерухомості

Ірина Троц

*к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна
ORCID: 0000-0001-9608-0591*

Тетяна Яроцька

*магістрант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Зараз в Україні спостерігається бурхливий розвиток ринку нерухомості. Все нові й нові профільні і непрофільні компанії, інвестори та фінансові структури, землевласники і будівельники виходять на ринок нерухомості зі своїми проектами. У рамках такого розвитку, спектр послуг на ринку нерухомості значно розшириться, а механізми надання існуючих послуг зазнають істотних змін. Із зростанням кількості проектів, житлових комплексів, заміських селищ, торгових та офісних центрів зростає конкуренція, а, отже, і потреба в якісній ринково орієнтованій концепції проекту. У цій ситуації набуває значної актуальності розробка бізнес-плану, що надає можливість оцінити аналіз перспектив та економічну ефективність відкриття підприємства сфери послуг на ринку нерухомості з нуля.

Новостворене підприємство на ринку нерухомості, та на ринку в цілому, неможливе без чіткого планування своєї діяльності, постійного збору та аналізу інформації як про стан цільових ринків, положенні на них конкурентів, так і про власні можливості. Такий процес відіграє ключову роль у формуванні стратегії розвитку підприємства. Це пояснюється тим, що якість викладення положень стратегії виступають базовою умовою міцної фінансової стійкості та значної конкурентної позиції новоствореного підприємства. Тому, перед відкриттям будь-якої справи необхідно підготувати і скласти бізнес-план.

Бізнес-план-це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [1, с.88]. План складається з урахуванням аналітичних та статистичних даних, а також попередньо проведених розрахунків фінансових витрат і очікуваних доходів. Бізнес-план новоствореного підприємства на ринку нерухомості повинен бути з докладними розрахунками і відображати суму капітальних витрат на запуск діяльності, поточних витрат на її здійснення, розмір можливих доходів, і загальну ефективність проекту.

Бізнес в сфері нерухомості має певні **особливості**, в числі яких є як позитивні, так і негативні. До переваг можна віднести те, що це рентабельний вид бізнесу з мінімальними ризиками. Його відкриття вимагає невеликих стартових вкладень через відсутність потреби у закупівлі виробничого обладнання або сировинної бази. Не потрібно для цієї діяльності профільної освіти або спеціальних знань

персоналу. До недоліків бізнесу можна віднести нестабільність ринку і високу конкуренцію. З кожним роком підприємств на ринку нерухомості в Україні стає все більше, багато хто з них не витримує боротьби за споживача і залишає ринок. Це головна складність, яку можливо подолати за допомогою грамотно розробленої маркетингової стратегії [2].

Для ефективної роботи новоствореного підприємства велике значення має наявність достатньої кількості джерел інформації про об'єкти нерухомості. Саме ці джерела стануть основою для діяльності на самому початку роботи підприємства. Цільова аудиторія-громадяни, які планують взяти або здати в оренду, купити або продати об'єкт нерухомості. Відповідно потенційні клієнти-досить велика категорія. У неї входять як приватні особи, так і організації різного масштабу.

Основні цілі бізнес-проекту новоствореного підприємства в сфері послуг на ринку нерухомості можна позначити як [3]:

- задоволення попиту, існуючого на ринку нерухомості;
- створення підприємства з високим рівнем рентабельності;
- отримання прибутку відповідно до рівня, розрахованим в плані.

Ринок нерухомості за об'єктним складом поділяється на ринок нежитлової нерухомості (виробнича, торгово-офісна і складська нерухомість) та ринок житла; за правовими ознаками на ринок продажу і оренди. Тому, підприємство з надання послуг пов'язаних з нерухомістю представляє собою динамічне утворення, що спеціалізується на наданні консультацій та практичному вирішенні проблем, які часто виникають при проведенні операцій з нерухомістю. Воно може поповнюватись послугами різного типу, які забезпечать задоволення споживачів у сфері операцій з нерухомістю. У числі послуг, що надаються-підбір об'єктів нерухомості для покупки або оренди, сприяння в оформленні документів та інші види допомоги населенню і організаціям на комерційній основі [4].

Важливо розрізняти ріелторську фірму і агентство нерухомості. Ріелторська фірма фактично виконує частину обов'язків агентства нерухомості, але вона не зобов'язана мати ліцензію і в той же час коло її компетенції не такий широкий. Агентство нерухомості займається юридичною частиною роботи, організаційної та фінансової і володіє повним спектром послуг, які необхідно виконати при різних типах операцій з нерухомістю, а саме: купівля-продаж, оренда нерухомості; реєстрація та оформлення нерухомості в державних установах; пошук продавців та покупців; підтримка, консультація та юридичний супровід угод; незалежна експертна оцінка вартості об'єктів нерухомості; консультації зі страхування нерухомості; створення та підготовка документації для всіх етапів угоди; інші.

Загальновідомо, що незалежно від сфери діяльності й особливостей компанії, яка готує бізнес-план, виділяють кілька стандартних етапів при їх розробці, які необхідно враховувати з певною послідовністю:

1. Визначення мети написання бізнес-плану (передбачає визначення переліку проблем, які покликаний вирішити бізнес-план).

2. Чітке визначення кола читачів бізнес-плану (для внутрішнього використання персоналом підприємства або для вивчення іншими особами, яких фірма хотіла би бачити як своїх інвесторів-майбутні акціонери, комерційні банки, венчурні капіталісти й інші).

3. Збір інформації, необхідної для написання бізнес-плану. На цьому етапі необхідно виявити джерела необхідної для розробки бізнес-плану інформації й нагромадити певний стартовий масив інформації для початку роботи над бізнес-планом.

4. Вибір структури бізнес-плану й безпосереднє написання тексту пояснювальної записки.

Глибина пророблення бізнес-плану залежатиме від його призначення. У випадку малого бізнесу деякі деталі бізнес-плану можуть бути опущені або викладені в скороченому обсязі.

Отже, розробка бізнес-плану визначає механізм створення підприємства, описує ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, ризики та прибутковість, також особливості управління діяльністю підприємства на ринку нерухомості.

Ключові слова: бізнес-план; ринок нерухомості; етапи розробки бізнес-плану.

Список використаних джерел

1. Богів Я. С. Формування бізнес-плану підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 2. С. 88-89.
2. Галицька Е. В. Ринок нерухомості в Україні: особливості та проблеми. *Проблеми науки*. 2012. № 1. С. 40–47.
3. Лосев В. Как составить бизнес план. *Практическое руководство с примерами готовых бизнес планов для разных отраслей* / В. А. Лосев.-М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2011.-208 с.
4. Манн Р. В. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості. *Економіка та держава*. 2011. № 9. С. 15–17.

Обґрунтування інноваційної діяльності на підприємстві

Ірина Троц

*к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9608-0591*

Ксенія Новікова

*магістрант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Сьогоднішні умови господарювання як на міжнародному, так і на вітчизняному ринках, характеризуються сильною конкуренцією, насиченістю ринків, перевищенням пропозиції товарів над попитом та ростом вимогливості споживачів, що в свою чергу істотно ускладнює діяльність підприємств на ринку.

Компаніям стає важче привертати та заохочувати споживачів. Тому з метою розширення цільової аудиторії та утримання позицій на ринках, підприємства повинні застосовувати сучасні ефективні засоби формування та підтримання іміджу товарів підприємства, зокрема, за допомогою розробки механізмів інноваційного розвитку підприємства.

Варто також зазначити, що контролювати ситуацію на ринку здатні винятково ті підприємства, які системно працюють над формуванням конкурентних переваг інноваційного характеру, і оскільки цей напрям передбачає прикладення значного обсягу ресурсів, він потребує логічного обґрунтування напрямків та ефективного управління.

Спосіб вирішення проблеми формування інноваційного розвитку підприємства зумовлює вибір моделі економічного розвитку, яка визначає його місце у високо інтегрованому світовому господарстві.

Забезпечення інноваційності для підприємства відіграє важливу роль під час визначення його конкурентоспроможності, а також нерозривно пов'язане із рівнем успішності на ринку.

Конкурентні переваги підприємства, спричинені інноваційним розвитком, визначаються такими складовими, як стратегічні перспективи, сили конкурентної позиції підприємства, сильні і слабкі сторони діяльності, технологічне оновлення виробництва та реалізації тощо. Інноваційний розвиток організації є результатом її безперервної інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність, як правило, являє собою цілий комплекс наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, сукупність яких призводить до інновацій у вигляді нового або вдосконаленого продукту [1, с. 42].

Досліджуючи таке явище та наукове поняття, як інновація, вітчизняними та закордонними вченими було проведено й опубліковано багато досліджень, які трактували сутність та процес інновацій з різних кутів. Першими та виявляючими цю категорію у економічній науці стали роботи австрійського вченого Йозефа Шумпетера [2], та трохи пізніше-Н. Д. Кондратьєва [3], які у своїх дослідженнях

розвитку світової економіки обидва виокремили існування інноваційних хвиль із циклічністю приблизно у 50 років.

А. А. Мізрова визначає інноваційну діяльність як сукупність науково-дослідних, прикладних, експериментальних робіт, необхідних для створення інновацій; робіт, пов'язаних зі створенням досвідчених і серійних зразків нової продукції та технологій з сертифікацією і стандартизацією інноваційних продуктів; з проведенням маркетингових досліджень і організацією ринків збуту інноваційних продуктів; всі види посередницької діяльності та інші види робіт, пов'язані між собою в єдиний процес з метою створення і поширення інновацій [4].

Разом з тим, багато підприємств здійснюють удосконалення продуктів за допомогою створення власних підрозділів НДДКР.

Узагальнюючи існуючі визначення поняття «**інноваційна діяльність**» можна окреслити його, як процес зародження, розробки принципово нових ідей, методів, винаходів, технологій з високим ступенем конкурентоспроможності та їх подальшої комерціалізації, які відповідають новим суспільним потребам при отриманні принципово нового рівня соціально-економічного ефекту.

Сучасні реалії глобальної пандемії спровокували стрімкий стрибок усього суспільства, а за ним-і всесвітньої економіки-у діджиталізацію повсякденного існування, логічним продовженням чого є могутня хвиля розвитку сфери цифрових технологій та її похідних.

Карантинні умови діяльності сформували нові засади функціонування ритейлерів в Україні, пристосування до яких передбачає застосування інноваційних кроків розвитку. Базою дослідження процесів інноваційної діяльності було обрано ТОВ «Сільпо Фуд», що є однією з найбільших та найпрогресивніших торговельних мереж за напрямом інноваційності в Україні.

Агресивна ринкова експансія продуктових ритейлерів мережі Сільпо в Україні можлива не лише за рахунок постійного відкриття нових магазинів, але й за рахунок їх інноваційної діяльності, що стала запорукою гнучкого розвитку мережі в умовах пандемії.

Інновації розповсюджуються як у науково-технічній, так і у організаційно-управлінській сферах функціонування досліджуваного ритейлера. Свідченням цього є поява наступних **інноваційних векторів діяльності ТОВ «Сільпо Фуд»**:

- Стала ієрархічна система управління поступається у ефективності *новітній моделі менеджменту*, що побудована за запозиченим зі сфери ІТ принципом Agile (в перекладі з англійської-‘гнучкий’), де бізнес-задачі та бізнес-проекти розподіляються поміж невеличкими командами на чолі з продукт-оунером, який є «серцем» та ідейним двигуном усієї продуктової команди, бачить найоптимальнішу стратегію досягнення цілі, здатний покроково планувати дії команди, бути гнучким до змін та ефективним у кризових ситуаціях, та несе відповідальність за свою команду на найвищому структурно-організаційному рівні.

- *Персоналізація пропозицій.* Безперервний збір та аналіз даних щодо кожного користувача послуг призводить до накопичення шалених масивів метаданих, що здатні розповісти про особистість майже все. Наприклад, база даних рітейлера «Фоззі Груп» налічує до 1500 строк інформації по кожному клієнту, а такий IT-гігант, як Google, взагалі може дозволити собі індивідуальне цифрове дос'є користувача місткістю близько 1 000 000 строк персональної інформації. Така деталізація даних щодо кожної окремої особи здатна дуже точно окреслити поведінкову модель людини, що при вдалому комп'ютерному алгоритмі персоніфікації дає можливість навіть спрогнозувати її бажання та потреби. Тому компанії посилюють видатки на IT-розробки, адже високоякісне програмне забезпечення здатне виявити найкращу пропозицію у певний час для кожної окремої людини, що якісно виділяє компанію з поміж конкурентів, примножує продажі та рівень лояльності клієнтів.

- *Клієнтоорієнтованість.* Інноваційним нині є сам вектор функціонування ринку товарів та послуг, де на тлі шаленого розмаїття пропозицій на будь-який смак та гаманець, важливим стало не тільки яку кількість та якість товару споживач отримує за певну суму грошових одиниць, а й які емоції він відчує після кожного сеансу економічної взаємодії із надавачем товарів та послуг, чи задоволені його потреби у повному обсязі і навіть понад очікування, чи був цей досвід джерелом позитивних вражень, що закладе основи для довгострокової лояльності клієнта тощо. Тенденція виокремлення людського враження, як окремої економічної категорії, що здатна примножувати прибуток, є маркером переходу до інноваційної «економіки вражень», яка витісняє економіку послуг, та займає все більш впевнені позиції на глобальній економічній арені [5].

З огляду на це, варто детальніше ознайомитися із спектром **інноваційних проектів ТОВ «Сільпо-Фуд»**, що впроваджуються протягом останніх двох років.

Першим кроком є *проект розвитку комерційної функції*: впровадження інноваційних підходів до управління асортиментом продукції в магазинах мережі «Сільпо»-запровадження асортиментних кластерів, що допомагає адаптувати асортимент кожного супермаркету під потреби споживачів у відповідній локації, автоматизація процесу управління викладкою продукції через впровадження планограм розміщення продукції на полицях.

Другим кроком став *проект із покращення операційних процесів у магазинах групи*: впровадження автоматизованих інструментів централізованого планування управління трудовими ресурсами, впровадження lean-процесів із мінімізацією простоїв та зростанням продуктивності.

Важливим також був *проект розвитку логістичної функції*: він полягав у впровадженні автоматизованих інструментів щодо управління формування маршрутів транспорту для доставки продукції із централізованих дистрибуційних центрів; впровадження оптимальної моделі управління потоками різних типів товарів; запровадження системи аналітики оптимального розподілу логістичної моделі у товарно-географічному розрізі.

Запроваджено також *проект вдосконалення фінансової функції*: полягав у розширенні спеціалізації фінансової функції бізнесу в аспекті аналітики, підняття рівня контролінгової функції, розвитку прогностичних підходів, інвестиційної оцінки та впровадження методології бюджетування «з нуля».

Проект вдосконалення фінансової функції підприємства є неоднозначним: з одного боку, операційна прибутковість підприємства зростає, але з іншого боку-чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності є від'ємним. Проте від'ємність інвестиційного грошового потоку свідчить про розвиток саме інвестиційної діяльності та вкладення у капітальні інвестиції та інноваційні напрями діяльності.

Інноваційним також є *проект культури та клімату в організації*: запровадження заходів щодо підняття рівня задоволеності працівників та підвищення рівня показнику ОНІ, що сприяє зростанню ступеню стійкості підприємства в довгостроковій перспективі. Порівняльний показник ОНІ надає керівникам детальну картину здоров'я ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», порівняно з аналогами. Маючи понад 1 мільярд точок даних у різних регіонах та галузях, показник пропонує глобальний стандарт для вимірювання та керування здоров'ям організації.

Крім того, було запроваджено базові цінності організації, які підняли свідомість співробітників та корпоративну етику на якісно новий рівень.

Суттєвою інноваційною ініціативою Фоззі-груп є розвиток супермаркетів мережі Сільпо в новітньому індивідуальному дизайні, який є не лише унікальним для національного ринку роздрібної торгівлі, але й високо оцінений на міжнародному рівні через номінування у рейтингу Europe's Finest Store від European Supermarket Magazine (ESM).

Варто наголосити, що в екосистемі Fozzy Group відкрито R&D-центр штучного інтелекту й інновацій «Лабораторія Зі». Центр створено в структурі TemaBit-IT-розробника групи компаній. «Лабораторія Зі» розробляє прогресивні рішення для торгових мереж, логістики й ресторанного бізнесу Fozzy Group.

У Центрі проводять експерименти зі штучним інтелектом, згортковими нейронними мережами, машинним навчанням, імерсивними технологіями, а також з використанням інтернету речей. Тут розробляють дата-саєнс алгоритми, що здатні напряму керувати процесами в магазинах. Крім того, вже здійснюються *пілотні проекти з експериментами в галузі робототехніки*.

Одним з ключових напрямів розробок є створення магазину майбутнього. Це розгалужене поле досліджень, що охоплює електронну комерцію та торгові об'єкти. У «Лабораторії Зі» працюють над інтерфейсами з використанням віртуальної, доповненої й змішаної реальності для операційних процесів і клієнтського досвіду. У магазині майбутнього органічно інтегруються цифровий та фізичний виміри у звичному просторі супермаркету.

Варто також зазначити, що умови пандемії активізували й інші напрямки розвитку рітейлерів-онлайн замовлення та доставки.

Зазначимо, що функція онлайн замовлень та доставки стала широко

розповсюдженою за останні 2 роки серед всіх рітейлерів в Україні. Найбільший розвиток прослідковується у мережі магазинів Ашан, Таврія. Але Сільпо-Фуд та Фора також використовують цей тренд сьогодні, що дозволяє їм йти в ногу із часом та займати лідируючі позиції на ринку.

Топовими рітейлерами за напрямом «Діджиталізація-Онлайн» є Сільпо, Ашан та Варус. Вони розвиваються за обома напрямками. Ці магазини займають перше місце у рейтингу конкурентоспроможності. На другому місці є АТБ, Фора та Фоззі-їх активність за інноваційними напрямками порівняно нижча.

На останньому місці-Метро, Новус та Таврія-ці магазини намагаються використовувати інноваційні тренди, але поки що їх реалізація незначна.

Таким чином, ТОВ «Сільпо-ФУД» веде активно політику інноваційного розвитку. Він є лідером як за кількістю відкритих магазинів по Україні, так і за напрямом активного інноваційного розвитку. Особливістю ТОВ «Сільпо-ФУД» є відкриття унікальних дизайнерських магазинів зі своєю концепцією. Окрім того, мережа використовує інноваційні підходи й у процесах управління підприємством, його логістичній діяльності, виконанні управлінських функцій тощо. Перспективним напрямом розвитку рітейлера має стати також застосування результатів науково-технічних прогресів не тільки у внутрішніх механізмах діяльності, а й у зовнішніх, що допоможе певним чином знизити собівартість діяльності та примножити прибутки підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність; ТОВ «Сільпо Фуд»; інноваційні вектори діяльності ТОВ «Сільпо Фуд»; інноваційні проекти ТОВ «Сільпо-Фуд»; онлайн замовлення та доставки.

Список використаних джерел

1. Фатхутдинов Р. А. *Инновационный менеджмент : учеб. для вузов. 6-е изд.* СПб. : Питер, 2011.
2. Шумпетер Й. А. *Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры)* : Пер. с нем. / Й. А. Шумпетер.-М. : Прогресс, 1982.
3. Кондратьев Н. Д., Опарин Д. И. *Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики.*-М., 1928.-287 с.
4. Мизрова О. А. *Розвиток і сучасний стан теорії інновації. Вісник Саратовського державного технічного університету.* 2006. №3 (15). С. 152-162.
5. Джозеф Пайн, Джеймс Гілмор. *Економіка вражень.*
6. Cooke I., Mayers P. *Introduction to Innovation and Technology Transfer.* Boston : Artech House, Inc., 1996.
7. Соколюк К. Ю. *Інвестиційний проект як засіб реалізації інвестиційних ресурсів. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки.* 2013. № 2(77). С. 82-91.
8. Федоренко В.Г. *Інвестиційний менеджмент. [навч. посіб.].-2-ге вид., доп.-К.: МАУП, 2011.-280с.*
9. Халикова К. С., Рижкова С. К. *Оцінка впливу чинників на основі когнітивного моделювання та експертної оцінки. Гуманітарні наукові дослідження.* 2016. № 2 (54). С. 300-303.
10. *Organizational Health Index / McKinsey & Company*
11. *Інноваційна діяльність ТОВ «Сільпо Фуд» URL: <https://rau.ua/ru/press-release/try-silpo-voshly-v-25-magazynov/> (дата звернення 27.11.2021).*

Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства в системі управління його інвестиційною діяльністю

Ігор Румик

*доктор економічних наук,
доцент, доцент кафедри національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-3943-639X*

Валерія Зозуля

*магістратура,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Одним з головних завдань, що постають перед інвестором, є вибір як об'єкту інвестування таких інвестиційних проєктів та фінансових інструментів, які мають найкращі перспективи розвитку та можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості окремих потенційних об'єктів інвестування. Питаннями дослідження інвестиційної діяльності підприємств з різних сторін оцінки їх діяльності займалися багато вчених [1-4]. Однак, залишається ще багато невирішених питань їх діяльності, особливо в сучасних умовах невизначеності та ризику.

Метою роботи є дослідження методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємств визначається цілою низкою різноманітних факторів та носить індивідуальний характер. Поряд з тим, необхідним елементом оцінки будь-якого об'єкту інвестування є аналіз і прогнозування інвестиційної привабливості галузей економіки чи регіонів країни з позицій ефективності вкладення капіталу.

Кожен з перерахованих елементів включає в себе конкретні аналітичні оціночні показники, розрахунок яких ґрунтується на відповідних фінансових, бухгалтерських даних та експертних оцінках.

1. Рівень перспективності розвитку підприємства оцінюється на основі наступних основних показників:

- значимість галузі, до якої належить підприємство, в економіці країни;
- стійкість підприємства до економічного спаду;
- соціальна значимість підприємства;
- забезпеченість розвитку підприємства власними фінансовими ресурсами;
- рівень державної підтримки галузі функціонування підприємства.

2. Рівень рентабельності діяльності підприємства. Оцінюється цілою низкою різноманітних коефіцієнтів, які дають можливість оцінити всі сторони ефективності його функціонування:

- коефіцієнт рентабельності активів. До показників прибутковості капіталу, вкладеного у майно підприємства, відноситься рентабельність

активів (постійного капіталу), яка характеризує величину одержаного прибутку в розрахунку на одну гривню активів підприємства, які постійно знаходяться на його балансі. Прибутковість всіх активів можна розглядати як показник ефективності управління підприємством;

- коефіцієнт рентабельності власного капіталу. Він є пріоритетним в цій групі, оскільки дає можливість оцінити норму прибутковості інвестицій;
- коефіцієнт рентабельності реалізації продукції дає можливість оцінити норму прибутку у складі середніх цін на продукцію підприємства;
- коефіцієнт рентабельності поточних витрат. Використання цього показника для підприємства дає можливість оцінити формування діапазону цін на продукцію з точки зору рівня витрат на її виробництво та реалізацію.

3. Оцінка інвестиційних ризиків підприємства оцінюється на основі наступних показників:

- коефіцієнт варіації середньорічного показника рентабельності власного капіталу за окремі роки аналізованого періоду є традиційним вимірювачем рівня інвестиційного ризику в динаміці;
- рівень конкуренції в галузі;
- рівень інфляційної стійкості цін на продукцію.

На основі оцінки трьох перерахованих елементів та їх значимості в загальній характеристиці інвестиційної привабливості, розрахунків потребують і суто фінансові показники діяльності підприємства. Тому, доцільним є аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства, який дасть змогу відповісти на питання його інвестиційної привабливості ще й з точки зору фінансового менеджменту.

Таким чином, наведені методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства дозволяють провести поглиблену оцінку його інвестиційних якостей та зробити висновки про рівень його привабливості, враховуючи і показники фінансового стану (які дозволяють вже на перших порах виявити кризові явища в розвитку), і стратегічний інтерес до підприємства з боку різного роду інвесторів, враховуючи стійку прибутковість та високий рівень віддачі вкладених коштів.

Ключові слова: інвестиція; діяльність; управління; фінансовий стан; підприємство.

Список використаних джерел

1. Пилипенко О. О. Управління витратами на сучасних підприємствах. Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 12 (67). Київ, 2006. С. 8-11.
2. Румик І. І. Стратегія фінансової підтримки продовольчого виробництва. Вчені записки Університету «КРОК». №4 (56). Київ, 2019. С. 64-73. DOI: 10.31732/2663-2209-2019-56-64-73 URL: <https://library.krok.edu.ua/media/library/category/zhurnali/vcheni-zapiski-universitetu-krok/vcheni-zapiski-universitetu-krok-n56-4.pdf>
3. Пилипенко О. О., Румик І. І. Управління фінансово-господарською діяльністю інтегрованих підприємств на інноваційній основі. Вчені записки Університету «КРОК». №2

(62). Kuïë, 2021. C. 166-175. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-62-166-175> URL: <http://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/419/448>

4. Pylypenko O. The concept of cost management in enterprises. *Book of abstracts of International conference on economics, accounting and finance (ICEAF). Scientific center of innovative researches OU, Estonia; Academy of Economics and Pedagogy, Czech Republic*. 2020, July 02-04. P. 61-62. DOI: 10.36690/ICEAF.2020.80 URL: <https://conf.scnchub.com/index.php/ICEAF/ICEAF/paper/view/35>

Теоретико-методологічні підходи впровадження контролінгу в корпораціях

Єлизавета Ящук

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У сучасному ринковому середовищі фінансовий контролінг є одним із методів, прийомів та інструментів управління фінансами в корпораціях. Аналіз впровадження фінансового контролінгу в корпораціях демонструє, що методологічні підходи до проведення фінансового контролінгу недостатньо чітко розкривають його характеристики, класифікацію форм і видів, та відрізняються в фінансовій практиці різних країн. До цих пір економісти недостатньо дослідили зв'язок між поняттями «фінансовий контроль» та «фінансовий контролінг» у корпораціях. Деякі економісти називають ці поняття тотожними. Типи фінансового контролінгу включають такий маловідомий інструмент управління, як ризик-контролінг, який знаходиться на ранній стадії розвитку; не приділяється певної уваги корпоративному податковому контролінгу, а саме немає складної моделі контролінгу, яка б інтегрувала стратегічний контролінг, операційний контролінг, контролінг ризиків, ситуаційний контролінг тощо [1].

Питання теорії фінансового контролінгу завжди цікавило багатьох вчених і є актуальним для будь-якої країни. Значний внесок у дослідженні цього питання зробили такі науковці як Ю. П. Аніскіна, А. М. Павлова, Є. М. Коротков, М. Седлячікова, В. Вацек, Є. Сопкова, В. Є, Дж. Донг, Г. Белла, П. Маттана, Д. П. Хемпсон, Ш. Гонг, Ю. Се, М. Захаріадіс, Г. Хілеман, С. В. Скотт, С. Стрьомбек, Т. Лінд, К. Скагерлунд та інші.

Відсутність теоретико-методологічних обґрунтувань для формулювання істотних характеристик «фінансового контролінгу» в корпораціях ускладнює його ефективне проведення на практиці. Вважається, що концептуальна термінологія та визначення мають бути відображені в методологічному інструментарії. Відповідно, визначення економічного змісту, класифікація видів, форм і методів фінансового контролінгу в корпораціях є необхідними елементами для побудови методологічної бази його проведення. У зв'язку з цим, важливо правильно сформулювати теоретико-методологічні положення фінансового контролінгу в корпораціях та врахувати розвиток економіки. Все це підкреслює актуальність даної теми.

Метою даної статті є обґрунтування потенційних напрямків розвитку існуючих методичних інструментів, пов'язаних з «фінансовим контролінгом» в корпораціях, з розкриттям економічних, суттєвих та змістовних характеристик поняття.

Іноземні вчені, інтерпретуючи поняття «фінансового контролінгу» в корпораціях, уточнюють його поточний і стратегічний характер. Визнаючи, що визначення поняття «фінансовий контролінг» у корпораціях включає поточну та стратегічну складові, інструментально-методичний інструмент дослідження

включає загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз, синтез, деталізацію та узагальнення, групування, формалізацію, аналогію; індуктивний, дедуктивний, абстрактно-логічний, монографічний та порівняльний методи [2].

Термін «фінансовий контролінг» походить від терміну «контроль», досі визначення обох залишається дискусійним. Примітно, що закінчення «ing» в англійській мові суттєво змінює значення початкового дієслова і перетворює дію на тривалий процес.

Фінансовий контролінг включає планування, встановлення цілей корпорації, аналіз, управління інформацією і, згодом, створення рекомендацій керівництва для прийняття компетентних управлінських рішень. Це працює для корпорації, яка досягає більш високого рівня комплексного управління, коригуючи визначені цілі на поточний та майбутні фінансові періоди. Фінансовий контролінг не повністю звужується до внутрішнього фінансового контролю в корпораціях, але виступає як ефективний механізм, який працює для збалансування складеної інформаційної системи, функцій фінансового аналізу, фінансового планування та внутрішнього фінансового контролю. Фінансовий контролінг як частина фінансового менеджменту корпорації, на нашу думку, орієнтований на інтеграцію всіх цілей управління. Інструменти та моделі фінансового контролінгу спрямовані на «створювання майбутнього» та управління майбутнім для забезпечення довгострокової діяльності корпорації. Навпаки, фінансовий контроль — це стандартна і безперервна обробка даних з орієнтацією на минуле, яка визначає відхилення між плановими та фактичними значеннями показників. Це визначає можливі помилки, виявляє невідповідності та помилки [3].

З огляду на викладене, очевидно, що фінансові терміни «фінансовий контролінг» та «фінансовий контроль» трактуються як самостійні поняття. Цей факт говорить на користь їх можливого перетину. У сучасному середовищі, на нашу думку, доцільно розробити комплексний опис поняття «фінансовий контролінг» в корпораціях як системи фінансового менеджменту, яка своєчасно виявляє та запобігає загрозам з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів в умовах невизначеності та ризик. Це вимагає застосування методів, які перетворюють діяльність підрозділів корпорацій на ефективну роботу, адаптовану до майбутніх змін і загалом призначену для досягнення ефективної діяльності корпорацій. Під час проведення фінансового контролінгу в корпорації доцільно вивчити класифікацію його форм і видів.

В рамках впровадження контролінгу необхідно проводити порівняльний аналіз стратегічного та короткострокового видів фінансового контролінгу за наступними критеріями, як: часовий горизонт, основні цілі, завдання, джерела інформації, невизначеність, деталізація [4,5].

Стратегічний контролінг базується на самоконтролю, спрямований у майбутнє, створює нові потенціали для успішної діяльності корпорації в довгостроковій перспективі та визначає цілі та завдання оперативного контролінгу. Операційний контролінг заснований на зовнішньому контролі,

спрямований на певний строковий результат і надає рішення для кількісної оцінки ліквідності та прибутковості. Сутність методів фінансового контролю залежить від призначення його видів.

Отже, застосовуючи теоретико-методологічні інструменти, корпорації можуть здійснювати фінансовий контролінг на основі найкращого поєднання його стандартних та альтернативних форм і видів, залучаючи відповідний набір універсальних і спеціальних методів, а також з урахуванням найкращого світового досвіду, що підтверджує працездатність. Безумовно, правильне та обґрунтоване застосування основних положень фінансового контролінгу в теорії корпорацій повинно інтегрувати найкращі світові практики для забезпечити його ефективного практичного проведення.

Ключові слова: фінансовий контролінг; фінансовий контроль; теоретико-методологічні дослідження; корпорація; контроль ризиків; альтернативні типи; спеціальні методи.

Список використаних джерел

1. Ю. П. Аніскін, А. М. Павлова. *Планування і контролінг*, *Омега-Л*, М., 2013, 336 с.
2. А. М. Кармінський, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Іванова. *Контролінг*, *Форум*, М., 2013, 336 с.
3. М. А. Павленков. *Контролінг в системі менеджменту*, *Питання економіки*, №4, 69-73, 2006/
4. Ю. Ю. Кочинєв, Д. Г. Родіонов. *Імовірнісна оцінка прогнозованого відхилення в загальній сукупності при застосуванні монетарного методу*, *Матеріали 32-ї конференції Міжнародної асоціації управління бізнес-інформацією*, *IBIMA 2018-Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional Expansion to Global Growth*, *Seville, Spain*, 15-16 листопада 4919–4924, 2018.
5. Чумаченко О. Г. *Фінансовий контролінг: синонім управління чи контролю?* / О.Г. Чумаченко // *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: матеріали міжнародної конференції (м. Київ, 21-22 листопада 2019 р.)*. -К.: *Університет «КРОК»*, 2019.-С. 375-378

Фінансовий омбудсмен-елемент управління репутаційними ризиками страхових компаній

Наталія Вітомська

аспірантка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Фінансовий омбудсмен (від шведського ombudsman-представник чийхось інтересів)-незалежна особа, що захищає інтереси громадян, у яких виникли проблеми з фінансовими установами. Серед основних різновидів фінансових установ можна виділити: страхові компанії, банки, ломбарди, кредитні спілки, лізингові компанії, страхові компанії.

Опитування, проведені проектом Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Трансформація фінансового сектору», свідчать, що сьогодні фінансовим установам в Україні довіряють менше 20 % населення. Українці користуються мінімальним набором фінансових послуг. При цьому, лише 35 % громадян нашої держави можуть вважатися фінансово грамотними згідно з міжнародною методикою. 45 % громадян не знають куди звертатися для вирішення спорів на фінансовому ринку, а 20 % консультантів фінансових установ не змогли надати пораду споживачам у цьому питанні. До 30 % споживачів, стикнувшись із спором, відмовляються від подальшого користування фінансовими послугами, а 78 % українців у разі виникнення суперечок з фінансовими установами взагалі не бажають нікуди звертатися.

Світова практика засвідчує, що досудове врегулювання спорів фінансовим омбудсменом здатне захистити права споживачів фінансових послуг, розвантаживши при цьому судові органи. Існування інституту фінансового омбудсмена є поширеною практикою серед країн світу. Перші омбудсмени у сфері фінансових послуг з'явилися у Великобританії у 1981 р., Німеччині у 1992 р., Швейцарії в 1993 р.

У світовій практиці існує дві основні моделі організації роботи фінансового омбудсмена-німецька та британська.

Німецька модель широко розповсюджена, оскільки процедура розгляду омбудсмена дає можливість клієнтам, у більшості випадків, не тільки обов'язкове для виконання, але й швидке рішення, і, що важливо, безкоштовно і без будь-якого ризику. У Німеччині інститут фінансового омбудсмена-недержавна установа, заснована на приватній формі власності. Діяльність фінансового омбудсмена здійснюється без спеціального законодавчого регулювання на підставі положення, розробленого громадською організацією-Спілкою приватних банків Німеччини.

На відміну від німецької системи, створення інституту фінансового омбудсмена Великобританії ініціюється державою, що передбачено відповідним законом, прийнятим у 2000 р. У Великобританії банки, для того щоб працювати з роздрібними клієнтами, зобов'язані надати таким клієнтам можливість вирішувати спори у позасудовому порядку. Як наслідок, за рік до омбудсмена

поступає до 1 млн звернень, тому апарат омбудсмена складається більше ніж із 1 тис. осіб. Цікавим є той факт, що британських омбудсменів кілька на відміну від одного в Німеччині. Вони можуть розглядати будь-які справи але, як правило, спеціалізуються на окремих напрямках галузі. Спори вирішуються шляхом примирення сторін, лише кожна десята справа передається на розгляд омбудсмену для винесення остаточного рішення.

Обидві системи мають свої переваги, проте для України, на думку частини експертів, більш прийнятною є саме німецька недержавна система, яка менш бюрократизована, менш дорога, є зручнішою для банків та їхніх клієнтів і в кінцевому підсумку, для судової системи. Особливо така система організації діяльності фінансового омбудсмена є зручною для вирішення спорів щодо незначних сум, яких в Україні значна кількість. Разом з тим, інша частина фахівців переконана, якщо цей інститут створюватимуть фінансові установи за німецькою моделлю, то в Україні це може призвести до лобювання інтересів установ і послаблення прав споживачів.

Ключові слова: фінанси; омбудсмен; страхові компанії.

Список використаних джерел

1. *Що таке омбудсмен? Словник банківських термінів.* URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovyy_ombudsmen/ (дата звернення: 24.10.2021).
2. Беззуб І. Який фінансовий омбудсмен потрібен Україні: європейський досвід. Громадська думка про правотворення. 2018. № 8 (152). С. 15–22. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3630:yakij-finansovij-ombudsmen-potriben-ukrajini-evropejskij-dosvid&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 24.10.2021).
3. *Проект Закону про Установу бізнес-омбудсмена в Україні № 3607 від 05.06.2020.* URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69055 (дата звернення: 24.10.2021).

Конкурентноспроможність ринку страхових послуг

Павло Лебедєв

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

В сучасному ринковому середовищі конкуренція є рушійною силою до вдосконалення та розвитку діяльності суб'єктів господарювання в різних сферах бізнесу. Страховим компаніям належить значна частка фінансового ринку, питання успішної конкурентної боротьби з іншими страховими компаніями та фінансовими установами набувають важливого значення та безпосередньо визначаються обґрунтованим управлінським впливом на конкурентоспроможність. Процеси глобалізації на фінансових ринках, вдосконалення комунікаційних засобів, розширення асортименту страхових послуг, скорочення термінів існування досягнутих конкурентних переваг обумовлюють важливість розробки ефективних методів, технологій та моделей досягнення та утримання рівня конкурентноспроможності страховиками з огляду на стратегічні та тактичні цілі діяльності.

Розглядаючи страховий ринок України, як спосіб підтримки стійких зв'язків між споживачами та виробниками послуг, треба оцінити розподіл клієнтів між страховиками за різними видами страхування, проаналізувати показник пролонгації договорів страхування. Розглядати ситуацію на ринку страхування життя в Україні в аспекті лояльності клієнтів та їх страхових пріоритетів неможливо. В Україні лідерами страхового ринку є в переважній більшості компанії з іноземним капіталом.

Конкуренція на страховому ринку України має певну специфіку, що обумовлене особливостями страхового товару, його розробкою та продажем, оцінкою споживчих властивостей з боку клієнтів та страховиків. Конкурентні позиції компаній визначаються силою їх впливу на ситуацію на ринку, поведінку конкурентів, ціну послуг та на інтерес до себе потенційних страхувальників. На їх формування та визначення здійснює вплив ресурсна база компанії, здатність її менеджменту до ефективного керування страховою діяльністю. Дослідження відношення страховиків в Україні до формування та використання такого інструменту конкуренції як переваги, виявило відсутність адекватного підходу власників та менеджерів компаній до бачення цілей, стратегій, або просто планів розвитку та функціонування на страховому ринку. В найближчому періоді актуальним є пошук методів та інструментів оцінки конкуренції та конкурентних переваг страховиків. Такі засоби дозволять структурувати страховий ринок України, виділити проблеми теоретичного та практичного спрямування та встановити вектори його розвитку, як економічного стабілізатора життя країни.

Пандемія COVID-19 помірно вплинула на страховий ринок. У 2020 році продовжилася тенденція зростання показників страхових премій-приріст становив 12%. Також у 2020 році зросли виплати страхових відшкодувань-на 9%. У 2021 році продовжувався тренд на скорочення кількості страховиків.

Насамперед-через добровільну відмову від ліцензій та вихід з ринку за власною ініціативою. За останій рік кількість страховиків скоротилася на 24 компанії Нацбанк зазначив, що минулого та на початку цього року фінансовий стан низки страховиків продовжував погіршуватися. У березні регулятор склав 46 актів про порушення страховиками нормативів і сім актів-через неподання компаніями звітності.

До низки компаній було застосовано заходи впливу. 20 компаній Нацбанк зобов'язав усунути порушення. Ще 17 компаніям тимчасово зупинив ліцензії, з них 7-за неподання звітності, 10-за порушення нормативів.

Деякі компанії вже подали інформацію, і в НБУ роблять попередній висновок про те, що бізнес-моделі страхових компаній змінюються з року в рік. Так, близько 20 компаній у 2020 році порівняно з 2019 мали суттєві зміни в структурі видів страхування, категорій клієнтів, видів діяльності.

Станом на 30 вересня 2021 року на ринку страхування було 173 ризикових компанії (non-life) та 19 лайфових (страхування життя). На 31 березня цього ж року таких компаній налічувалося, відповідно, 188 та 20.

Ключові слова: страхова компанія; конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Грушко В. І. Розвиток фінансового механізму соціального страхування в Україні / В. І. Грушко, Л. Д. Тулуш, Д. В. Шульдякова // *Економіка невизначеності: практичний погляд на проблему: монографія* / за ред. В. І. Грушка.-К.: Університет «КРОК», 2021.-С. 268-381.
2. Мачуський В. В. Правові основи страхування: навч. посібн. / В. В. Мачуський.-К.: КНЕУ, 2013.-302 с
3. Плетенецька С. М. Проблеми та перспективи страхування в Україні / Поліщук Ю. І., Плетенецька С. М.//*Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.)*.-К.: Університет «КРОК», 2018.-С.286-289
4. Порозман О. І. Стан страхового ринку України в умовах кризи // *Формування ринкових відносин в Україні*.-2011.-№6. С. 140-142.

Features of international company management in the face of variability in the cost of living

Олександра Ляшенко

д. е. н., професор, директор

*Навчально-наукового інституту менеджменту та освіти дорослих,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Taha Mohamed Daab

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6761-964X

International management is a critical area for any serious student of management because of globalization, the worldwide phenomenon whereby the countries of the world are becoming more interconnected and where trade barriers among nations are disappearing. Companies of all kinds are no longer limited to producing and selling their goods and services in domestic markets. In fact, companies are encouraged to explore global markets to stay competitive and are thus likely to have business activity anywhere in the world.

Globalization is being facilitated by several key factors, and companies that want to succeed in this environment must understand the key factors that are making the business world more globally connected [1].

Greater restrictions on trade and investments have accompanied these developments. For a field like International Business (IB) that has been built on an implicit assumption of ongoing globalization, de-globalization would mark a significant turn of events. What are the implications for the stock of knowledge that IB has evolved over the past decades? Assuming deglobalization is real and persistent, will we see the same structures, behaviors, and strategies as before, merely at lower levels of scale and scope? Or will significant aspects of international business be qualitatively different, requiring new theorizing and empirical exploration? I argue that the latter, a qualitative shift, would be likely in a de-globalizing environment, and that coming to terms with this shift would require a much deeper integration of politics in IB theory and research. The centrality of politics stems from its role as a key driver of (de-)globalization.

Research through analysis and presentation is to present the influencing elements, diagnose the discrepancy between them and diagnose them. And display the matrix of variables for the elements, and use statistical analysis to analyze them, Whereas, I found that some elements when finding the covariance and effective significant gave great results when they interacted with some elements and other factors when using a certain level of significance with hypotests for acceptance or rejection. The operators are in the array of elements, and you can see that from the numbers in blue.

Also, where diagnosis of management is a necessity for efficiency in companies, it does not immediately imply organizational effectiveness .

The effectiveness of corrective action, improvement strategy, or problem-solving

may be novel, but after diagnosis it has the potential to ultimately lead to organizational effectiveness.

It is recommended that whenever the diagnosis is made and you notice that there are deviations or sub-optimal performance, it is necessary to think about improvements to the strategy or adopt more appropriate solutions or options with the possibility of achieving optimal results .

Managing deficiencies in this way will eventually bring the company and its management closer to its ultimate goal of effectiveness in management. Hence, the organizational diagnosis of management in a firm is the starting point to the organization.

Ключові слова: international business; management; strategy.

Список використаних джерел

1. Ahearn, R. J. (2012). Globalization, Worker Insecurity, and Policy Approaches. Congressional Research Service Report for Congress.

Прогнозування криптовалютного ринку

Анна Петриченко

студентка магістратури,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Віктор Грушко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Актуальність теми зумовлена тим, що наразі питання про доцільність використання криптоактивів залишається не вирішеним до кінця. Хоч і існують противники електронної валюти, вона з кожним роком набирає популярності, ризикуючи стати загрозою традиційній грошовій одиниці. До того ж, криптовалюта зайняла значне місце на брокерському ринку.

Метою роботи є дослідження методик прогнозування криптовалютного ринку і можливостей їх застосування банками при здійсненні своєї монетарної політики. Основними завданнями є виявлення циклічності динаміки цін, вивчення ступеня сформованості ринку та потенційних ризиків, що мають довгостроковий позитивний зв'язок із фінансовою стабільністю ринку криптовалют. Використовуються методи Херста з коефіцієнтом неліквідності Аміхуда для вивчення ступеня стійкості чотирьох криптовалют (Bitcoin, Litecoin, Ripple та Dash) та їх еволюцію протягом останніх п'яти років.

Незважаючи на те, що багато хто асоціює криптовалюти з «чорним ринком», насправді шахрайські схеми займають лише 2,5% ринку криптовалют. Наприклад, основні інститути для відмивання грошей-це банки. Вони щороку сплачують мільярди доларів штрафів за те, що через їхні мережі проходять гроші, здобуті незаконним шляхом. Криптовалюта в цьому сенсі набагато прозоріша, тому її легше відстежити. На біржах є спеціальні програми, які аналізують весь блокчейн та розуміють, звідки прийшли монети, куди їх передали, повністю відстежують їх шлях. Якщо виявлять, що частину криптовалют було помічено в кримінальних схемах-її не візьмуть біржі.

Зараз складність мереж криптовалют набагато вища, ніж кілька років тому, тому для майнінгу потрібні величезні потужності.

Натомість на ринку з'явилася ітерація майнінгу-стейкінг. Він дає можливість купити криптовалюту та покласти її на депозит, а біржа виплачуватиме вам дивіденди. На нинішньому етапі розвитку ринку це набагато вигідніше та надійніше.

Україна за підсумками 2020 року увійшла до топ-10 країн за кількістю користувачів криптовалют. Аналітики BRDO встановили, що офіційно жодна юридична особа не декларує ведення в Україні діяльності на ринку криптовалют, хоча насправді в країні є вся інфраструктура: покупці та продавці криптовалют, криптовалютні біржі, майнери криптовалют і навіть творці нових криптовалют, які організували успішні ICO.

Криптовалютами торгують українські біржі Exmo, Kuna та BTC Trade UA. Але якщо останні дві біржі проводять угоди з криптовалютами лише за гривню,

то Ехмо також пропонує транзакції у доларах США, євро, російських рублів та польських злотих. Щодня на біржах укладаються угоди на суму до \$1,9 млн в еквіваленті: на Ехмо-\$1,275 млн, Kuna-\$403 тис., BTC Trade UA-\$232 тис. Ethereum.

Існують також онлайн-обмінники криптовалют: щонайменше 38 сайтів пропонують обміняти гривні на криптовалюту. Найбільш популярним є Bitcoin-операції з ним здійснюють у 34 пунктах, тоді як Ethereum посідає друге місце із 22 обмінними сайтами. Попит також має Litecoin, з яким працюють 20 обмінників. Обмін криптовалюту можуть провести і офлайн, але за попередньою домовленістю через Інтернет. Цим займаються 4 тис. осіб.

Помітними учасниками цього ринку є компанії-емітенти токенів криптовалют. У 2019-2020 роках було близько 25 ICO компаній із українським походженням. Користувачі криптовалют перерахували їм \$99,3 млн. Лідерами зі збору коштів стали Rentberry (\$30 млн), DMarket (\$10,5 млн) та SocialMedia Market (\$8,5 млн). Результати деяких ICO не розголошуються.

За даними Coinmarketcap, із 13 зазначених BRDO криптовалют на ринку торгуються і мають капіталізацію лише шість. Найдорожчою «українською» криптовалютою став MinexCoin (\$35 млн). У цьому списку немає криптовалюти Karbo (від слова «карбованець») вартістю \$3,34 млн.

Окрім успішних розміщень були ICO з ознаками шахрайства. У лютому 2020-го проєкт Swiscoin залучив понад \$500 тис., але жодних реальних послуг чи продуктів надано не було. У серпні правоохоронці вилучили у організаторів ICO гроші та зброю. У квітні 2020 року шахраї запустили фейкову криптогривну під назвою eUAH.

Важливою групою стейкхолдерів стали майнери криптовалют. Оцінка цього ринку є надзвичайно проблематичною, оскільки здобута криптовалюта відразу стає частиною глобального ринку і не має географічної прив'язки. При цьому в Україні розташовані компанії, які пропонують послуги з встановлення майнінгових ферм «під ключ» або оренди майнінгових потужностей. За експертними оцінками BRDO, розмір цього сегменту майнінгу сягає \$100 млн.

Отже, неліквідні криптовалюти виявляють сильну зворотну антиперсистентність у вигляді низького коефіцієнта Херста. Для отримання аномального прибутку на крипторинку може бути використана трендова інвестиційна стратегія.

Криптовалюта, хоч і стала незаперечним технічним досягненням, має свої слабкі сторони: проблема наявності програм-вимагачів; кібератаки; відсутність законодавчої бази та юридичні ризики; нестабільність; неможливість скасування транзакції; втрата доступу до валюти при зникненні секретного ключа.

Проте, має і сильні сторони: децентралізація; дешеві переклади по всьому світу; безперебійна робота мережі; дефляційна природа; цифрове золото; простий шлях до інвестицій; захисний актив.

Передбачити майбутню поведінку криптовалюту практично неможливо

Однак, зіставивши думку більшості аналітиків світу з приводу поширення

технології електронної готівки, можна зробити висновок про те, що криптоактиви викликали дисонанс у суспільстві. Більшість зійшлися на думці про те, що можливість краху цифрових грошей висока, проте технологія, винайдена С. Накамото, все ж таки й надалі служитиме суспільству.

Ключові слова: прогнозування; криптовалютного; ринку; ринок; гроші.

Список використаних джерел

1. Грушко В. І., Наконечна О. С., Чумаченко О. Г. *Національні фінанси: Підручник*. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. 660 с
<https://finclub.net/analytics/kak-ustroen-rynok-kriptoalyut-v-ukraine.html>
2. Сатоши Накамото. *Биткойн: система цифровой пиринговой наличности*. URL: https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf
3. Фридрих фон Хайек. *Denationalisation of Money: An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent 4. Currencies*. London: Institute of Economic Affairs, 1976.
5. Сарханянц К., Шестопал О., Рожков Р. Много денег из ничего. Газета «Коммерсантъ». № 102/П (5133).

Оцінка кредитоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності

Артур Швай

*студент спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Світлана Плетенецька

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин кредитним установам потрібно одержувати достатній обсяг інформації для вибору партнера по кредитним відносинам, визначення його фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності застосування ресурсів, прибутковості діяльності. Важливе значення при цьому набуває об'єктивність визначення фінансово-економічного стану підприємств-позичальників під час їхнього кредитування фінансово-кредитними установами в умовах ринкової економіки у фазі економічної і політичної нестабільності. Із цією метою фінансово-кредитні установи використовують методики оцінки кредитоспроможності підприємства.

Кредитоспроможність виступає критерієм можливостей господарюючих суб'єктів стосовно залучення позикових коштів, та, зокрема, їхніх обсягів і умов отримання.

На сучасному етапі в більшості вітчизняних методик оцінки кредитоспроможності підприємств не приділено належної уваги можливостям врахування галузевих особливостей функціонування позичальника, що відповідно актуалізує нашу тему дослідження.

Питанням оцінки кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності приділили увагу у своїх працях такі науковці, як А. Бухтірова, О. Вовчак, А. Гідулян, Н. Ковальчук, А. Мельник, В. Нагайчук, А. Соколова, О. Терещенко та інші.

Мета даної роботи полягає в здійсненні дослідження оцінки кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності та пошуку ефективних шляхів щодо її удосконалення.

Під кредитоспроможністю варто розуміти наявність у господарюючого суб'єкта передумов для одержання і виплати кредитів, включаючи своєчасну сплату процентів за користування ними в установлені терміни [1].

В ході оцінки кредитоспроможності підприємницьких структур можуть використовуватись різні методи оцінки кредитоспроможності позичальників, але усі вони містять: загальну організаційно-економічну характеристику позичальника; характеристику позичальника як клієнта фінансово-кредитної установи, зокрема кредитну історію; аналіз майнового стану; аналіз ефективності господарської діяльності позичальника; оцінку фінансового стану позичальника [2].

Використовувані фінансово-кредитними установами методи оцінки кредитоспроможності позичальників різні, але усі вони містять певну систему

фінансових коефіцієнтів.

Кредитоспроможність підприємства формується в результаті всієї його діяльності і показує, наскільки правильно воно управляє джерелами фінансування, раціонально поєднує використання власних і позикових коштів, цілеспрямовано будує взаємини з партнерами, кредиторами, бюджетом, акціонерами та ін. Таким чином, кредитоспроможність в значній мірі визначає конкурентоспроможність підприємства, потенціал його подальшого розвитку.

Під кредитоспроможністю розуміють наявність у суб'єкта господарювання передумов для отримання та виплати кредитів, включаючи своєчасну сплату відсотків за користування ними в установлені строки [3, с.72].

Розглядаючи можливість залучення кредитних ресурсів, підприємство повинно враховувати, що в світовій практиці основними критеріями кредитоспроможності позичальника виступають такі:

- тип (основні риси) позичальника-характер позичальника, куди входить тривалість його діяльності в конкретній сфері підприємництва, стан його кредитної історії, репутація його компаньйонів у цій сфері;

- наявність умов для формування грошових потоків в ході поточної діяльності;

- величина вкладу капіталу позичальника в операцію, під яку він отримує кредитні ресурси [4, с.392];

- забезпеченість кредиту, під якою розуміється вартість застави, банківської гарантії, поручительства та ін., а також джерела погашення заборгованості.

Застосовувані кредитними організаціями методи оцінки кредитоспроможності позичальників різні, але всі вони містять певну систему фінансових коефіцієнтів:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт критичної ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття);
- коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття);
- коефіцієнт незалежності.

Залежно від величини коефіцієнта ліквідності та коефіцієнта незалежності підприємства, як правило, розподіляються на кілька класів кредитоспроможності. Застосовуваний для цього рівень показників в різних методиках, використовуваних кредитними організаціями для визначення кредитоспроможності позичальників, неоднаковий. Для визначення кредитоспроможності можуть використовуватися й інші показники (коефіцієнти), наприклад коефіцієнт ділової активності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт рентабельності та ін. Питання оптимального набору показників, що найбільш об'єктивно відображають тенденцію фінансового стану підприємств, вирішуються кожною кредитною організацією самостійно.

Інформаційною базою для обчислення фінансових коефіцієнтів служить фінансова звітність підприємства:

- баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2);

- інформація про терміни дебіторської і кредиторської заборгованостей підприємства;
- планові розрахунки підприємства: бізнес-плани, техніко-економічні обґрунтування для отримання позики та ін.

Статистичні методи оцінки кредитного ризику засновані на застосуванні різного роду статистичних моделей. Мета полягає в тому, щоб виробити стандартні підходи для об'єктивної характеристики позичальників, знайти числові критерії для поділу майбутніх клієнтів на основі поданих ними матеріалів на надійних і ненадійних.

До методики якісної оцінки кредитоспроможності позичальника кредитної організації відноситься система «5С». Дана система передбачає використання шести якісних показників, за допомогою яких оцінюється кредитоспроможність, а саме: *character* (характер); *capacity* (можливості); *Capital* (капітал); *collateral* (забезпечення); *conditions* (умови) [4, с.396]. Зазначимо, що система «5С» не може використовуватися в якості єдиного методу оцінки кредитоспроможності підприємств, так як методики не враховують кількісних показників діяльності підприємств, що не може забезпечити комплексну оцінку фінансового стану підприємства. У зв'язку з цим є проблематичним правильно і надійно аргументувати те чи інше рішення при кредитуванні. Таким чином, дана методика має використовуватися виключно в сукупності з іншими методиками.

Оцінка кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності може бути зведена до єдиного показника-рейтингу позичальника. Рейтинг визначається в балах. Рейтингова методика аналізу кредитоспроможності підприємств є найбільш універсальним і популярним серед підходів до оцінки кредитоспроможності підприємств в банках, так як рейтингова система дозволяє провести експрес-аналіз фінансової звітності позичальника, а також визначити його кредитний рейтинг шляхом обчислення ряду фінансових коефіцієнтів: коефіцієнта рентабельності обороту від основної діяльності; коефіцієнта покриття; коефіцієнта поточної ліквідності; коефіцієнта незалежності. Перевага рейтингових систем полягає в можливості враховувати неформалізовані показники анкетного типу. Це властивість дозволяє будувати всеосяжні рейтинги.

Отже, під кредитоспроможністю розуміють наявність в господарюючого суб'єкта передумов для одержання і виплати кредитів, включаючи своєчасну сплату процентів за користування ними в установлені терміни. Методики аналізу і система показників кредитоспроможності потенційного позичальника, що використовуються комерційними банками, досить різноманітні. Сучасні підходи до методології оцінки кредитоспроможності позичальників в банківських установах базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Незважаючи на значну варіативність існуючих методик, передумовою наявності можливості підприємства залучати позикові ресурси в кредитних організацій є стійкий фінансовий стан та кредитна історія підприємства.

Ключові слова: оцінка; кредитоспроможності; суб'єкта; підприємницька; діяльність.

Список використаних джерел

1. Бухтіарова А. Г., Гавриш Ю. С. Порівняння методик оцінки рівня кредитоспроможності підприємства. Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної online-конференції: у 2 ч. (м. Суми, 21–22 листопада 2019 року). Суми: Сумський державний університет, 2019. Ч.2. С. 22-25.
2. Ковальчук Н. О., Паскар М. О. Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 11. С. 91-94.
3. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. [5-те вид., перероб., і доп.]. Київ: Знання, 2006. 311 с.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело: учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина.-(8-е изд., стер.).-Москва: Кнорус, 2009. 768 с.

Роль рейтингів в корпоративному управлінні акціонерних товариств

Ірина Мігус

доктор економічних наук, професор,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

ORCID: 0000-0001-6939-9097

Дієве корпоративне управління є однією з основ ефективно працюючої ринкової економіки. Про високу якість процесу корпоративного управління можна стверджувати тоді, коли воно дозволяє акціонерам отримувати відповідну інформацію, реалізовувати своє право на управління акціонерним товариством та використання його активів, забезпечуючи дотримання інтересів усіх фінансово-зацікавлених осіб [1].

На даний час однозначних емпіричних доказів зв'язку між рівнем корпоративного управління та вартістю акціонерних товариств не існує, проте неякісне корпоративне управління завжди може стати причиною зниження вартості компанії.

На фінансових ринках, що розвиваються, прослідковується занадто високий рівень загроз втрати інвестиційної вартості через неефективність менеджменту чи зловживання зі сторони акціонерів, що володіють великим пакетом акцій, а можливості виправити дану ситуацію у судовому порядку занадто низькі. За відсутності достовірної інформації про ефективність механізмів корпоративного управління в окремих акціонерних товариствах інвесторам досить складно оцінити рівень нефінансового ризику, пов'язаного з їх капіталовкладеннями. Саме це стає причиною суттєвого дисконту при ринковій оцінці акцій емітентів країн, що розвиваються, а незалежна думка про практику корпоративного управління, менеджменту та підзвітності в окремих компаніях набуває особливої цінності для інвесторів [2].

Розробкою методик оцінювання корпоративного управління, насамперед для країн з перехідною економікою, займалися агенство Standard&Poor's [3-4], Інститут корпоративного права і управління РФ [5], Brunswick UBS Warburg, Російський інститут директорів та рейтингове агенство «Експерт-РА» [6] тощо.

В Україні у 2004 році Українським інститутом розвитку фондового ринку було розроблено індекс корпоративного управління одночасно для макро-та мікрорівнів національної економіки. Рейтингове агенство «Кредит-рейтинг», отримавши статус уповноваженого агенства, також розробило методологію оцінки рівня корпоративного управління, який використовує на практиці [7].

Науковий підхід до розробки та використання рейтингів та інших індикаторів корпоративного управління у своїх працях запропонували такі науковці, як: В. А. Євтушевський [8], Д. А. Леонов [9], Т. В. Момот [10], Л. О. Мозгова [11] та інші. На жаль, основним недоліком їх праць є затеоретизованість та відсутність реальних прикладів щодо застосування запропонованих методик на практиці при оцінці корпоративного управління в акціонерних товариствах.

Єдиної моделі корпоративного управління, що працює у всіх країнах,

немає. У той же час, існують визначені стандарти, застосовні у всіляких правових, політичних і економічних контекстах. На основі цих стандартів рейтингові агентства, консультаційні фірми, дослідницькі центри розробляють інформаційно-аналітичні продукти, що тією чи іншою мірою характеризують якість корпоративного управління як в окремих компаніях, так і в країні в цілому.

На сьогоднішній день у світі існує декілька рейтингів та велика кількість інших різноманітних індикаторів, що характеризують якість корпоративного управління.

Використання системного підходу до аналізу існуючих індикаторів корпоративного управління дозволило автору систематизувати їх за такими критеріями [12]:

1) *в залежності від суб'єктів, що їх розраховують:*

- іноземні;
- вітчизняні.

До основних зарубіжних індикаторів слід віднести рейтинги агентства Standard&Poor's, CORE-рейтинг, рейтинг Brunswick UBS Warburg, Російського інституту директорів і рейтингового агентства «РІД-Експерт РА» тощо. До вітчизняних-Індекс корпоративного управління в Україні (УІРФР) та Рейтинг корпоративного управління рейтингового агентства «Кредит-рейтинг».

2) *в залежності від виду індикатора:*

- рейтинг;
- індекс;
- коефіцієнт;
- ренкінг;
- інші індикатори.

3) *в залежності від комплексності проведених розрахунків:*

- макроіндикатори-дозволяють оцінити рівень корпоративного управління на основні нормативно-правових актів та їх відповідності міжнародним стандартам;

- мікроіндикатори-оцінюють лише якість корпоративного управління в окремому акціонерному товаристві;

- комплексні індикатори-оцінюють як стан державного регулювання корпоративного управління, так і якість корпоративного управління в окремому акціонерному товаристві.

4) *в залежності від інформації, що використовується при розрахунках:*

- ґрунтується лише на публічній інформації, яка відкрито оприлюднюється в засобах масової інформації та мережі Інтернет ;

- ґрунтується як на публічній інформації, так і на інсайдерській інформації, отриманої від керівництва акціонерного товариства.

Отже, вивчення основних методик оцінки корпоративного управління, які використовуються в практиці діяльності рейтингових та інформаційних агентств, а також інших фінансових інститутів, дозволило встановити їх переваги та недоліки. Їх врахування дозволить запропонувати вдосконалену методику

складання рейтингу корпоративного управління для акціонерних товариств України, яка дозволить комплексно оцінити вплив не фінансових загроз на стан економічної безпеки даних суб'єктів.

Ключові слова: корпоративне управління; акціонерне товариство; рейтинг.

Список використаних джерел

1. Мігус І. П. Методика складання рейтингів корпоративного управління для акціонерних товариств. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. 2006. Т. 18. Суми: УАБС НБУ, 2006. С. 122-127.
2. Шульга І. П. Рейтинги корпоративного управління як індикатор діяльності акціонерних товариств. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 18-20 жовтня 2006 р. Черкаси: ЧБІ УАБС НБУ, 2006. С. 87-89.
3. Рейтинги корпоративного управління: Критерии и методология: Standard & Poor's: Служба рейтингів корпоративного управління. URL : <http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=1703&sec=an>.
4. Критерии: рейтинг корпоративного управления GAMMA — Governance, Accountability, Management Metrics and Analysis (анализ и оценка корпоративного управления, подотчетности и менеджмента). Standard & Poor's ринку. URL : <http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=gamma>.
5. Методология расчета CORE-рейтинга: Институт корпоративного права и управления. URL : <http://www.iclg.ru/rurating11>.
6. Национальный рейтинг корпоративного управления «РИД-Эксперт РА» (НРКУ). URL : <http://www.rid.ru/rating/information>.
7. Методология оцінки рівня корпоративного управління. Рейтингове агентство «Кредит-рейтинг». URL : <http://www.credit-rating.ua>.
8. Леонов Д. Индекс рівня корпоративного управління в Україні: Звіт з науково-дослідної роботи «Дослідження індексу корпоративного управління в Україні». Український інститут розвитку фондового ринку. URL : <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=32>.
9. Євтушевський В. А. Корпоративне управління: підручник. Київ : Знання, 2006. 408 с.
10. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія. Харків : ХНАМГ, 2006. 380 с.
11. Мозгова Л. О. Методичні підходи до оцінки якості корпоративного управління підприємством. URL : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61880.doc.htm.
12. Шульга І. П. Рейтинг корпоративного управління як оцінка нефінансових загроз діяльності акціонерних товариств: порівняння світового та вітчизняного досвіду. Ефективна економіка. 2010. №11. URL : <http://www.econotyu.nauka.com.ua>.
13. Шульга І. П. Переваги та недоліки складання рейтингів корпоративного управління як індикаторів економічної безпеки акціонерних товариств в Україні. Фінансово-економічне, обліково-аналітичне та організаційно-правове забезпечення відтворювальних процесів на шляху до економіки знань : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 25-26 листопада 2010 р. Чернівці: БДФА, 2010. С.238-240.
14. Мігус І. П., Худолій Л. М., Денисенко М. П., Міхно С. П. Корпоративне управління в системі економічної безпеки акціонерних товариств України. Черкаси : ТОВ «Маклаут». 2012. 274 с.

Перспективи розвитку спрощеного оподаткування малого підприємництва в Україні

Віктор Грушко

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-6263-2597*

Вікторія Коваленко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Одним з основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. У зв'язку з цим, та з метою реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки було прийнято Указ Президента України від 3 липня 1998 р. «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», яким запроваджено справляння єдиного податку суб'єктами малого підприємництва [1].

Необхідність стимулювати підприємницьку діяльність України продиктована постійною перебудовою економіки, а також її соціальною направленістю. Мале підприємництво стає масовим явищем, яке зачіпає всі аспекти суспільного життя через його здатність чітко відчувати ситуації на ринку, використовувати нові технології та швидко реагувати на зміну суспільних потреб. Для формування ефективних ринкових механізмів забезпечення сталого економічного зростання необхідний вплив державних установ на економічну систему на макrorівні та мікрорівні. Державне регулювання економіки має відповідати вимогам ефективного розвитку ринкової економіки. Воно здійснюється в основному за рахунок перерозподілу додаткового продукту, який був вироблений суб'єктами підприємництва, через податкові вилучення. Податкове законодавство, як і раніше, занадто складне для підприємств, особливо для малих та середніх, і, на думку експертів, не сприяє веденню бізнесу та залученню нових інвестицій. Також залишається проблема збільшених повноважень контролюючих органів. Податковий кодекс України на сучасному етапі має деякі недоліки і не зовсім відповідає тенденціям сьогодення. Крім того, він ігнорує пропозиції платників податків і є на стороні податківців. Потребу в реформуванні має і фіскальний механізм. Варто забезпечити умови, сприятливі для ведення підприємницької діяльності, а також залучення інвестицій через стимулюючу податкову систему. Для цього варто [2]:

- наблизити податкове право по стандартів Європейського Союзу;
- забезпечити прозорість діяльності податкової служби;
- знизити податкове навантаження на економіку;
- підвищити ефективність податкових інструментів, які стимулюють пріоритетні галузі діяльності;

- зрівняти права та обов'язки щодо сплати податків для всіх суб'єктів господарювання.

Значну роль в поточному розвитку української економіки потрібно відвести податковим стимулам для малих підприємств, які тільки-но почали роботу, а також для підприємств, які працюють в пріоритетних галузях. Було б доцільно забезпечити ці підприємства податковими кредитами та зниженими ставками оподаткування. Дана політика призведе до збільшення сукупних податкових надходжень, які підуть у бюджет та цільові фонди, оскільки податкові надходження зростатимуть від підвищеної ділової активності.

З впровадженням реформ не потрібно поспішати, краще проводити їх поступово. Слід опиратися на досвід зарубіжних країн, який допоможе гармонізувати нашу податкову систему.

Необхідно зазначити, що реформування системи оподаткування обговорювалось ще у 2015 році [3], а у 2018 р. був заснований Офіс розвитку малого та середнього підприємництва, як дорадчий орган при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, а у 2019 р. було створено Координаційну раду з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва.

Спрощена система оподаткування деякою мірою стримує розширення підприємства, оскільки встановлює максимально можливі розміри обсягу доходу за календарний рік, а також є обмеження щодо кількості найманих робітників. Слід відмітити, що в п.291.5.1. ПКУ надається перелік видів діяльності, для яких заборонено використовувати спрощену систему оподаткування. Також, якщо підприємство перевищить норму обсягу доходу за календарний рік, тоді додатково сплачується 15%-для ФОП та подвійна ставка єдиного податку-для юридичних осіб. При перевищенні в календарному році доходу понад 1 млн. грн. платники єдиного податку I-II груп повинні застосовувати реєстратор розрахункових операцій розпочинаючи з першого числа першого місяця кварталу, наступного за виникненням такого перевищення, та продовжується у всіх наступних податкових періодах протягом дії свідоцтва платника єдиного податку.

Отже, спрощена система оподаткування, обліку і звітності значно збільшує ефективність роботи суб'єктів малого підприємництва через зменшення податкового навантаження і полегшує ведення обліку та подання звітності. Значна кількість підприємств вдало функціонує лише при застосуванні даної системи оподаткування. Незважаючи на свою привабливість для малого підприємництва, існують певні недоліки даної системи, зокрема, через обмеження в річному обсязі доходу, кількості найманих робітників та дозволених видів діяльності підприємства відповідно не розширюються, не створюються додаткові робочі місця. Саме тому для розвитку малого бізнесу необхідно всіляко вдосконалювати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Ключові слова: спрощена система; оподаткування; підприємницька діяльність; податкове законодавство; податкове навантаження.

Список використаних джерел

- 1. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 3 липня 1998 року № 727/98. Офіційний вісник України. 1998. № 27. ст. 975*
- 2. Податкова система: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Лютий І. О., Демиденко Л. М., Романюк М. В. та ін.; За ред. І. О. Лютого. Київ: Центр учбової літератури, 2009. С. 223- 277.*
- 3. Румик І. І. Напрями реформування системи оподаткування. Економіка України: шляхи виходу із кризи: Збірник матеріалів Міжвузівської студентської економічної конференції (11 грудня 2015 р). Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2015. С. 161-163*

Інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємств

Олександр Правдивець

*кандидат військових наук,
доцент кафедри управління фінансово-економічною безпекою,
Навчально-науковий інститут безпеки бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5242-9683*

Світ швидко змінюється. Настає епоха коли радикальні зміни технологій, ті, що колись вважалися фантастикою, сьогодні вже є реальним проєктом над яким працюють інноваційні компанії, зокрема впровадження штучного інтелекту, роботизації, безпілотних транспортних засобів, тре вимірного друку, нанотехнології, біотехнології, цифрових інформаційних технологій тощо [1].

Особливістю стає те, що впровадження інноваційних технологій характеризується великою швидкістю та супроводжується потужною конкуренцією підприємств спрямованою на завоювання ринків та клієнтів по всьому світу.

Крім того, в сучасних умовах, із застосуванням цифрових інформаційних технологій зростає залежність ефективності прийняття рішень від оперативного збору, накопичення (зберігання), обробці (аналізу) великих обсягів інформації, яка необхідна для прийняття і підтримки управлінських рішень.

Зазначена конкурентна боротьба та обробка великих обсягів інформації створює ряд загроз та ризиків, що впливають на економічну безпеку підприємств. В цих умовах найважливішим завданням системи економічної безпеки (далі-СЕБ) підприємства є активне проведення інформаційно-аналітичної роботи з метою вивчення існуючих та виявлення (прогнозування) інших викликів та загроз, які імовірно можуть виникнути у майбутньому. Це дозволить здійснювати ефективне управління системою безпеки підприємства, оперативно реагувати на всі негативні зміни, які виникають у зовнішньому середовищі підприємства, та ті, які тільки починають формуватися, і в повному обсязі у найближчій та віддаленій перспективі негативно впливатимуть на стан економічної безпеки [2].

На думку автора [3] інноваційний розвиток СЕБ підприємств є складним завданням, успішне вирішення якої залежить від багатьох факторів.

Отже, проведення багатофакторного аналізу інформаційних ресурсів підприємств набуває ознаки основної функції інформаційно-аналітичного забезпечення СЕБ.

Тому, завданням є вивчення та розробки підходів щодо створення інформаційно-комунікаційних систем управління СЕБ підприємства які б були спроможні вирішувати зазначені проблеми є актуальним науковим завданням.

На наш погляд зазначені інформаційно-комунікаційні системи (далі-ІКС) повинні використовувати, як зосереджені бази даних –внутрішні інформаційні ресурси підприємств та і розосереджені бази даних-зовнішні інформаційні

ресурси.

Разом з цим, зазначені інформаційні ресурси повинні інтегруватися з загальною платформою, яка б забезпечувала персонал СЕБ підприємств інформаційно-аналітичним сервісом з відповідним ступенем захисту інформації із застосуванням елементів штучного інтелекту.

До основних функцій такої ІКС можуть належати:

- багатофакторний аналіз інформаційних ресурсів;
- структуризація даних;
- ідентифікація та авторизація користувачів інформаційних ресурсів;
- елементи штучного інтелекту та інші інноваційні цифрові тренди.

Цифрова трансформація і цифровізація економіки потребують проведення наукових досліджень за напрямками розробки нових підходів у створенні ІКС для інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування СЕБ підприємств.

Ключові слова: економічна безпека; підприємство; система економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Клаус Шваб. Четверта промислова революція, формуючи четверту промислову революцію / К. Шваб // Харків-2019, С. 416.
2. Правдивець О. М. Мобілізаційна підготовка, як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства/ Захаров О. І. // II Міжнародна конференція “Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку” 20.11.2020 «КРОК», -2020. С. 168-174.
3. Захаров О. І. Інновації в системі економічної безпеки підприємств/ Захаров О. І. // Вчені записки університету «КРОК», -2018.- № 3 (51)-С. 168-174.

Рэгіянальнае развіццё-важнейшы кірунак сацыяльна-эканамічнай палітыкі рэспублікі Беларусь

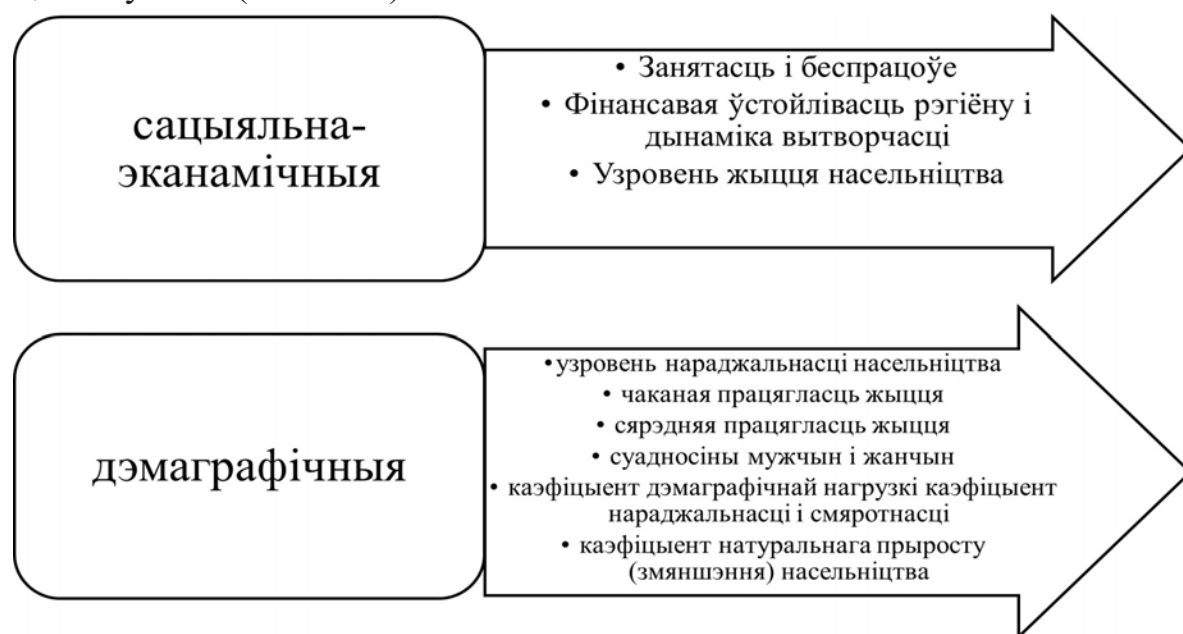
І Т. Кіслая

дацэнт кафедры эканомікі і кіравання
УА Інстытут прадпрымальніцкай дзейнасці, г. Мінск, Беларусь,
e-mail: tatiana_kislaya@tut.by,
ORCID: 0000-0001-7448-3250

Рэгіянальнае развіццё-адзін з важнейшых напрамкаў сацыяльна-эканамічнай палітыкі любой краіны. У апошні час пытанні рэгіянальнага развіцця набываюць усё большую актуальнасць у Рэспубліцы Беларусь у сувязі з ростам дыспрапорцый ў развіцці не толькі абласцей, але і раёнаў.

Дзеянні дзяржавы ў сферы рэгіянальнага развіцця, з аднаго боку, не павінна нашкодзіць такім натуральным эканамічным працэсам як урбанізацыя, пашырэнне агламерацый, а з другога не дапусціць крытычнага пагаршэння сітуацыі ў рэгіёнах, што пагражае іх устойліваму развіццю.

Да паказчыкаў, якія дэманструюць дыспрапорцыі ў развіцці рэгіёнаў можна аднесці наступныя (малюнак):



Малюнак. Паказчыкі развіцця рэгіёнаў

Дэпрэсіўныя рэгіёны не ў стане самастойна выйсці з крызіснай сітуацыі, для гэтага неабходна адпаведная дапамога з боку дзяржавы (падтрымка развіцця эканомікі і сацыяльнай сферы), якая павінна быць зацікаўлена ў яе аказанні, паколькі дэпрэсіўныя рэгіёны вядуць да негатыўных праяў палітычнага, эканамічнага і сацыяльнага характару.

Пры гэтым асноўнымі задачамі дзяржавы з'яўляюцца:

- падтрыманне прымальнага ўзроўню эканамічнай дыферэнцыяцыі рэгіёнаў;
- стварэнне ў дэпрэсіўных рэгіёнах канкурэнтаздольных суб'ектаў

эканамічнай дзейнасці і фарміраванне фактараў эканамічнага росту ўнутры рэгіёнаў (рэструктурызацыя эканомікі ў мэтах стварэння перадумоў для іх устойлівага развіцця). Выхад рэгіёна з дэпрэсійнага стану з'яўляецца складаным працэсам, які патрабуе ў кожным канкрэтным выпадку аб'яднанне адпаведных механізмаў і працэдур, у тым ліку і спецыяльныя меры па сацыяльнай абароне насельніцтва дадзенай тэрыторыі.

Улічваючы, што эканамічныя адрозненні рэгіёнаў абумоўліваюцца натуральнымі фактарамі, якія цяжка паддаюцца ўздзеянню мер рэгіянальнай палітыкі, увагу трэба засяродзіць на зніжэнні няроўнасці ў якасці жыцця і стварэнні максімальна роўных магчымасцей у сферы адукацыі і аховы здароўя незалежна ад рэгіёна. У якасці магчымых напрамкаў можна прапанаваць наступныя меры:

1. Зрушэнне прыярытэтаў дзяржаўных інвестыцый ад рэалізацыі буйных камерцыйных праектаў да інвестыцый у чалавечы капітал, у першую чаргу адукацыя і ахова здароўя, што дасць магчымасць знізіць няроўнасць магчымасцей і больш поўна раскрыць патэнцыял рэгіёнаў.

2. Інвестыцыі ў інфраструктуру, накіраваныя на павышэнне мабільнасці працоўнай сілы і гнуткасці рэгіянальных рынкаў працы, якія дазволілі б часткова перайсці ад міграцыі паміж рэгіёнамі на пастаяннае месца жыхарства да маятнікавай міграцыі.

3. Садзейнічанне развіццю рэгіянальнай занятасці ў першую чаргу праз праграмы развіцця малога бізнэсу, перападрыхтоўкі найбольш уразлівай часткі працоўнай сілы і падтрымкі самазанятасці.

4. Зніжэнне цэнтралізацыі бюджэту і ўвядзенне «бюджэту грамадзянскага ўдзелу» з мэтай больш актыўнага ўцягнення супольнасцяў у мясцовае самакіраванне і стварэння стымулаў для мясцовых органаў улады да эфектыўнага развіцця эканомікі рэгіёна.

5. Падтрымка фарміравання агламерацый (рэгулярная і інфраструктурная) з мэтай павышэння іх канкурэнтаздольнасці ў кантэксце іншых краін рэгіёну і сусветнай эканомікі ў цэлым.

6. Дыферэнцыраваны падыход да стратэгій развіцця рэгіёнаў і ключавых паказчыкаў эфектыўнасці кіраўнікоў мясцовых органаў улады з мэтай уліку спецыфікі рэгіёна для павышэння эфектыўнасці работы мясцовых органаў улады і максімальна поўнага раскрыцця патэнцыялу рэгіёнаў (прамысловага, турыстычнага, сельскагаспадарчага і інш.).

Ключові слова: рэгіянальнае развіццё; палітыкі; сацыяльна-эканамічнай.

Список використаних джерел

1. Чубрик А., Мазоль О. Причини межрегиональных диспропорций в Беларуси и возможные направления региональной политики URL: http://beroc.by/publications/policy_papers/prichiny-mezhregionalnykh-disproportsiy-v-belarusi/?sphrase_id=2016
2. Мазоль О. Депрессивные регионы URL: http://beroc.by/publications/policy_papers/

depressivnye-regiony/?sphrase_id=2016

3. Экономическая энциклопедия / гл. редактор Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055 с.

4. Мазоль О. Опыт зарубежных стран в сфере развития депрессивных регионов URL: http://beroc.by/publications/policy_papers/opyt-zarubezhnykh-stran-v-sfere-razvitiya-depressivnykh-regionov/?sphrase_id=2016

Новы напрамак інвеставання-ERG-прынцыпы

У. А. Майсяенак

м. э. н, ст. выкладчык, аспірант,
УА Інстытут прадпрымальніцкай дзейнасці, г. Мінск, Беларусь,
e-mail: oksana.moyseenok@inbox.ru,
ORCID: 0000-0001-7448-3250

ESG-прынцыпы былі ўпершыню сфармуляваны сакратаром ААН Кофі Ананам, які прапанаваў кіраўнікам значных міжнародных канцэрнаў ўключыць іх у свае бізнес-стратэгіі, перш за ўсё для барацьбы з глабальным пацяпленнем.

ESG-гэта своеасаблівы збор правілаў і падыходаў, якія павінны ўлічваць улады і бізнесмены, распрацоўваючы планы развіцця, разглядаючы пытанні абароны навакольнага асяроддзя, адносіны з супрацоўнікамі, кліентамі, грамадствам, а таксама стандарты стратэгічнага кіравання.

Ва ўсім свеце склаўся сур'ёзны трэнд росту адказнага інвеставання. Інвестары хочуць супрацоўнічаць з прадпрыемствамі, якія думаюць не толькі аб максімізацыі прыбытку, але і берагуць экалогію і сваіх працоўнікаў, нецярпіма ставяцца да карупцыі, расавай і гендэрнай дыскрымінацыі.

Эксперты сцвярджаюць, што найбольшую цікавасць да ESG-інвестыцый праяўляюць людзі, якія нарадзіліся ў канцы XX стагоддзя. Міленіялы лічаць, што такі падыход дапаможа ім змагацца са змяненнем клімату на планеце, сацыяльнай няроўнасцю ў грамадстве, ушчамленнем правоў і свабод.

Змены ў навакольным асяроддзі, сітуацыя з COVID-19, імкненне да адказнага кіравання і вядзення бізнесу з улікам экалагічных і сацыяльных наступстваў зменіць кіраўніцтва кампаніямі і сфарміруе ўліванне інвестыцый у зялёную эканоміку. Вельмі хутка міжнародныя карпарацыі спыняць накіроўваць грашовыя патокі ў кампаніі, якія ігнаруюць прынцыпы ўстойлівага развіцця. Расце колькасць інвестараў, зацікаўленых у адпаведнасці крытэрам ESG (Табліца 1). Такім чынам, яны аказваюць уплыў на каціроўкі арганізацый.

Табліца 1

Разуменне новых падыходаў сярод Інвест-кампаній

Памер актываў	Ведаюць пра магчымасці ESG-інвеставання	Схільныя да ўкладанняў у ESG-фонд
100 тыс -150 тыс дал ЗША	41 %	43 %
150 тыс -250 тыс дал ЗША США	43 %	40 %
250 тыс -500 тыс дал ЗША	31 %	41 %
500 тыс -1 000 тыс дал ЗША	34 %	37 %
Ад 1 млн дал ЗША	42 %	29 %

Заўвага. Крыніца-[<https://advisor.visualcapitalist.com/the-rise-of-the-values-driven-investor/>].

Самы распаўсюджаны спосаб інвеставання ў дадзеным кірунку-выкарыстоўваць ESG-фонды. Яны інвестуюць у арганізацыі з высокімі паказчыкамі ESG. Адзінай сферы укладанняў не існуе-яны вельмі розныя. У першай палове 2020 года, па дадзеных кампаніі Morningstar, былі адкрыты 23 новых ESG-фонду. Яшчэ столькі ж плануецца адкрыць. Bloomberg падлічыў, што ў 2020 годзе інвестыцыі ў ESG-фонды ўжо ў 3 разы перавысілі аб'ёмы 2019 года. І ў наступным працэс будзе толькі паскарацца. Краіны Еўропы і Амерыкі ўводзяць загараджальныя крытэрыі, якія абмяжуюць прыток інвестыцый у «брудныя» прадпрыемствы. Напрыклад, па Парыжскім пагадненні да 2030 года еўрапейскія краіны павінны скараціць выкіды парніковых газаў на 50% ад узроўню 1990 г. У 2023 годзе ЕС уводзіць Вугляродны падатак на імпартныя тавары. Гэта паскорыць пераход на менш шкодныя тэхналогіі. Вынікаючы новаму вектару ў інвеставанні, сусветны фондавы рынак павышае цэны на акцыі ESG-кампаній і стварае новыя біржавыя фонды [1].

У Беларусі БПС-Ашчадбанк стаў адной з першых арганізацый, якая цалкам перайшла на прынцыпы ESG-устойлівага развіцця з клопатам аб прыродзе. У банку скарачаюць выдаткі паперы, праводзяць высадку дрэў. Кіраўніцтва банка заяўляе, што ў будучыні «зялёнымі» стануць іх крэдыты і закупкі.

Для ўстойлівага развіцця важна, каб людзі спажывалі прадукты і паслугі свядомым, рацыянальным чынам. Для гэтага павінны выкарыстоўвацца высокаэфектыўныя, прадукцыйныя тавары, якія адказваюць інтарэсам кліентаў, і якія павінны быць створаны з дапамогай экалагічных тэхналогій. Неабходна аб'яднаць намаганні і ў рамках галіны і з іншымі галінамі.

Ключові слова: новы напрамак; erg-прынцыпы; інвеставання.

Список використаних джерел

1 Што такое ESG-інвеставанне [Электронны рэсурс]-<https://life.akbars.ru/pf/ESG-principy-v-investirovanii> -Дата доступу

Адаптація стратегії інтернет-просування послуг швейного підприємства під новий сегмент ринку

Валерія Лойко

*доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка,
ORCID: 0000-0003-3248-1585*

Робота промислових підприємств в умовах карантинних обмежень із-за пандемії на COVID -19 зазнала суттєвих змін. Багато промислових підприємств були змушені змінювати режими роботи та знаходити нові види продукції та послуг для споживачів. Швейні підприємства отримали нові замовлення на пошиття продукції, яка є необхідною в період карантину, а саме, одноразового медичного одягу та захисних медичних масок. Разом з введенням у виробництво нових видів продукції швейним підприємствам потрібно було переорієнтуватися і визначитися із необхідністю виготовлення традиційних для них моделей одягу. В період пандемії попит споживачів на одяг знизився. Тому швейні підприємства вимушені були розробляти перелік індивідуальних послуг, які вони могли надавати споживачам. Новий перелік послуг для індивідуальних споживачів потребує від швейного підприємства розробки нової маркетингової стратегії. Сучасні маркетингові стратегії просування послуг до споживачів ґрунтуються на використанні інструментів Інтернет-маркетингу. Для швейних підприємств такі маркетингові стратегії є новими, тому потребують теоретико-методичного обґрунтування та розробки практичних інструментів Інтернет-маркетингу.

Потрібно зазначити, що інструменти просування рекламної кампанії через різні соціальні мережі будуть відрізнятися. Досвід застосування інструментів просування рекламної кампанії в інших країнах не може бути механічно використано для українських споживачів через відмінності у споживацькій поведінці та різниці контентів у соціальних мережах.

На сьогодні перспективним напрямом маркетингових комунікацій швейних підприємств є застосування мережі Інтернет для просування продукції від виробника до споживача. Вітчизняні швейні підприємства дуже повільно освоюють та застосовують сучасні інструменти Інтернет-маркетингу: просування продукції через мережу Інтернет, створення веб-сайтів, мобільних додатків та Інтернет-магазинів. І, навіть, для тих швейних підприємств, які використовують ці інструменти Інтернет-маркетингу, для успішного формування бренду їх недостатньо. Вирішенням цього питання є запровадження провідними компаніями світу використання соціального медіа-маркетингу як інноваційного напрямку маркетингової комунікації. Створені сторінки в найвідоміших соціальних мережах та їх ефективне наповнення сприяють більшій популяризації продукції. Для того, щоб інтегрувати маркетингову стратегію у соціальні мережі, доцільно розробити послідовний алгоритм в декілька етапів. На першому етапі потрібно обрати потенційні соціальні мережі, у яких доцільно розміщувати рекламу. Для

того, щоб зорієнтуватися із цільовою аудиторією, потрібно провести аналіз ситуації, яка склалась на швейному підприємстві. Швейне підприємство виробляє переважно верхній жіночий одяг, тому цільовою аудиторією є жінки різного віку. У період карантинних обмежень із-за пандемії на COVID-19 продукція швейного підприємства розкуповується споживачами повільно. Керівництво підприємства прийняло рішення, що окрім виробництва продукції-моделей верхнього одягу, швейне підприємство може надавати додаткові послуги щодо індивідуального пошиття верхнього одягу за замовленням клієнта та індивідуального пошиття за розмірами клієнта моделі одягу, яка виробляється невеликими партіями. Ці нові послуги мають значні переваги перед пошиттям моделей одягу за стандартними розмірами. Кожна жінка прагне виглядати гарно і хоче мати сучасну модель верхнього одягу, проте не кожна жінка має стандартні розміри, тому моделі одягу, які пошиті за стандартними розмірами, можуть не підійти. Купувати стандартну модель верхнього одягу, а потім нести її на переробку в ательє, це достатньо витратно для споживача, тому споживач прагне купити моделі одягу у іншого виробника. Враховуючи значний попит населення на верхній одяг, швейне підприємство запропонувало своїм споживачам нову послугу: пошиття обраної стандартної моделі одягу за розмірами споживача, яку можна замовити на сайті швейного підприємства. Таким чином швейне підприємство прагне просунути нову послугу на новий сегмент ринку-пошиття стандартної моделі одягу за індивідуальними розмірами клієнта через інтернет-замовлення. Так як цільовою аудиторією нової послуги є переважно жінки різного віку, то для просування реклами нової послуги потрібно обирати соціальну мережу, якою користуються переважно жінки. За даними статистики найбільшою популярністю серед користувачів-жінок в Україні користуються соціальні мережі Facebook (питома вага користувачів-жінок склала у 2020 р. 60,4 %) та Instagram (питома вага користувачів-жінок склала у 2020 р. 60,2 %) [1]. Тому для просування реклами через соціальну мережу обираємо ці дві мережі. Для розміщення реклами потрібно здійснити послідовний алгоритм розміщення таргетованої реклами у соціальній мережі [2]. На першому етапі-обираємо мету рекламної кампанії. Метою цієї рекламної кампанії-є донести інформацію до споживачів про нову послугу швейного підприємства та зацікавити потенційних споживачів скористатися цією послугою. На другому етапі оптимізуємо бюджет кампанії: обираємо денний бюджет 840 грн (еквівалент 30 \$). За досвідом маркетингових компаній такий бюджет є оптимальним. Обираємо термін дії рекламної кампанії, зазвичай, це місяць. На третьому етапі обираємо позицію «куди йтиме трафік». У нашому випадку-це сайт швейного підприємства, а саме, сторінка на сайті, де люди можуть приєднатися до розробленого ком'юніті. На четвертому етапі відбувається налаштування аудиторії. У нашому випадку доцільно обрати всю територію України та виключити частину Донецької та Луганської областей із-за неможливості доставити туди замовлену модель одягу. Наступний етап-це залучення як можна більшої аудиторії на сайт. Обрано жінок віком від 18 до 65+. Оскільки мета даної рекламної кампанії підприємства -

це залучення як можна більшої аудиторії, то не обираймо якісь конкретні демографічні інтереси цільової аудиторії. Наступний крок налаштування таргетованої реклами-це інтереси та поведінка споживачів. Враховуючи нову послугу швейного підприємства, яка рекламується, обираємо позиції «покупки» та «мода». У поведінці обрано «залучені покупці». Залучені покупці-це люди, які регулярно роблять покупки через інтернет. Наступний етап-це оформлення реклами для показу. На цьому кроці доцільно обрати платформи та оформити кінцевий вид реклами. Представлений алгоритм налаштування таргетованої реклами нової послуги швейного підприємства під новий сегмент ринку через соціальні мережі Facebook та Instagram є найбільш ефективним.

Ключові слова: інтернет-маркетинг; інструменти; новий сегмент ринку; послуги; таргетована реклама.

Список використаних джерел

1. *Digital 2020: global digital overview*. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview>
2. Лойко В. В., Лойко Є. М. Застосування інструментів інтернет-маркетингу як сучасного засобу рекламної діяльності підприємства. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2020. № 1(5). С.45-55. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/85/77>

Перспективи використання технічного аналізу фінансового ринку як одного з інструментів інвестування

Ігор Чернозубкін

*к. т. н, доцент, доцент кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-3243-4714*

На сьогоднішній день, технічний аналіз є доволі розповсюдженим методом, що знаходить своє використання на фінансових ринках. Основним його завданням є аналіз минулих подій, що як чи інакше впливають, або вказують нам на цілком ймовірний розвиток подій в майбутньому.

Технічний аналіз-це сукупність методів прогнозування тенденцій зміни цін і майбутніх тенденцій на фондовому ринку, заснованих на обробці графічної інформації історичних змін показників ринку і виконанні статистичних розрахунків з використанням графічного представлення інформації.

Найбільш поширене використання даних фінансовий інструмент знаходить серед трейдерів, які заробляють на волатильності тих чи інших фінансових активів впродовж дня.

Як правило, технічний аналіз включає в себе цілий ряд змінних факторів. Його основними цілями є: оцінити поточний напрямок динаміки ціни, оцінити термін і період дії даного напрямку, оцінити амплітуду коливання ціни в чинному напрямку.

Класичний технічний аналіз зазвичай зображений у формі фігур, які ми можемо легко ідентифікувати на графіку фінансового інструмента. Це доволі класичні моделі, такі як «трикутник», «вимпел», «прапор», та багато інших. Та зрозумівши їх логіку, можна дійти до висновку що вони напряду переплітаються з учасниками ринку і їхніми діями в реальному часі. За допомогою цього інструменту ми можемо зрозуміти в якому місці сконцентовано найбільша кількість заявок на купівлю/продаж певного активу. Маючи цю інформацію ми можемо спрогнозувати так звані «імпульсні» рухи котирувань, що дає значну перевагу над іншими учасниками ринку.

Звісно, не можна не згадати про існування такого інструменту як фундаментальний аналіз. Адже саме фундаментальні данні безпосередньо впливають на зміну вартості активів, і цілком можливий хід подій коли, наприклад, при нисхідній тенденції ринок може ігнорувати правила технічного аналізу в разі виходу позитивної новини або ряду фінансових показників певної компанії.

Загалом варто зауважити, що використання такого фінансового інструменту з метою інвестування має серйозні перспективи. Адже розуміючи ці основи, будь який інвестор зможе суттєво збільшити свої показники та покращити динаміку росту своїх інвестицій.

Ключові слова: перспективи використання; фінансовий ринок; інвестування.

Як розпочинав свою справу один із відомих бізнесменів

Ірина Троц

*к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9608-0591*

Анастасія Примак

*студентка 3-го курсу, групи ФІН-19к/1, кафедри маркетингу,
Коледж економіки, права та інформаційних технологій,
ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

У сучасному світі, Роберт Кійосакі є досить важливою постаттю, яка зробила вагомий внесок у розвиток фінансової галузі. Фінансова грамотність є однією з найважливіших наук, потрібних у реальному житті, не важливо яку професію здобуває людина, уміння керувати грошима буде потрібно завжди.

За умов низького рівня фінансової грамотності серед населення країн світу, світова економіка має достатньо неефективний розвиток, Роберт Кійосакі-сучасна постать, яка створила багато книжок, що стосуються фінансової галузі та гру, яка дає можливість засвоєння правильного використання грошей звичайним населенням.

У жилах Роберта Кійосакі протікає японська кров. Він представник четвертого покоління своєї сім'ї, яке свого часу переселилося до Штатів. Народився Роберт на Гавайях 8 квітня 1947 року. Маму звали Марджорі Кійосакі, вона працювала медсестрою. Батько-Ральф Кійосакі, доктор філософії, свого часу закінчив університет Чикаго і Стенфорд, обіймав високу посаду-міністр освіти штату [1].

Після середньої школи майбутній підприємець здобував освіту в Нью-Йорку. Після закінчення він приєднався до американського Корпусу морської піхоти і пішов служити у військово-морські сили США у В'єтнамі як офіцер і пілот бойового вертольоту. За відзнаку у службі нагороджений Повітряною медаллю. Повернувшись з війни, Кійосакі почав працювати торговим агентом в корпорації «Ксерокс», а в 1977 році почав свою ділову кар'єру і запустив компанію, яка перша стала торгувати невеликими виробами зі шкіри і нейлону, зокрема-«гаманцями серфінгіста» [2].

На початку 80-х на хвилі популярності рок-музики Роберт займався ліцензованим випуском футболок для рокерів, одночасно грав на фондовій біржі, отримані кошти вкладав у нерухомість. Однак у які саме об'єкти точної інформації немає. Але й ця справа зазнала краху. У якийсь момент Кійосакі навіть втратив будинок і виявився винен кредиторам майже 1 млн. доларів. Як згадувала дружина бізнесмена Кім, найважчим у житті виявився 1985 рік. Грошей не було, ночувати доводилось у машині чи у знайомих [3].

У 1985 році Кійосакі залишив діловий світ і в партнерстві з Шерон Лечтер, яка допомагала йому при написанні книг, заснував міжнародну освітню компанію «Rich Dad's Organization», що навчала студентів бізнесу та інвестуванню [4].

Саме в цей час Кійосакі написав бестселер «Багатий тато, бідний тато». Пізніше-«Квадрант грошового потоку» і «Керівництво багатого тата по інвестуванню»-всі 3 книги були в рейтингу 10 кращих бестселерів таких видань, як The Wall Street Journal, Business week і The New York Times. У своїх останніх книгах Кійосакі багато уваги приділяє етичним питанням бізнесу.

Серед значних здобутків Роберта Кійосакі варто виокремити перелік його проєктів, зокрема, це книги: «Змова багатих», «Багатий тато, бідний тато», «Квадрант грошового потоку», «Багатий інвестор-швидкий інвестор», «Як стати багатим, не відмовляючись від кредитів», «Звільніть себе!», «Податкові секрети», «Правила багатства Роберта Кійосакі», а також ігри: «Грошовий потік 101», «Грошовий потік 202», «Грошовий потік» для дітей [5].

Різниця між світоглядом Багатого тата і бідного тата стала концептуальною основою його першої книги, яка мала автобіографічний характер [6]. Цим проєктом Роберт Кійосакі надав можливість отримати знання про керування грошима як звичайним людям, так і тим, хто вже багато чого досяг.

Всі книги Роберта Кіосакі в тій чи іншій мірі зачіпають проблему неправильної фінансової освіти, через який так багато людей не можуть реалізувати свій потенціал і розбагатіти. В цілому автор створив понад 20 творів, три з яких протягом шести років протрималися в списку найбільш популярних книг про бізнес на думку таких престижних видань, як Business Week, The Wall Street Journal і The New York Times [2].

Неминуча цінність бестселерів Кійосакі в предметності його оповідань. Його затвердження завжди підкріплені прикладами з власної біографії. Захоплює щирість Роберта Кійосакі, коли він пояснює, що діти ні в школі, ні при навчанні у вищих навчальних закладах не отримують таких потрібних у житті знань про природу грошей. В результаті люди все життя працюють, щоб заробити грошей, а варто було б змусити гроші працювати на себе. Система освіти побудована на поповненні нових поколінь рабів грошей, працюючих втілювачів чийхось задумів, не здатних відсторонено подивитися на світ матеріальних цінностей [7].

У 1997 році Роберт Кійосакі написав бестселер «Багатий тато, бідний тато». На той момент жодне видавництво не погодилося надрукувати її, тому Роберт видав книгу за власні гроші. У ній він виклав свої головні принципи про те, як фінансово досягти успіху в житті:

- у школах та університетах дітей навчають старанно заробляти гроші, але ніхто не розповідає, як цими грошима керувати. А на думку Кійосакі, фінансова безграмотність дорівнює бідності;
- щоб бути багатим, потрібно вкладати в активи: золото та інші дорогоцінні метали, предмети мистецтва, об'єкти нерухомості, а також у власний бізнес (без щоденної присутності) та інтелектуальну власність;
- активи приносять гроші, пасиви, навпаки, їх з'їдають. До пасивів належать: кредити, позички, іпотека [8].

Зараз Кійосакі займається операціями з нерухомістю і розвитком маленьких компаній, але справжня його любов і пристрасть все ж таки належить навчанню.

Кійосакі вважається одним з найбільш популярних авторів книг про бізнес разом з такими авторами як: Ог Мандіно, Зіг Зіглар, Брайан Трейсі та Ентоні Роббінс [4].

Роберта Кійосакі не даремно називають справжнім гуру підприємництва, оскільки його книги і його гра «Грошовий потік» навчили багатьох його читачів і шанувальників більш ефективно вести бізнес і розуміти, куди вкладати гроші. Саме тому, його книги варто прочитати кожному, хто націлений на фінансову незалежність і хоче жити в добробуті та достатку.

Таким чином, можемо зробити висновок, що приклад Роберта Кійосакі дуже надихає та мотивує, доводить необхідність вивчення і опанування основ фінансової грамотності. А також після ознайомлення з творами автора в корені змінюється світосприйняття в контексті розуміння більшості стереотипних помилок щодо ставлення до грошей, їх накопичення і одвічною погонею за багатством. Особистий приклад автора, його життя та вміння не здаватися (навіть після фінансового краху продовжувати рухатись далі) в черговий раз доводить, що немає нічого неможливого.

Ключові слова: фінансова грамотність; Роберт Кійосакі; фінансова освіта; принципи фінансового успіху.

Список використаних джерел

1. Роберт Тору Кійосакі: стаття сайту *biographe.ru*. URL: <https://biographe.ru/biznesmeni/robert-kiosaki/> (Дата звернення: 11.11.2021).
2. Біографія та історія успіху Роберта Кійосакі (Robert Kiyosaki): стаття сайту *business.in.ua*. Дата публікації: 18.03.2018. URL: <https://business.in.ua/biografiya-ta-istoriya-uspihu-roberta-kijosaki-robert-kiyosaki/> (Дата звернення: 11.11.2021).
3. Роберт Кійосакі: стаття сайту фінансового журналу *ITstatti.in.ua*. Дата публікації: 26.10.2021. URL: <https://itstatti.in.ua/17-biografiya-biznesmeniv/381-robert-kijosaki.html> (Дата звернення: 13.11.2021).
4. Роберт Кійосакі-історія успіху і коротка біографія автора: стаття сайту *bookclub.ua*. URL: <https://bookclub.ua/read/kiosaki/> (Дата звернення: 12.11.2021).
5. Роберт Кійосакі: стаття сайту *24smi.org*. URL: <https://24smi.org/celebrity/34952-robert-kijosaki.html> (Дата звернення: 14.11.2021).
6. Роберт Кійосакі-історія успіху: стаття сайту *bigenenergy.com.ua*. URL: <http://bigenenergy.com.ua/fnansi/dloviy-svt/1448-robert-kijosaki-korotka-biografiya-knigi-citati.html#part-6> (Дата звернення: 12.11.2021).
7. Роберт Кійосакі: книги та біографія: стаття сайту *www.yakaboo.ua*. URL: https://www.yakaboo.ua/ua/author/view/Robert_T_Kijosaki/ (Дата звернення: 11.11.2021).
8. Малащенко И. Роберт Кійосакі и его впечатляющая биография: бедный папа, банкротство и миллионы: статья из сайта *MC.today*. Дата публікації: 08.04.2021. URL: <https://mc.today/istoriya-zhizni-roberta-kiyosaki-bednyy-papa-bankrotstvo-i-milliony/> (Дата звернення: 14.11.2021).

СЕКЦІЯ 4. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Як психологічні аспекти карантину впливають на розвиток бізнесу в Україні

Катерина Мулик

*студентка I курсу аспірантури,
юридичний факультет,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Милослав Григорчук

д. ю. н., проф.,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Зростання особистісного фактора розвитку економічної сфери суспільства, зокрема бізнесу, зумовило посилення наукових досліджень у сфері психології бізнесу, а особливо розробку практичних рекомендацій, з метою посилення психологічних факторів сфери ділових відносин.

Економічний розвиток зумовлює проведення наукових досліджень у сфері бізнесу та психології.

Останнім часом посилюються психологічні фактори на ділові відносини.

Доробки у даній сфері належить І. Ансоффу, А. Богдановій, О. Кравченко, М. Мельніковій, П. Друкеру, А. Чендлеру та багатьом іншим [3]. Вони розкривали підходи до побудови адаптивних організаторських систем, запропоновано критерії оцінки ефективності їх реалізації.

В Україні в період карантину змінюються ділові відносини в деяких аспектах на бізнес тиснуть, як на малий, так і середній та великий.

Бізнесмен повинен орієнтуватися на людей та їх потреби для ефективності в роботі йому потрібно орієнтуватися на психологію (соціальну, особистісну, бізнесу). Бізнес вимагає становлення стосунку із діловими партнерами та потенційними клієнтами. Співпраця організацій та працівників повинна ґрунтуватися на психологічних знаннях. Потрібно не забувати про конкуренцію та в умовах сучасних карантинних обмежень в Україні.

Значна кількість компаній на даний час не стабільна, прибутки нижчі конкуренти з'являються постійно. Потрібно впроваджувати у свій бізнес нові технології, удосконалювати продукти, надавати нові послуги та розвивати персонал у сфері обслуговування. На роботу підприємств (компаній) вплинуло зниження попиту на деякі види товарів та послуг.

Статистичні данні за 2020 рік показують компанії більшою мірою закриваються та повністю ліквідовуються на ці фактори вплинув локдаун який локалізував роботу деякі працівники психологічно неспроможні оцінити не передбачувальні обставини звільнялися із роботи [2].

Найбільше на роботу компаній вплинуло зниження ділової активності в Україні.

Аналіз даних щодо відкриття та закриття компаній у період з 12 березня до 15 квітня 2020 року демонструє зниження темпів створення нових компаній у вітчизняному бізнес-просторі [3]. Швидкості створення нових компаній на 2021 рік погіршилися на 54,7% у порівнянні з аналогічним періодом 2020 роком. За аналізом даних Єдиного державного реєстру нових компаній зареєстрували 5 453, на разі таких компаній 2 481. Карантинні обмеження в країні мають наслідки закриття компаній до 50 в день.

Якщо ситуація на кінець 2021 року не зміниться, то до кінця року деякі перестануть існувати взагалі [3].

Великі фірми та компанії вже переналаштували свою роботу в дистанційний режим, але психологічно дуже важко переконати персонал до нових технологій. По перше, психологічні знання є умовою розвитку засад бізнесу та їм можна використати в діяльності компанії. Приміром, новітній бізнес потребує високого ступеня психологічної культури у багатьох ситуаціях бізнесової діяльності. Сучасний бізнес існує на основі прагматичних психологічних взаємовідносин з клієнтами: комунікація та вплив, вирішення конфліктів, формування репутації, популяризація та підтримка практичних зв'язків.

Діяльність будь-якого підприємства визначається специфікою зовнішнього середовища, яке являє собою складну соціально — економічну систему і формується під впливом комплексу чинників.

В умовах карантину потрібно оптимізувати підприємство до зовнішніх чинників Вони виявляються в орієнтації бізнесу на суспільство як головну цінність підприємства, створенні й підтримці психологічного середовища, дотриманні етичних норм поведінки, наданні можливості професійного зросту, запровадженні систем мотивації працівників, підтриманні в колективі [5].

Стимулювання нової психологічно сформованої поведінки є гарантією дійового функціонування та швидких темпів розвитку підприємства в майбутньому [6].

Адаптивність підприємства та його персоналу до бізнес-процесів, є важливою передумовою конкурентоспроможності, завжди пов'язана з певними витратами, що вимагає зваженої оцінки в системі факторів «внутрішнє-зовнішнє середовище».

В умовах значної нестабільності, зумовленої негативною динамікою макроекономічних складових адаптивні стратегії формувати значно важче, оскільки цільові орієнтири можуть швидко змінюватися, а перехід на пасивну модель поведінки забезпечують виживання [1,ст. 605].

Отже, спостерігається оптимізація бізнесової діяльності задля попередження можливих ризиків та збитків.

Ключові слова: бізнес; психологія в бізнесі; вплив карантину на бізнес.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми психологічної та соціальної адаптації в умовах кризового суспільства збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції 21 квітня 2021 року, Ірпінь, 2021 URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7947/1/7596_IR.pdf#page=605
2. Фарма – перша скрипка карантину. Огляд трендів у бізнесі URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/farmapersha-skrypka-karantynu-ohliad-trendiv-u-biznesi> (дата звернення 15.11.2021).
3. Який бізнес суттєво скоротить штат, якщо карантин продовжать URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/05/8/660271/> (дата звернення 14.11.2021)
4. Чорнобиль О. В. Особливості адаптації керівників на підприємстві в сучасних економічних умовах / О. В. Чорнобиль // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки [Текст].-Луцьк: Вид-во СНУ, 2015.-№ 4.-с. 74-79
5. Власова О. І. Соціальна психологія організацій та управління : підручник / О. І. Власова, Ю. В. Никоненко.-К. : Центр учбової літератури, 2010.-398 с.
6. Арестенко Т. В., Арестенко В. В. Перспективні напрями розвитку ринку маркетингових досліджень у системі SOCIAL MEDIA MARKETING. Наукововиробничий журнал «Інноваційна економіка».-Тернопіль, 2017. №1-2.
7. Громадська організація «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України, 2020, С. 56 URL: <https://www.kas.de/documents/270026/8703904/%D0%92%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2+COVID-19+%D1%82%D0%B0+%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D1%85+%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C+%D0%BD%D0%B0+%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D1%83+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.+%D0%9A%D0%B0%D0%B1%D1%96%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B5+%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F+%D0%A6%D0%9F%D0%94.+%D0%9B%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%8C+2020.pdf/b7398098-a602-524d-7f88-6189058f69d3?version=1.0&t=1597301028775> (дата звернення 24.11.2021).

Суб'єктивне благополуччя особистості

Олена Величко

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психол. наук, доцент, професор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

В сучасному надшвидкому, інформаційно насиченому світі проблема психологічного благополуччя дедалі частіше стає предметом дослідження психологів. Це зумовлено необхідністю у розумінні того, що є підставою для психологічного здоров'я особистості та її внутрішньої рівноваги. Практичні запити із різних сфер суспільного життя (економічного, політичного, соціального) також зумовлюють потребу у глибшому вивченні феномену психологічного благополуччя. Але як особистість суб'єктивно відображає психологічне благополуччя у своїй структурі ще недостатньо вивчено, тому актуальність нашого дослідження зумовлена тим, що у вітчизняній психології ця тема мало висвітлена, хоча цей феномен пов'язаний з усіма сферами людського буття-особистісної, соціальною, економічною, фізичною, сімейною тощо.

Вивчення проблеми суб'єктивного благополуччя бере початок у ХХ столітті із праць Н. Бредберна, К. Ріфф, Е. Дінера. Далі у зв'язку з розвитком позитивної психології М. Селігмана, К. Патерсона проблема суб'єктивного благополуччя отримала широке розповсюдження. Поряд з поняттям суб'єктивного благополуччя у науковій літературі знаходить використання цілий ряд суміжних понять: задоволеність життям, якість життя, емоційний комфорт, щастя. У всьому розмаїтті досліджень виокремлюються різні за змістом і кількістю компоненти і фактори. Така різноманітність підходів і термінології значно ускладнює узагальнення всіх цих даних, співставлення результатів дослідження, проведених у різні роки.

Комплексне дослідження суб'єктивного благополуччя, не дивлячись на практичну потребу, виявлено не було, що й зумовило актуальність нашого дослідження.

На сьогодні через багато факторів та подій в сучасному світі дуже актуальною є тема щастя (happiness) та благополуччя (well-being). Так як благополуччя може розглядатися у психологічному, соціальному, економічному аспектах тощо, цей термін зазвичай уточнюється з точки зору того або іншого аспекту. Для розуміння благополуччя у психологічному сенсі, потрібно звернутися до поняття психологічне благополуччя. Цей термін був введений Н. Бредберном для позначення результату взаємодії негативного та позитивного афектів, тобто звертався до гедоністичного, суб'єктивного благополуччя у сучасному розумінні. Він наголошував на тому, що події, які відбуваються у повсякденному житті, несуть в собі радість або розчарування, відбиваються у нашій свідомості, накопичуються у вигляді певного афекту. Те, що нас турбує, і те, що ми

переживаємо підсумовується у вигляді негативного афекту, а події повсякденного життя, які несуть нам радість і щастя сприяють збільшенню позитивного афекту. Спираючись на роботи Н. Бредберна, К. Ріфф запропонувала власну структуру: самоприйняття, позитивні відносини з оточуючими, автономія, управління навколишнім середовищем, мета в житті і особистісний ріст. Отже, за теорією К. Ріфф психологічне благополуччя можна визначити як інтегральний феномен, що характеризує позитивне функціонування людини, виражається в суб'єктивному відчутті задоволеності життям, реалізації власного потенціалу і опосередкований системою відносин особистості з іншими людьми, світом, собою. Своє розуміння поняття психологічного благополуччя є у Е. Дінера. Розглядаючи це явище, він ввів 3 основні компоненти: задоволення, комплекс приємних емоцій і комплекс неприємних емоцій. І відповідно до цих компонентів він визначив сторони самоприйняття: когнітивна (інтелектуальна оцінка задоволеності різними сферами свого життя; емоційна (наявність поганого чи хорошого настрою).

Російський психолог Р. М. Шаміонов розглядає суб'єктивне благополуччя як поняття, що виражає відношення людини до себе, своєї особистості, життя та процесів, які мають істотне значення для самої особистості з точки зору інтерналізованих нормативних уявлень про внутрішнє і зовнішнє середовище, яке характеризується відчуттям задоволеності [5].

М. В. Соколова виділяє об'єктивні та суб'єктивні фактори благополуччя. До об'єктивних факторів належить здоров'я, дозвілля, доходи, освіта та умови життєдіяльності. Суб'єктивні фактори засновані на властивостях особистості (щодо себе й оточення) [4].

Врамках екологічної психології суб'єктивне благополуччя можна розглядати через призму поняття «якість життя». Якість життя визначається як не окремий феномен, а виступає як інтегральна характеристика фізичного, психологічного, емоційного і соціального функціонування людини.

Якість життя є не стільки об'єктивним показником рівня соціально-економічного благополуччя суспільства, скільки суб'єктивною оцінкою людьми особливостей зміни умов життєдіяльності і способів їх взаємодії з навколишнім соціо-природним світом [6].

Отже, визначення суб'єктивного благополуччя в роботах різних дослідників, можна поділити на:

- Суб'єктивне благополуччя як глобальна оцінка життя людини, що відповідає її власним критеріям.
- Друге значення поняття суб'єктивного благополуччя пов'язане з буденним розумінням щастя, де позитивні емоції переважають над негативними. Мається на увазі приємні емоційні переживання, які або об'єктивно переважають у житті людини, або людина суб'єктивно має до них схильність.
- Суб'єктивне благополуччя можна розглядати через призму поняття «якість життя» в рамках екологічної психології через систему наочних середовищ та середовищ відносин особистості. Якість життя є суб'єктивною оцінкою людьми особливостей зміни умов життєдіяльності і способів їх взаємодії з навколишнім

соціо-природним світом. Якість життя в соціально-еколого-психологічному підході характеризується в межах таких категорій як потреби і цінності, свобода, можливості і вибір, безпека і розвиток, гармонізація та самоактуалізація.

Ключові слова: суб'єктивне благополуччя; особистість; щастя; якість життя.

Список використаних джерел

1. Bradburn, N. M. *The structure of psychological well-being* / N. M. Bradburn.-Chicago: Aldine.-1969.
2. Diener, E. *Subjective well-being* / E. Diener // *Psychological Bulletin*.-1984.-V. 95(3).-pp. 542–575.
3. Ryff C.D., Keyes C.L.M. *The structure of psychological well-being revisited. Journal of personality and social psychology*. 1995. Т. 69. № 4. pp. 719–727.
4. Васильченко О. М. Політико-правова культура: теоретико-методологічні підстави психологічного дослідження / О. М. Васильченко // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки»*.-2014.-Вип. 1. Том 2.-С. 152 -157.
5. Соколова, М. В. *Шкала суб'єктивного благополуччя* / М. В. Соколова.-Изд. 2-е.-Ярославль : НПЦ «Психодиагностика», 1996.-17 с.
6. Шамионов Р. М. Субъективное благополучие личности как субъекта социального бытия. *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика*. 2014.Т. 14. № 1. С. 80–86.
7. *Еколого-психологічні чинники якості життя в умовах розвитку сучасного суспільства: Колективна монографія* / за наук. ред. Ю. М. Швалба.-Кіровоград: «Імекс-ЛТД», 2013.-208 с.

Emotional marketing and emotional branding

Iryna Julay

*student at international economic relations department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD, associate professor at marketing and behavioral economics department,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9359-6947*

People live more in the emotional world than in the rational, even if they think about all sorts of acquisitions. Management of human behavior (including purchasing) – is the prerogative of their emotions. Characteristics of goods are often also of interest to them in terms of their functional properties, but in a world full of goods, functionality recedes into the background, giving way to emotional properties. And among many products, people tend to focus on the products that best suit their personalities, rather than on the chosen ones through logical thinking.

The method of emotional branding is based on the achievements of many scientific fields, including sociology, psychology, management and others, which allows to assess the needs and desires of consumer from different angles, and, accordingly, to satisfy them primarily on an emotional level. Advertisers, marketers, brandists and even developers of modern technologies for recognizing faces and emotions in the modern world pay a lot of attention to human emotions and the problems of influencing them [2].

A person, any person is a rational-emotional being. The question is-what exactly prevails in the reasons for purchase of goods (services)-rational or emotional. It depends on many variables, which include individual characteristics of the person; features of the product purchased by the person; product purpose; the strength of its demonstration aspect; the cost of resources for the effective implementation of relevant requests. After all, emotions lead us to action. As consumers, we first make a purchase based on emotions, trying to justify it through more rational parts of our brain. Long-term emotions-that's why people prefer brand names, even if common alternatives are available [3].

Emotional marketing is based on the fact that brands try to influence the emotions of consumers, because the emotional connection was considered the basis for the formation of loyalty.

Emotional branding, according to M. Gobe, is based on four basic principles [1]: relationships (the brand shows respect for customers and gives them the emotional experience they expect to receive), sensory practices (sensory experience that ensures that the customer remembers the experience of contact with the brand, leading to loyalty), fantasies (creative approach when developing a new product, creating a store, advertising, websites), vision of the brand through the eyes of the consumer as a long-term factor in the success of the brand [1].

The concept of emotional marketing shifts the emphasis to creating an emotional

relationship between the company and the consumer as a key motivating factor for consumers to make decisions about buying / consuming. Buying / consuming models are built in emotional categories with an emphasis on symbols and the visions, images and feelings they create. This becomes a crucial feature of the postmodern era, when the process of buying / consuming consumers is stimulated by psychological and symbolic attributes.

Thus, emotional marketing is the use of messages in marketing communications in order to evoke in the audience the desired emotions about the company or product. The strategy of emotional marketing is to build trust to continue the emotional experience [2]. This affects consumer loyalty and the level of repeat purchases.

Ключові слова: marketing, branding, emotional marketing, emotional branding.

Список використаних джерел

1. Gobe M. *Emotional branding: a new paradigm of communication between brands and people*. St. Petersburg: «BestBusinessBooks» 2015. 440 p.
2. Ries A., Trout J. *The 22 Immutable Laws of Marketing*, 1993. URL: <https://www.worldcat.org/title/22-immutable-laws-of-marketing/oclc/422227741>
3. Shapiro T. *How Emotion-Detection Technology Will Change Marketing*. URL: <https://blog.hubspot.com/marketing/emotion-detection-technology-marketing>

Методи діяльнісного підходу особливостей професійного самоусвідомлення майбутніх психологів

Анна Фадєєва

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук, доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Для дослідження особливостей професійного самоусвідомлення майбутніх психологів доцільно використовувати системний підхід, необхідними умовами ефективності використання якого є правильні поєднання формалізованих і неформалізованих методів, формальної та діалектичної логіки, методів аналізу і синтезу, індукції і дедукції, а також врахування людського чинника. В результаті застосування системного підходу вдається отримати системні описи складних явищ об'єктивної реальності [5].

Використовуючи діяльнісний підхід для дослідження професійної здатності студентів до професійного самозростання та самоусвідомлення можна за його допомогою визначити спроможність майбутніх психологів до самостійної діяльності та формування себе як майбутнього фахівця, за допомогою професійного самовдосконалення, тобто спроможності самостійно набувати, удосконалювати та підвищувати професійні знання, вміння, навички та розвиток важливих професійних особистісних якостей і властивостей у процесі навчання у вищому навчальному закладі та в процесі майбутньої професійної діяльності [1].

Для теоретичного дослідження обраної теми доцільно використати такі теоретичні методи дослідження як: теоретичний аналіз, індукція, абстрагування, узагальнення, систематизація, моделювання, що застосовуються для вивчення концептуальних засад дослідження проблеми професійного самоусвідомлення майбутніх психологів та визначення провідних чинників розвитку [3].

Вказані вище методи дозволяють найбільш повно теоретично дослідити та проаналізувати наявну інформацію з проблематики професійного самоусвідомлення, виокремити фактори які впливають на його рівень та можуть використовуватись як чинники впливу для подальшого експериментального дослідження.

Теоретичну та методологічну основу для дослідження складає психологічна теорія діяльності а також основні принципи: свідомості, діяльності, єдності, розвитку та соціальної та діяльнісної обумовленості особистості.

Принцип свідомості та діяльності означає те, що єдність цих двох складових виражається тим, що психічні властивості і свідомість в процесі професійної діяльності можна не тільки виявити, але й сформулювати: психічні властивості особистості є водночас передумовою і також результатом поведінки [2].

Принцип системності є пояснюючим принципом наукового дослідження,

який ставить вимогу визначати явища в залежності від їх внутрішньо пов'язаного цілого, яке вони утворюють разом, при цьому набуваючи через це властиві цілому нові властивості.

В процесі вибору методів дослідження застосовано принцип об'єктивності, що полягає у використанні різних за формою, але однакових за змістом методик для вивчення явища професійного самоусвідомлення, дотримано умови вивчення та дослідження людської психіки в процесі діяльності та розвитку, а також використано принцип системності, що передбачає дослідження явищ та предметів дійсності у їх взаємозв'язках. Також цей принцип передбачає розгляд об'єкту дослідження як цілісності, виявлення елементів структури об'єкта, взаємозв'язків, якими характеризуються його особливості та дослідження об'єкта як складової більш загальної структури і взаємозв'язків між ними [4].

Для оцінки сформованості професійного самоусвідомлення студентів можна використовувати наступні емпіричні індикатори: наявність професійних намірів, стійкість професійного інтересу, переважання змістовних мотивів вибору професії, розуміння основних аспектів майбутньої професійної діяльності, практичний досвід в обраній сфері трудової діяльності, прагнення стати компетентним фахівцем у даному виді праці.

Ключові слова: психолог; психологія; самоусвідомлення; системний підхід.

Список використаних джерел

1. Балл Г. А. Выбор в жизни человека как предмет системологического и психологического анализа / Г. А. Балл // Мир психологии.-2010.-№ 1.-С. 197–2018
2. Барсукова А. Д. Особенности формирования профессионального самосознания студенчества. Монография.-М.: Издательство АСВ, 2020-168 с.
3. Бірченко О. В. Оптимізація професійного самовизначення випускників вищих навчальних закладів України в умовах становлення ринку праці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. Наук : спец. 22.00.06 Соціологія культури, духовного життя / О. В. Бірченко.-Х., 2017.-18 с.
4. Волков Б. С. Психология юности и молодости: Учебник для вузов.-М.: Трикста, 2016.-256 с.
5. Главінська О. Д. Професійне самоусвідомлення та самовизначення студентської молоді у становленні особистісної суверенності / О. Д. Главінська // Психологія: реальність і перспективи.-2017.-Вип. 8.-С. 59-63.

Особливості застосування системного підходу до вивчення цінностей

Сергій Кононенко

аспірант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Системний підхід визнається одним із найважливіших методологічних інструментів пізнання в сучасній науці. Не виключенням є, зокрема, і дослідження ціннісної сфери в психології, де поняття «система цінностей» або «ієрархія цінностей» вже стали звичними словосполученнями. **Проблема** полягає в тому, що якщо прискіпливо проаналізувати сучасні загальновідомі теорії цінностей на предмет дотримання ними базових принципів системного підходу, то можна зробити висновок, що існує тенденція до певного поверхневого розуміння і застосування цього підходу. На нашу думку, більшість таких теорій цінностей не в змозі пояснити загальну динаміку ціннісної сфери, логіку та закономірності її розвитку і сформулювати адекватне бачення можливих відповідей на складні виклики, які стоять сьогодні перед українським суспільством. Виходячи зі сказаного, **метою** нашого дослідження є аналіз особливостей застосування принципів системного підходу до вивчення цінностей. Для цього нам потрібно виконати наступне **завдання**-викласти основні принципи системного підходу та загальне теоретичне бачення ціннісної сфери відповідно до цих принципів.

Системний підхід являє собою загальнонаукову методологічну концепцію та стратегію наукового пізнання, яка спирається на принцип системності, згідно з яким всі явища та об'єкти являють собою системи. Більш конкретним логіко-методологічним вираженням системного підходу є загальна теорія систем, в основу якої лягла ідея ізоморфізму, або аналогічності, процесів в системах різних типів (біологічних, соціальних, тощо). Ізоморфізм систем означає, що знання і принципи в певній окремій області є окремим випадком більш широких, загальних знань, які можна розповсюджувати і на інші області знань. Такі широкі структурні характеристики процесу пізнання, сформульовані в рамках системного підходу і можуть бути застосовані в психології для вивчення ціннісної сфери.

Серед принципів системного підходу для цілей нашого дослідження ми виділяємо чотири основних: 1) ієрархія, 2) еволюція, 3) емергентність, 4) генотипні (глибинні) та фенотипні (поверхневі) характеристики системи.

1. Принцип **ієрархії** передбачає наявність у об'єкта дослідження **рівнів**, або ієрархії систем («... підсистема-система-надсистема ...», де система може одночасно розглядатися як елемент системи більш високого рівня) з гетерархічними зв'язками координації між елементами системи на одному й тому ж рівні та ієрархічними зв'язками субординації між системами різних рівнів [1, с. 467]. Який наслідок має цей принцип для дослідженні цінностей? Ціннісна сфера як об'єкт наукового дослідження має мислитися як ієрархія, тобто складна система, яка складається не з цінностей, а з систем цінностей. Важливо

розуміти, що якісь цінності для нас важливіші, ніж інші, тому що вони належать до систем цінностей більш високих рівнів в ієрархії. Цінності, що належать до системи одного й того ж рівня, не можуть розділятися на більш важливі та менш важливі, між ними може бути координація, але немає субординації.

2. Людські індивіди є живими системами. Ці живі системи еволюціонують через утворення живих систем більш високого порядку-людських груп та більш широких людських спільнот. **Еволюція** живих систем разом зі згаданою вище ієрархічною структурою вказують на динаміку розвитку ціннісної сфери. Послідовність виникнення нових систем окреслює динаміку та закономірності розвитку ціннісної ієрархії. Тому іншим важливим наслідком є те, що теорія цінностей, яка враховує ці системні ознаки, має прогностичний та евристичний потенціал.

3. У процесі еволюції у кожній новій системі більш високого порядку виникають нові якості, які неможливо звести до якостей попередньої системи. Принцип **емергентності** у системному підході робить зрозумілим, звідки беруться різноманітні цінності-як за якістю, так і ступенем важливості для кожного окремого індивіда.

4. Наявність в системах **глибинних** (генотипних) та **поверхневих** (фенотипних) **структур** є складною концепцією. Зауважимо тільки, що певні цінності спонукають людей до певних дій та вчинків; саме ця системна характеристика дозволяє зрозуміти, чому іноді зовсім різні, майже полярні прояви людської поведінки можуть походити від однієї і тієї ж системи цінностей, і чому іноді схожі за своїми ознаками дії можуть походити від різних систем цінностей.

Життєздатна теорія цінностей повинна розроблятися на засадах розглянутих вище принципів системного підходу. На наше переконання, така теорія матиме потенціал для адекватної відповіді на виклики нашого конфліктного, повного протиріч сьогодення. З огляду на вищенаведені міркування можна заключити, що дослідження ціннісної сфери передбачає пошук в ній розглянутих вище системних характеристик. Потрібно мати на увазі, що з точки зору системного підходу ціннісна сфера представляє собою ієрархію, яка має рівні і яка еволюціонує.

Такі загально відомі теорії цінностей, як, наприклад, теорії М. Рокіча або Ш. Шварца такого системного уявлення про ціннісну сферу не надають [2, 3].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що згідно з принципами системного підходу життєздатна теорія цінностей повинна розглядати ціннісну сферу як ієрархію, еволюція якої супроводжується виникненням нових рівнів, яким притаманні нові цінності.

Ключові слова: Системний підхід; цінності; системи цінностей; ієрархія; еволюція; емергентність.

Список використаних джерел

1. Алексеев, П. В., Панин, А. В. *Философия: Учебник.-3-е изд., перераб. и доп.-М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.-608 с.-(Классический университетский учебник)*
2. Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
3. Schwartz, Shalom H. *Basic Human Values: Theory, Measurement, and Applications*. *Revue française de sociologie*, 47/4 (2006).

Правові та психологічні аспекти впливу карантину на розвиток бізнесу в Україні

Катерина Мулик

аспірант,

ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Мирослав Григорчук

канд. ю. н., доцент кафедри державно-правових дисциплін

правові та психологічні аспекти впливу карантину

на розвиток бізнесу в Україні,

ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Зростання особистісного фактора у розвитку економічної сфери суспільства, зокрема бізнесу, зумовило посилення уваги до наукових досліджень у сфері психології бізнесу, особливо розробки практичних рекомендацій стосовно оптимізації ділових відносин в контексті не лише права, але й психології.

Виокремлені та проаналізовані підходи до побудови адаптивних організаторських систем, запропоновано та апробовано критерії оцінки ефективності їх реалізації. Наукові розробки у сфері психології та бізнесу належать, зокрема, І. Ансоффу, А. Богдановій, О. Кравченко, М. Мельніковій, П. Друкеру, А. Чендлеру та багатьом іншим [3].

В Україні в період карантину змінюються ділові відносини як в юридичному (так, деякі підприємці вважають, що на бізнес «тиснуть»-як на малий, так і на середній та великий, так і в психологічному плані). В складних умовах карантину бізнесмен має більше орієнтуватися на людей та їх потреби, тобто більшою мірою зважати на психологію (соціальну, економічну, особистісну). Бізнес вимагає становлення стосунків із діловими партнерами та потенційними клієнтами. Співпраця організацій та працівників повинна ґрунтуватися не в останню чергу на психологічних знаннях. Не слід забувати й про конкуренцію в умовах сучасних карантинних обмежень в Україні. На даний час значна кількість компаній не стабільна, прибутки нижчі, конкуренти з'являються постійно.

Статистичні дані за 2020 рік свідчать про те, що значна кількість компаній призупинила свою активність або повністю ліквідувалася. Звісно, це наслідок негативного впливу локдауну: локдаун локалізував роботу; крім того, деякі працівники виявилися психологічно неспроможними, тобто не змогли оцінити непередбачувані обставини та пристосуватися до них, через що звільнилися з роботи [2].

Найбільше на роботу компаній вплинуло зниження ділової активності в Україні. Аналіз даних щодо відкриття та закриття компаній у період з 12 березня до 15 квітня 2020 року показав зниження темпів створення нових компаній у вітчизняному бізнес-просторі [3]. Швидкість створення нових компаній у 2021 році погіршилася на 54,7% у порівнянні з аналогічним періодом 2020 роком. За аналізом даних Єдиного державного реєстру у 2020 році було зареєстровано 5 453 нових компаній, наразі таких компаній 2 481. Карантинні обмеження в

країні призвели до закриття до 50-ти компаній у день.

Якщо ситуація на кінець 2021 року не зміниться, то до кінця року деякі компанії взагалі перестануть існувати [3]. Втім, великі фірми та компанії вже перебудували свою роботу і працюють у дистанційному режимі, але психологічно дуже важко переконати персонал у необхідності та доцільності застосування нових технологій. Психологічні знання є необхідною умовою розвитку засад бізнесу. Новітній бізнес потребує високого ступеня психологічної культури у багатьох ситуаціях бізнесової діяльності.

Так, сучасний бізнес існує на основі прагматичних психологічних взаємовідносин з державними та недержавними установами, організаціями, що надають послуги та споживачами послуг: комунікація та вплив, вирішення конфліктів, формування репутації, популяризація та підтримка різноманітних соціальних зв'язків-усе це невіддільна частина налагодження будь-якого бізнесу. Діяльність будь-якого підприємства визначається специфікою зовнішнього середовища, яке являє собою складну соціально-економічну систему і формується під впливом комплексу чинників. В умовах карантину необхідно оптимізувати бізнес відповідно до зовнішніх чинників, адже орієнтація на суспільство-головний вектор розвитку підприємництва і передбачає створення й підтримку належного психологічного середовища, дотримання певних етичних норм поведінки, наданні можливості професійного зросту кожному, запровадження системи мотивації працівників [5].

Стимулювання поведінки, що відповідає сучасним економічним й психологічним реаліям, є гарантією дійового функціонування та швидких темпів розвитку підприємства в майбутньому [6].

Адаптованість підприємства та його персоналу до бізнес-процесів є важливою передумовою конкурентоспроможності й завжди пов'язана з певними витратами, які вимагають зваженої оцінки в системі факторів «внутрішнє-зовнішнє середовище».

В умовах значної нестабільності, зумовленої негативною динамікою макроекономічних складових, адаптивні стратегії формувати значно важче, оскільки цільові орієнтири можуть швидко змінюватися, а перехід на пасивну модель поведінки забезпечує лише виживання, і то на короткий час [1, с. 605].

Висновки. Отже, необхідно впроваджувати нові технології, удосконалювати продукти, надавати нові послуги та розвивати персонал у сфері обслуговування. Крім того, на роботу підприємств (компаній) вплинуло зниження попиту на деякі види товарів та послуг. Сучасна бізнесова діяльність потребує не тільки правової, але й психологічної оптимізації, метою якої є покращання адаптованості до швидко змінюваних соціальних умов і попередження можливих ризиків та збитків.

Ключові слова: бізнес; психологія в бізнесі; вплив карантину на бізнес.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми психологічної та соціальної адаптації в умовах кризового суспільства збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції 21 квітня 2021 року, Ірпінь, 2021 URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7947/1/7596_IR.pdf#page=605
2. Фарма – перша скрипка карантину. Огляд трендів у бізнесі URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/farmapersha-skrypka-karantynu-ohliad-trendiv-u-biznesi> (дата звернення 15.11.2021).
3. Який бізнес суттєво скоротить штат, якщо карантин продовжать URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/05/8/660271/> (дата звернення 14.11.2021)
4. Чорнобиль О. В. Особливості адаптації керівників на підприємстві в сучасних економічних умовах / О. В. Чорнобиль // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки [Текст].-Луцьк: Вид-во ЧНУ, 2015.-№ 4.-с. 74-79
5. Власова О. І. Соціальна психологія організацій та управління : підручник / О. І. Власова, Ю. В. Никоненко.-К. : Центр учбової літератури, 2010.-398 с.
6. Арестенко Т. В., Арестенко В. В. Перспективні напрями розвитку ринку маркетингових досліджень у системі SOCIAL MEDIA MARKETING. Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка».-Тернопіль, 2017. №1-2.
7. Громадська організація «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України, 2020, С. 56 URL: <https://www.kas.de/documents/270026/8703904/Вплив+COVID-19+та+карантинних+обмежень+на+економіку+України.+Кабінетне+дослідження+ЦПД.+Липень+2020.pdf/b7398098-a602-524d-7f88-6189058f69d3?version=1.0&t=1597301028775> (дата звернення 24.11.2021).

Психологічні аспекти розвитку регіонів в період пандемії COVID-19

Олена Сімоненко

аспірант кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: simoneno.elena.cmu@gmail.com,

ORCID: 0000-0001-8103-8999

Україна є однією з найбільших держав Європи за територією та кількістю населення, при цьому вона посідає на 56 місці у світі за розміром валового внутрішнього продукту та 119 місці за показником ВВП на душу населення. Нажаль позитивні стартові умови у вигляді вигідного географічного положення, значного природного та людського капіталу не були ефективно використані протягом останніх 30 років.

Причиною недостатньої реалізації зазначеного потенціалу є, на наш погляд, непослідовність в прийнятті рішень та впровадженні ключових реформ-реформи верховенства права, реформи анти корупції, приватизації, децентралізації, реформи медичної системи, та інших реформ в економічній та соціальній сферах. Як результат, в країні не побудовано ефективно функціонуючу ринкову економіку. Економічні індикатори говорять саме про це: середній темп приросту ВВП у період з 1996 до 2019 року становив лише 3,6 відсотка, тоді як в країнах Центральної Європи — 6,4 відсотка [1].

Затверджена 03 березня 2021 року Постановою Кабінету Міністрів України № 179 **Національна економічна стратегія на період до 2030 року** передбачає наступні цільові індикатори — 2030: зростання реального ВВП не менше ніж у два рази; зростання ВВП на душу населення не менше ніж до 10 тис. доларів США; зростання продуктивності праці не менш ніж в 1,7 рази; збільшення чистого притоку прямих іноземних інвестицій не менше ніж до 15 млрд. доларів США на рік починаючи з 2025 року; зниження рівня безробіття (за методологією МОП) до 6 відсотків [1].

Нажаль, слабка позиція України в економічному сенсі, в наслідок поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 (далі — COVID-19), призвела до суттєвого збільшення дефіциту державного бюджету 2020 року: з 2,1 відсотка до 5,3 відсотка ВВП, що є рекордом за останні роки. Державний бюджет на 2021 рік також має суттєвий дефіцит у розмірі 5,5 відсотка ВВП [1].

Пандемія, нажаль, виявила вразливі точки розвитку економіки країни та її окремих регіонів, і, якщо кампанія по вакцинації не буде успішною, керівництво держави буде змушено впроваджувати обмежувальні карантинні заходи, що напряду негативно відобразиться на практично всіх сферах економіки та регіонального розвитку.

Відповідно до даних Державного комітету статистики України в Україні проживає понад 38 млн. населення. Затверджений постановою Кабінету Міністрів України Національний план вакцинопрофілактики гострої респіраторної

хвороби COVID-19, спричиненої корона вірусом SARS-CoV-2 виконано на рівні 29 відсотків [2].

Станом на 29.11.2021 року від початку кампанії з вакцинації в Україні було зроблено 24 288 230 щеплень. За весь період вакцинальної кампанії вакциновано однією дозою-35% населення-13 320 530 осіб, вакциновано двома дозами 29% населення-10 967 700 осіб.



Рис.1. Відсоток вакцинованого населення України 2 дозами станом на 29.11.2021

ТОП 3 регіони за кількістю про вакцинованого населення двома дозами:

- м. Київ-49% (динаміка за останній тиждень + 5%);
- Київська-36% (динаміка за останній тиждень +4%);
- Чернігівська-29% (динаміка за останній тиждень +3%).

ТОП 6 регіонів-аутсайдерів, в яких двома дозами вакциновано менше 25% населення:

- Закарпатська-17%;
- Волинська та Івано-Франківська– 21%;
- Чернівецька-22%;
- Донецька-23%;
- Кіровоградська-24%.

Табл. 1.

Відсоток вакцинації населення однією та двома дозами (станом на 29.11.2021)

Регіон	Населення	Отримали ДВІ дози на 29.11	Відсоток населення яке отримало дві дози	Динаміка другої дози за тиждень	Динаміка 2 дози у %
Україна	38 085 266	10 967 700	26%	1 112 074	3%
м. Київ	2 965 013	1443564	49%	147 202	5%
Київська	1 781 891	643768	36%	68 421	4%
Чернігівська	986 199	288471	29%	37 540	4%
Львівська	2 506 733	695152	28%	85 407	3%
Сумська	1 063 015	324368	31%	34 795	3%
Житомирська	1 203 652	340034	28%	38 677	3%
Тернопільська	1 035 881	254827	25%	32 256	3%
Луганська	672 355	195817	29%	20 720	3%
Черкаська	1 186 848	363651	31%	36 002	3%
Хмельницька	1 250 797	326351	26%	36 311	3%
Дніпропетровська	3 164 030	1030601	33%	90 572	3%
Запорізька	1 679 889	420877	25%	47 983	3%
Миколаївська	1 115 657	308423	28%	31 812	3%
Рівненська	1 151 266	282338	25%	31 624	3%
Волинська	1 030 157	211930	21%	27 998	3%
Полтавська	1 381 365	468259	34%	37 513	3%
Івано-Франківська	1 365 366	283431	21%	36 173	3%
Харківська	2 649 501	735921	28%	67 450	3%
Кіровоградська	928 242	219075	24%	23 371	3%
Вінницька	1 539 308	400258	26%	37 780	2%
Чернівецька	899 755	200252	22%	21 812	2%
Одеська	2 373 758	609147	26%	56 690	2%
Донецька	1 878 039	422955	23%	44 688	2%
Херсонська	1 023 856	289032	28%	23 406	2%
Закарпатська	1 252 693	209198	17%	17 188	1%

Результати соціологічних досліджень дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні, наведені на Рис. 2. показало, що 42% українців, які ще не вакцинувались, готові щепитись за певних умов. [3].

На прийняття рішення щодо щеплення впливають багато факторів, серед ключових слід визначити: особистий досвід хвороби чи відсутність такого досвіду, досвід хвороби чи втрати близьких та знайомих людей, ступінь довіри лікарям та взагалі ступінь довіри державним інституціям, що координують та комунікують процеси Національної вакцинальної кампанії.

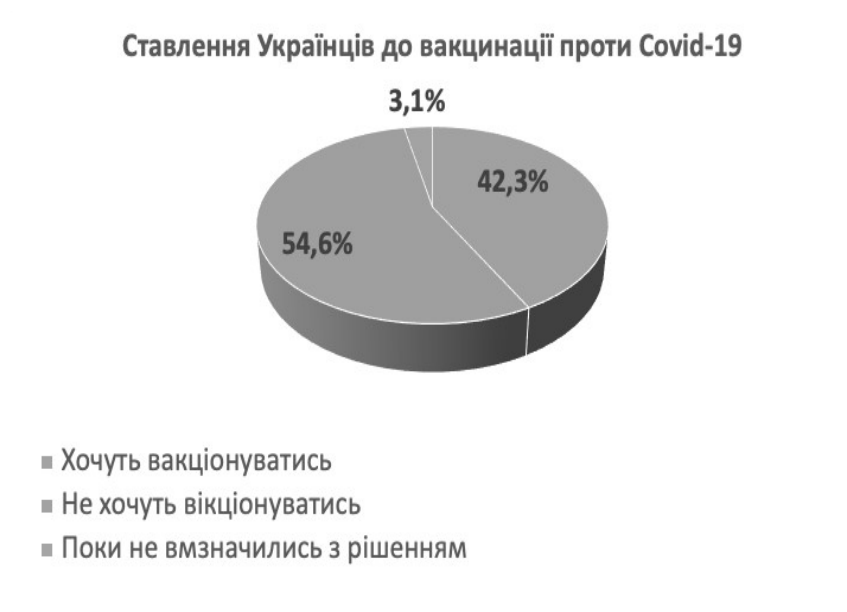


Рис.2. Ставлення Українців до вакцинації проти Covid-19

На думку експертів, причин низької активності українців до вакцинації є багато: відмова розглядати Covid-19 як загрозу, стурбованість побічними ефектами вакцин, низька довіра до вакцин або установ, що стоять за ними, реальна чи уявна відсутність доступу до вакцинації, різноманітні теорії змови одо вакцин від Covid-19 або вакцин загалом.

Всього в Україні розгорнуто пунктів щеплення. Щодня керівництвом країни, Міністерства охорони здоров'я України, обласними та районними державними адміністраціями проводяться тематичні брифінги щодо важливості вакцинації, однак відсоток вакциновано населення лишається достатньо низьким, в тому числі в порівнянні із сусідніми європейськими країнами.

Аналізуючи ключові активності, які запроваджуються сьогодні на центральному та регіональному рівнях слід зазначити, що вони спрямовані скоріше до фізичного фактору доступності українців до отримання вакцинації. При цьому, дослідження, які проводяться науковцями різних країн, в сфері соціальних та психологічних наук звертають нашу увагу на те, що, робота із психологічним аспектом довіри до вакцини, вакцинації та інститутів, що її запроваджують потребує більш уважного вивчення та налаштування.

Збільшення довіри українців до вакцинації-реальний шлях до перемоги над пандемією Covid-19, в той самий час, як збільшення числа тих, хто обґрунтовує для себе негативні аспекти та наслідки вакцинації-загроза національного рівня, оскільки лишає шанс пандемії впливати на місцевий та регіональний розвиток.

Зрозумілим є той факт, що завжди лишатиметься 15-20 відсотків населення, які мають жорстку негативну позицію щодо щеплення взагалі. Але між тими українцями, хто має жорстку позицію «ні» та вже вакцинованими є багато людей, з якими потрібно працювати для формування лояльності до вакцинальної кампанії. Саме тому розуміння причин, за яких українці не вакцинуються та

пошук інструментів впливу на ці причини є вкрай важливими для подолання корона вірусу і початку відновлення економіки країни.

На нашу думку, активне залучення вчених, що працюють в галузях психології та поведінкової науки, мають змогу сьогодні допомогти державним інституціям сформулювати чіткі рекомендації, які допоможуть покращити комунікацію з населенням стосовно процесу вакцинації, що в свою чергу зробить реальним можливість своєчасної реалізації Національного плану вакцинації в Україні.

Прийняття до уваги психологічного аспекту нераціональних страхів та упереджень стосовно вакцинації і вибір ефективних інструментів роботи з ними – актуальне завдання для науковців та управлінців.

На думку Марка Олівера Рейджера, вченого Трірського університету, психологічні фактори є визначальними в індивідуальному ставленні до вакцинації загалом і до вакцинації проти COVID-19 [4].

Виявлення, розуміння та вирішення питання про необхідність вакцинуватись (тобто позиція, яка варіюється від пасивного прийняття до активного попиту), а також вагання та опір вакцинації (тобто позиції, коли людина не впевнена у необхідності вакцинації або має категоричну позицію проти вакцинації) – ключове завдання для роботи психологів та експертів з комунікації, що виробляють контент для збільшення числа лояльних до вакцинації українців.

Визначення психологічних процесів, які характеризують і відрізняють людей, які не бажають вакцинуватись від тих, хто позитивно налаштований на вживання вакцин, може дати нам дієві інструменти для роботи з аудиторією, в т.ч. шляхом адаптації комунікаційних каналів та повідомлень, які будуть налаштовані та узгоджені з психологічними схильностями особистостей.

На сьогоднішній день досліджено ряд психологічних конструкцій щодо вагання людей відносно процесу вакцинації. В дослідженнях Мерфі, Вальєра було показано, що пацієнти, в яких проявлені такі риси особистості, як невротизм і підвищений рівень контролю, конспірологічні, релігійні та параноїдальні переконання мають негативне ставлення до процесів масової вакцинації [5].

Останні дослідження вчених вказують на те, що, ймовірно, існує кілька психологічних схильностей, які впливають на особистість її когнітивні стилі, емоції, переконання, довіру та соціально-політичні установки, які відрізняють людей, що позитивно відносяться до процесів масової вакцинації і тих, хто вагається чи має жорстку позицію проти вакцинації від COVID-19 [6].

В цілому, для ефективної роботи з аудиторією в рамках проведення масштабних вакцинальних кампаній, на підготовчому етапі формування правового поля, що регламентує процеси введення карантинних обмежень та комунікаційних меседжів, критично важливо враховувати конкретні психологічні детермінанти, і, зокрема, унікальні віри та ставлення людей окремих регіонів та територій, пов'язаних з вакциною, - для розуміння мотивації людей, які стоять за їхніми ваганнями.

Розуміння специфічні кластерних базових установок та переконань, що стоять за ваганням щодо вакцини та розуміння причин психологічних реакцій

на запропоновані державою механізми та інструменти вакцинації, надасть можливість розробляти коректні стратегії для більш ефективного просування комунікаційних кампаній щодо забезпечення здоров'я, з метою формування рішення людей брати участь у вакцинації та просуванні ідеї необхідності це робити. Таким чином, комунікаційні та освітні стратегії щодо формування позитивного ставлення до процесів вимушеної масової вакцинації мають починатись з глибокого розуміння психологічного досвіду громадян щодо вакцинації та бути спрямованими на покращення сприйняття цінності вакцинації.

Ключові слова: психологічні аспекти розвитку регіонів; виконання Національного плану вакцинації; психологічних конструкцій щодо вагання людей відносно процесу вакцинації.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Національної економічної стратегії України період до 2030 року від 03 березня 2021 р. № 179. [Електронний ресурс]. Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179.-Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>.
2. Про затвердження Національного плану вакцинопрофілактики гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на період до 31 грудня 2021 року від 12 квітня 2021 р. № 340-р. [Електронний ресурс]. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2021 р. № 340-р.-Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/340-2021-%D1%80#Text>.
3. Соціологічне дослідження «Готовності українців вакцинуватись», ЮНІСЕФ. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.unicef.org/ukraine/press-releases/vaccination-survey>.
4. Rieger MO. Triggering altruism increases the willingness to get vaccinated against COVID-19. *Soc. Health Behav.* 2020;3:78–82. doi: 10.4103/SHB.SHB_39_20. [CrossRef] [Google Scholar]
5. Murphy J., Vallieres F., Bentall R.P., Shevlin M., McBride O., Hartman T.K., McKay R., Bennett K., Mason L., Gibson-Miller J., et al. Psychological characteristics associated with COVID-19 vaccine hesitancy and resistance in Ireland and the United Kingdom. *Nat. Commun.* 2021;12:29. doi: 10.1038/s41467-020-20226-9. [PMC free article] [PubMed] [CrossRef] [Google Scholar]
6. Barelllo S., Palamenghi L., Graffigna G. Looking inside the 'black box' of vaccine hesitancy: Unlocking the effect of psychological attitudes and beliefs on COVID-19 vaccine acceptance and implications for public health communication. *Psychol. Med.* 2021;1–2. doi: 10.1017/S003329172100101X. [PMC free article] [PubMed] [CrossRef] [Google Scholar]

Життєва успішність жінки як сучасний феномен

Олена Лесяк

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Уявлення про життєву успішність особистості залежить від різних об'єктивних і суб'єктивних чинників: культури, менталітету, певної місцевості чи певного часового періоду, в яких знаходиться людина, її віку, гендеру, соціального кола тощо.

В сучасних умовах якісно по-новому встає проблема розвитку особистості сучасної жінки. Пред'являються більш високі вимоги до самостійності і ініціативи, обумовлені змінами, що відбуваються у суспільстві. В умовах сучасної соціальної дійсності, коли проголошено, що кожна людина є господарем власного життя, вона повинна вміти свідомо і планомірно організовувати його, оскільки від цього значною мірою залежить її життєва ефективність.

На даний час існує доволі небагато наукових досліджень, присвячених життєвій успішності жінок. Деякі з них зводять сутність зазначеного поняття до реалізації в статусі жінки (одруження) та матері, тобто в приватній міжособистісній сфері. У цих наукових підходах професійна діяльність і реалізація жінки нібито виключена з її сприйняття життєвого успіху, однак сучасний світ демонструє протилежне. Інші, навпаки, наполягають на професійній і зовнішньо-соціальній реалізації жінки як невід'ємного чинника її життєвого успіху.

Суперечки стосовно того, що важливіше для жінки-робота чи сім'я-є більш ніж актуальними у наш час. При цьому суперечності між прагненнями особистості до розвитку та існуючими вимогами та стереотипами в розподілі ролей призводять до внутрішніх конфліктів, фрустрованості, схильності до депресій, проблем становлення гендерної ідентичності жінок, що шкодить психологічному здоров'ю та гальмує процеси особистісного розвитку [1].

Відповідальним за такий конфлікт є суспільство, що пред'являє суперечливі вимоги до жінок, в результаті чого тиск на собі відчувають як жінки, які обирають кар'єру, так і жінки, які обирають сім'ю. Однак, сучасна типова жінка, скоріше, андрогін, оскільки намагається поєднувати обидві ці цінності [2; 3; 4; 5].

Погоджуючись з Є. Артамоновою вважаємо, що серед соціальних чинників, що впливають на розвиток особистості жінки, є й сімейне життя, й професійна або творча самореалізація, причому сучасні жінки відчувають сильну потребу в останньому. В результаті, успішність особистісного становлення жінки залежить від уміння поєднувати ці дві сфери [6]. Професійна самореалізація жінки пов'язана у першу чергу із реалізацією потреби у самоповазі, здатності задовольняти потреби у прийнятті і належності до певної соціальної групи,

сприяє самоактуалізації. У сімейному житті жінка реалізує насамперед потреби у належності, любові, прийнятті і реалізації природного потенціалу.

Крім того, важливо зазначити, що є й інші ознаки благополуччя та життєвої успішності, яких може прагнути жінка, зокрема: захищеність і безпека власна і своєї сім'ї; речовий добробут; сприятливі стосунки; досягнуті значущі цілі і результати; творча реалізація; продуктивне дозвілля; високе суспільне становище; наявність задовольняючих неофіційних суспільних контактів; задовільний стан здоров'я [7].

Важливо також зазначити, що досягнення «внутрішнього» успіху не завжди ґрунтується на відповідності критеріям зовні успішного результату і навпаки. Тому життєва успішність жінки як результат гармонійного співіснування «зовнішніх» і «внутрішніх» позитивних результатів-це ідеальна, але не універсальна формула, адже одночасна наявність «зовнішнього» успіху і відчуття «внутрішньої» успішності можлива тільки при збігу у людини критеріїв зовнішньої соціокультурної та її власної внутрішньої оцінки.

Сучасна жінка більш ніж коли-небудь зорієнтована на максимальну самореалізацію. В той же час вона відчуває тиск з «двох фронтів»: рольова модель жінки та матері все ще не перейшла до категорії власного вибору жінок, а є соціально очікуваною, крім того, не менш очікуваною є і її професійна реалізація та вміння мінімального самозабезпечення.

Отже, характерною особливістю життєвої успішності жінки в наш час є наявний в суспільстві рольовий конфлікт.

Врешті, сучасна успішна жінка намагається поєднувати сімейну (шлюб, материнство) та професійну або творчу самореалізацію, проте це не просто і вимагає від жінки певних навичок самоорганізації, позитивного самоствавлення, мотивації тощо.

Ключові слова: жінка; життєвий досвід; сучасний феномен.

Список використаних джерел

1. Хухлаева О. В. *Психология развития: молодость, зрелость, старость*. Москва : МГУ, 2002. 234 с.
2. Athanasiadou C. *Postgraduate women talk about family and career: the discursive reproduction of gender difference. Feminism and Psychology*. 1997. Vol. 7. № 3. P. 321–327.
3. Гупаловська В. А. *Професійна самореалізація та суб'єктивне благополуччя жінки*. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Проблеми загальної та педагогічної психології. К., 2005. Т.7. №1. С. 90-97.
4. Колеснікова Т. В., Сингаївська І. В. *Психологічні передумови формування іміджу сучасної жінки в соціальних мережах. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції*. К.: Університет «КРОК», 2020. С. 44–46.
5. Dragana Radosavljević, Irina Singaevska, Alexios Panagopoulos. *Ženski menadžment-opasnost ili šansa? Application of new technologies in management ANTiM-2016. 5 th International Conference. Volume 2*. Belgrade: Education Council of Faculty of Business Studies and Law, 2016.

С. 263–270.

6. Артамонова Є. І. Психологія сімейних відносин з основами сімейного консультування. М.: Изд. центр «Академія», 2002. 192 с.

7. Левченко В. В. Секреты успеха и успешности современного человека: монография. М.: Изд-во «ФЛИНТА», 2014. 259 с.

Модель розвитку професійних компетенцій менеджерів по роботі з клієнтами комерційних організацій

Алла Капацина

аспірантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ми вважаємо, що на процес розвитку професійних компетенцій у менеджерів по роботі з клієнтами впливають декілька груп чинників. Це суб'єктивні (соціально-психологічні) чинники, та об'єктивні (організаційно-управлінські) чинники. До перших ми відносимо психологічні особливості менеджерів, до других-фактори, що напряду від самого менеджера не залежать (достатня заробітна плата, технічне забезпечення праці, умови роботи менеджера, забезпечення базових потреб, робоче навантаження, стиль керівництва тощо).

Модель розвитку професійних компетенцій менеджерів по роботі з клієнтами комерційних організацій (авторська розробка):

1) діагностика:

- Суб'єктивні (соціально-психологічні) чинники

- **мотиваційний компонент** (рівень мотивації досягнення);
- **когнітивний компонент** (рівень загальних та спеціальних професійних знань);

- **емотивний компонент** (оцінка психологічної атмосфери в колективі; рівень розвитку емпатичних здібностей; оцінка ситуативної та особистісної тривожності);

- **поведінковий компонент** (здатність до самоврядування; домінуюча стратегія психологічного захисту у спілкуванні; комунікативні уміння менеджерів; нервово-психічна стійкість до стресів);

• характерологічний компонент (наявність акцентуацій характеру)

- Об'єктивні (організаційно-управлінські) чинники

- заробітна плата;
- технічне забезпечення праці;
- умови роботи;
- забезпечення базових потреб;
- робоче навантаження;
- стиль керівництва;

2) стратегічні дії:

- Суб'єктивний рівень

- Комплексний підхід до розвитку професійних компетенцій менеджерів по роботі з клієнтами комерційних організацій, враховуючи операційно-діяльнісний, мотиваційний, когнітивний, емотивний, поведінковий та характерологічний компоненти (аналіз, врахування результатів діагностики та вживання заходів щодо їх корекції)

- Впровадження в роботу комерційної організації системи коуч-наставництва для розвитку професійних компетенцій

- Об'єктивний рівень:

- створення сприятливих психологічних та фізичних умов для праці;
- застосування різноманітних (матеріальних та нематеріальних) систем стимулювання праці;
- створення сприятливого мікроклімату в колективі;
- застосування стилю керівництва колективом, який відповідає рівню розвитку компетенцій менеджерів.

Розглянемо розроблену нами модель більш детально. Існують, на нашу думку, два важливі етапи у розвитку професійних компетенцій менеджерів у комерційній організації:

- **ефективна діагностика** суб'єктивних та об'єктивних чинників, які сприяють розвитку професійних компетенцій у менеджерів;
- **впровадження комплексу заходів** (стратегічні дії), які допоможуть розвинути необхідні професійні компетенції до достатнього рівня, прийняттого для конкретної комерційної організації.

Діагностику можна проводити шляхом спостереження, бесід, психологічного тестування, анкетування, метода експертних оцінок. При діагностиці суб'єктивних чинників важливо знайти відповіді на запитання до кожного компоненту.

1.1. Операційно-діяльнісний компонент:

- Який рівень розвитку професійних компетенцій є у менеджерів?
- Чи є даний рівень достатнім для прийнятного виконання посадових обов'язків?

1.2. Мотиваційний компонент:

- Який рівень мотивації досягнення притаманний менеджерам?
- Чи бажають менеджери посилювати бажання досягати вагомих результатів в своїй роботі?

1.3. Когнітивний компонент:

- Який рівень загальних професійних знань є у менеджерів по роботі з клієнтами?
- Чи бажають менеджери застосовувати існуючі знання на практиці?

1.4. Емотивний компонент:

- Як менеджери оцінюють існуючу психологічну атмосферу в колективі та її вплив на розвиток компетенцій?
- Який рівень емпатичних здібностей існує у менеджерів сьогодні?
- Який рівень ситуативної та особистісної тривожності притаманний менеджерам?
- Яким чином психологічна атмосфера в колективі, рівень розвитку емпатичних здібностей, ситуативна та особистісна тривожність впливають на рівень розвиненості компетенцій та результат праці?

1.5. Поведінковий компонент:

- Який рівень самоврядування притаманний менеджерам по роботі з клієнтами?

- Яка домінуюча стратегія психологічного захисту у діловій комунікації виявлена?

- Які комунікативні уміння розвинені в достатній мірі у менеджерів по роботі з клієнтами?

- Який виявлений рівень нервово-психічної стійкості?

1.6. Характерологічний компонент:

- Які акцентуації характеру притаманні менеджерам по роботі з клієнтами?

- Чи усвідомлюють менеджери свої характерологічні особливості та їх вплив на роботу?

Після проведення та аналізу результатів психодіагностики необхідно розпочати стратегічні дії у колективі щодо подальшого розвитку професійних компетенцій менеджерів.

Для цього ми пропонуємо використовувати комплексний підхід, *розвиваючи одночасно всі компоненти компетенцій. Комплексний підхід* (від лат. complexus - зв'язок, сполучення-дослідницький підхід і принцип організації практики професійного росту, що розглядає об'єкт, практику з позицій цілісності і системності [1].

У разі виявлення недостатнього рівня сформованості всіх компонентів професійних компетенцій важливо впровадити в комерційній організації систему навчання та розвитку персоналу, яка буде функціонувати на постійній основі.

В випадку низького рівня розвитку *операційно-діяльнісного компоненту* потрібно впровадити в комерційній організації навчання на робочому місці, спостереження за фаховою діяльністю успішних колег. До новачка важливо прикріпити безпосереднього досвідченого наставника. Необхідною умовою вдосконалення компетенцій є впровадження «політики відкритих дверей», тобто, наставник повинен бути доступним для новачка будь-коли в робочий час. Також доцільне проведення лекцій, семінарів, презентацій, майстер-класів.

Коли ж виявлено недостатній рівень розвитку *мотиваційного компоненту*, потрібно проводити з менеджерами по роботі з клієнтами тренінги з розвитку мотивації досягнення результату. Необхідними будуть також групові та індивідуальні коуч-сесії стосовно розвитку мотивації досягнення.

В разі виявлення недостатнього рівня розвитку *когнітивного компоненту* слід проводити систематичне навчання на робочому місці, передавати менеджерам знання з економіки, менеджменту, комунікацій, специфічні знання з продажів та інші [2].

Якщо діагностика показала низький рівень розвитку *емотивного компоненту*, важливо проводити тренінги з розвитку емпатії, навчити менеджерів по роботі з клієнтами способам корекції та саморегуляції власного нервово-психічного стану, проводити тренінги із стресостійкості, навчити менеджерів прийомам аутотренінгу, регулярно проводити індивідуальне та групове психологічне консультування.

Недостатньо розвинений *поведінковий компонент* професійних компетенцій менеджерів можна коригувати наступним чином: проводити тренінги з ділового

спілкування; регулярно здійснювати психологічне консультування; на рівні організації затвердити «Правила поведінки в організації», де описати детально бажану и небажану поведінку співпрацівників.

Коли ж виявлено певні акцентуації характеру (*характерологічний компонент* професійних компетенцій менеджерів по роботі з клієнтами), важливо приймати рішення на рівні керівництва: чи може взагалі даний менеджер працювати в організації, і які саме посадові обов'язки він здатний виконувати. Така постановка питання важлива тому, що акцентуації характеру, *згідно з дослідженнями К. Леонгарда [3], протягом життя не зникають, а тільки посилюються.* Тому успішна корекція акцентуацій є й досі недостатньо вирішеним питанням психологічної науки.

На об'єктивному рівні для розвитку професійних компетенцій менеджерів важливо також проводити ефективні організаційні заходи. Заробітна плата менеджерів по роботі з клієнтами має бути достатньою для конкретного регіону країни; важливо продумати та ввести дійову систему бонусів та інших винагород за успішну роботу. Доцільним буде введення різноманітних матеріальних та нематеріальних методів стимулювання праці. Приміщення, де проходить робота менеджерів, має бути гарно оформлене, зручне. Також вагомим чинником є введення гнучкого режиму праці та відпочинку.

Продумана *кадрова політика* [4] в комерційній організації (система принципів і норм, які усвідомлені і відповідним чином сформульовані, призводять людські ресурси організації у відповідність зі стратегією фірми; у вузькому розумінні кадрова політика — набір конкретних правил, побажань, часто неусвідомлених у взаєминах людей і організації) також є важливою умовою для розвитку професійних компетенцій персоналу.

Ключові слова: розвиток професійних компетенцій, суб'єктивні та об'єктивні чинники розвитку компетенцій, змістовно-структурні характеристики професійних компетенцій.

Список використаних джерел

1. Словник іншомовних слів. URL: <https://www.jnsm.com.ua/sis/index.shtml>
2. Сингаївська І. В. Стимулювання особистісного розвитку керівників освітніх організацій. Соціальна психологія. К., 2007. №3 (23). С. 124–129.
3. Леонгард К. Акцентуированные личности. Київ : Здоров'я, 1985. 345 с.
4. Шубалий О. М., Рудь Н. Т., Гордійчук А. І., Шубала І. В., Дзямулич М. І., Потьомкіна О. В., Серeda О. В. Управління персоналом: підручник / за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 с.

Формування особистісної готовності практичних психологів до професійної діяльності

Олександра Алексюк

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Гончарова

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9366-4591

Останнім часом професія психолога стає все більш популярною, що обумовлює вдосконалення процесу підготовки фахівців різних напрямків у сфері психології: клінічні психологи, психотерапевти, практичні психологи у дитсадках, школах, університетах, організаційні психологи, коучі та ін. Необхідною частиною такої підготовки є формування у майбутнього психолога особистісної готовності до практичної діяльності, зокрема, консультативної взаємодії з клієнтами.

Питання формування готовності особистості до майбутньої професійної діяльності вивчали різні автори: О. Ф. Бондаренко, С. П. Дерев'янка, Є. П. Ільїн, О. О. Бодальов, І. Н. Андрєєва, Н. В. Чепелева та ін. Їх роботи вказують на те, що у професійній діяльності психолога, важливу роль відіграють не тільки професійні, а й особистісні якості.

«Словник психолого-педагогічних термінів» тлумачить готовність до трудової діяльності як: «інтегральне особистісне утворення, що включає стійке прагнення до праці в цій галузі, наявність адекватних знань, умінь, навичок, а також комплекс індивідуально-типологічних, соціально-психологічних особливостей особистості, які зумовлюють високу ефективність її професійного функціонування в цій галузі» [1].

Тобто, готовність до професійної діяльності — це сукупність професійних знань, умінь і навичок, отриманих в період професійного навчання, а також рис особистості, її переконань, здібностей, інтересів тощо.

В структурі особистісної готовності психолога до практичної діяльності можна виділити такі складові (цей перелік не є вичерпним): мотивація діяльності, високий рівень комунікативних й організаторських навичок, емоційна стійкість, здатність до саморегуляції, розвинена емпатія, незалежність суджень [2], ставлення до себе та до діяльності. Найбільші та найважливіші групи ставлень — ставлення до себе, до інших, та до діяльності, «які постійно зазнають змін, є індикаторами перетворень особистості людини, в процесі проходження нею певних етапів життя» [3].

За І. Вишневською та А. Фрадинською, «основною внутрішньою умовою особистісної готовності майбутнього психолога є: «адекватна мотивація, що відображає його ставлення до професійної діяльності як суспільно значущої справи; вольова регуляція, що передбачає вміння психолога організовувати

ефективну професійну діяльність; розвинене рефлексивне мислення, що допомагає осмислити професійні завдання, правильно оцінити свої здібності, необхідні для вирішення цього завдання» [4].

До важливих чинників формування особистісної готовності практичних психологів до діяльності відносяться внутрішні (індивідуально-психологічні умови): біопсихічні й фізіологічні особливості, соціально-професійна активність, мотиви і смисли професійної діяльності, потреба в реалізації свого професійно-психологічного потенціалу, а також зовнішні чинники — соціально-економічні умови, провідна навчально-професійна та професійна діяльність, особистісна підготовка [5].

Стосовно формування особистісної готовності в процесі навчальної діяльності, то Н. Гуртовенко зазначає, що дуже важливе значення має «виховувати любов до професії, захопленість, готовність до подолання різних труднощів, безмежне прагнення творити, шукати, осмислювати та впроваджувати передові ідеї та кращий досвід», поряд із «озброєнням студентів глибокими теоретичними знаннями, міцними навичками та вміннями, необхідними для успішної роботи» [6].

До ефективних форм роботи із психологами, що допомагають формувати особистісну готовність до професійної діяльності (консультативної взаємодії), відносять, зокрема:

- тренінги, які сприяють розвитку особистісних якостей, відпрацюванню професійних навичок [7];
- супервізії та обмін досвідом, що допомагають сформувати адекватне уявлення про себе як про спеціаліста, визначити власні особистісні якості та напрямки для їх вдосконалення [8].

Отже, особистісна готовність психологів до професійної діяльності є складною структурою, яка поєднує в собі прагнення займатися певною роботою, інтерес до неї, готовність діяти відповідно до правил професійної етики, здійснювати самоконтроль та до кінця доводити розпочату справу тощо. А формування особистісної готовності психологів до практичної роботи можна визначити як становлення необхідних установок, розвиток та вдосконалення власних особистісних якостей, що допомагають фахівцям здійснювати професійну діяльність на високому рівні, з оптимальними витратами власних ресурсів. Формуванню особистісної готовності психологів до практичної діяльності сприятиме участь в тренінгах та супервізійних групах.

Ключові слова: особистісна готовність, консультативна взаємодія, професійна діяльність, практикуючий психолог.

Список використаних джерел

1. Словник психолого-педагогічних понять і термінів [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://osvita.ua/school/method/psychology/1270/>
2. Шолох О. А. Формування особистісної готовності майбутніх психологів до професійної діяльності / Шолох О. А. // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету

- імені Т. Г. Шевченка. Педагогічні науки. / Чернігівський національний педагогічний університет імені Т. Г. Шевченка; гол. ред. Носко М. О.-Чернігів: ЧНПУ, 2018.-Вип. 150.-С. 162-166.
3. Гончарова Г. О. Особливості розвитку ставлень майбутніх працівників підрозділів превентивної діяльності Національної поліції України до соціально-професійного оточення.- Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.06-«Юридична психологія».- Харківський національний університет внутрішніх справ, Харків, 2018.
4. Фрадинська А. П. Професійна та особистісна готовність психолога до діяльності // А. П. Фрадинська, І. В. Вишневіська // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна».-2017.-№ 13.-С. 67–70.
5. Кавуненко Н. В. Визначення змісту та структури особистісної готовності до професійної діяльності [Електронний ресурс] / Н. В. Кавуненко, О. І. Бондарчук // Студентський альманах Інституту менеджменту та психології ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України.-2012.-№1
6. Гуртовенко Н. В. Умови формування готовності до професійної діяльності педагогів у процесі вузівської підготовки / Н. В. Гуртовенко // Проблеми сучасної педагогічної освіти. Педагогіка і психологія. – 2013.-№ 40 (1). – С. 90–95.
7. Романовський О. Г. Педагогічні умови формування толерантності у майбутніх психологів у вищих навчальних закладах / О. Г. Романовський // Теорія і практика управління соціальними системами.-2010.-Вип. 3.-С. 29–32.
8. Бойко Ю. Ю. Психолого-педагогічні шляхи формування психологічної готовності майбутніх юристів до професійної діяльності в процесі фахової підготовки / Ю. Ю. Бойко // Проблеми загальної та педагогічної психології.-2010.-Т. XII.-Ч. 2.-С. 35–42.

Теоретичний аналіз психологічних аспектів рефлексії як детермінанти розвитку особистості

Ганна Грушецька

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Розглядаючи психологічні аспекти розвитку держави, регіонів, підприємств та бізнесу, варто звернути увагу на роль особистості, кожної окремої людини, що бере участь у загальному процесі розвитку держави у будь-якому напрямку. Особистість є невід'ємною складовою соціуму, повноцінним та повноправним учасником суспільного життя, впливу якого вона постійно зазнає і, у свою чергу, робить свій внесок або навіть вносить корективи в суспільні процеси як на мікро-, так і на макрорівні. Ігнорування суб'єктної природи соціалізації приводить до того, що в теоретичних моделях і практичних технологіях не враховуються особливості мислення й рефлексії індивіда, цінності та переконання особистості [1].

Психологічна наука серед широкого кола проблем розробляє й основні норми ділових і особових відносин. Вони дозволяють зберігати стабільність у відносинах, розвивати їх, а також підіймати на вищий рівень ефективність і культуру ділових відносин. Розширення знань про себе та інших людей, вміння встановлювати оптимальні взаємовідносини, напрацьовувати навички особистого та ділового спілкування-це шлях, що пропонує сучасна психологія. Підвищення психологічної культури-запорука психічного та фізичного здоров'я, а отже і підйому рівня загальної культури нашого суспільства.

Динамізм сучасного життя, інтенсивність інформаційних та комунікативних впливів примушують людину створювати нові механізми, що захищають від психологічних травм, знаходити нові форми адаптації що дозволяють адекватно оцінювати реальні ситуації та досягати поставлених цілей у пропонуванних обставинах.

Прояв особистості виявляється в її взаємодії з життєвими обставинами, які набувають форму ситуацій. Серед умов існування особистості виділяють: ситуації повсякденності, типові ситуації професійної діяльності, складні життєві ситуації тощо. Відображення як самої ситуації, її учасників, так і особистості як суб'єкта життєдіяльності в ній, його відповідальності, переживань, роздумів тощо здійснюється за допомогою особливої властивості індивіда-рефлексії. На думку А. Карпова, «рефлексія в кінцевому результаті є усвідомленням практики» [2].

Здатність до рефлексії об'єднує функції поведінки та управління людини своїми вчинками. Тому, будучи багатоаспектним явищем, рефлексивність включається майже в усі рівні усвідомлюваної психічної активності і переважно

визначає ефективну адаптацію особистості до зовнішнього світу: природного та соціального оточення [3]. Адаптація особи забезпечується активною регуляцією власної поведінки і діяльності в процесі взаємодії з соціальним середовищем. Регулювальником поведінки є самосвідомість, до структури якої входять пізнавальний, емоційний та вольовий компоненти. При цьому, емоційний компонент (ставлення до себе) має особливе значення, оскільки відображає міру емоційно-психологічного благополуччя, сприяє формуванню і розвитку адекватного уявлення про себе, самосвідомості в цілому, що є необхідною умовою її адаптації.

Можна зазначити, що коли йдеться про соціальну поведінку, соціальну відповідальність, суб'єктом яких частіше визначають організацію або колектив, по суті, суб'єктом залишається особистість сама по собі або об'єднана з іншими в певну групу. Особистість являє собою цілісність, здатну до саморозвитку, самовизначення, свідомої предметної діяльності й саморегуляції та має свій унікальний та неповторний внутрішній світ. За висловом Л. С. Виготського «особистість стає для себе тим, що вона є в собі, через те, що вона пред'являє для інших. Це і є становлення особистості» [4]. Треба відмітити, що особистість-це людина, яка також володіє творчим потенціалом. Установлено, що центральною ланкою розвитку інтересів є засвоєння задач, розв'язок яких забезпечує не тільки розширення наявного пізнавального досвіду суб'єкта скільки створення умов, що породжують у нього ініціативу в самостійному пошуку нової для нього інформації [5].

Чим вище здатність особистості до рефлексії, тим більш високорозвиненою вона є і тим відповідальніша її поведінка. Тому з огляду діяльності кожного окремого підприємства, бізнесу, а зрештою і в межах держави, важливо створити умови для самовдосконалення, саморозвитку кожного індивіда.

Рефлексія особистості як детермінанта цілісної відповідальної поведінки особистості, зазнає подвійної детермінації: з боку особистісних властивостей та з боку ситуації. У свою чергу, задоволеність особистості оцінкою результатів власного життя та діяльності є важливим поняттям під час аналізу рефлексії, оскільки вона є показником гармонії між необхідністю та потребами і пов'язана з отриманням результату, який досягається власними силами шляхом подолання труднощів. Важливість урахування задоволеності пов'язана з тим, що вона сприяє наступній активності особистості, що, у свою чергу, впливає на певну кількість чинників при прийнятті рішень та на якість результатів. Важливо навчитися передбачати наслідки своєї поведінки, корелювати її в конкретних умовах, тренувати відчуття відповідальності за свою поведінку, вміти розширювати перспективи, знешкоджувати неадекватні механізми психологічного захисту.

Теоретичне дослідження психологічних аспектів рефлексії як детермінанти розвитку особистості дозволяє дійти висновку про необхідність розглядати здатність особистості до рефлексії, як одну з найважливіших ознак особистості та показник ефективності її взаємодії з навколишнім світом.

Ключові слова: рефлексія; розвиток особистості; психологія.

Список використаних джерел

1. Швалб Ю. М. Психологічні моделі соціалізації особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2015. Т. 7. Вип. 38. С. 503–517.
2. Карпов А. В. Психология рефлексивных механизмов. М. : Ин-т психологи РАН, 2004. 424 с.
3. Сохань Л. В. Грядунцова Л. И. Развитие личности: целеполагание и ответственность. Человек: перестройка мышления и поведения. К., 1991. С. 88–92.
4. Выготский Л. С. История развития высших психических функций : собр. соч. М. : Педагогика-1, 1983. Т.3. 366 с.
5. Максименко С. Д. Механізми розвитку особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2018. Вип. 40. 296 с.

Динаміка та способи побудови часової перспективи в період життєвої кризи

Олена Кенігштейн

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Проблема осмислення категорії часу була і залишається постійним об'єктом дослідження. З античних часів тема сприйняття людиною часу, її відношення до минулого, теперішнього та майбутнього є предметом уваги вчених різних наукових напрямків. За останні десятиліття кількість досліджень на тему часової перспективи істотно збільшилась. На цей момент, не існує загальноприйнятої теорії часової перспективи життя особистості. Категорія часу в психології тісно пов'язана з поняттям психологічного часу особистості, її уявленням про час як способу самоорганізації власного життя. Період криз, які є невід'ємним елементом життя самоактуалізованої особистості, має свої особливості у побудові темпоральної структури життєвого плану. Актуальність теми полягає у висвітленні маловивченого питання особливостей побудови часової перспективи в період докорінних життєвих змін.

Існує багато теоретичних підходів до визначення поняття часової перспективи особистості та напрямків дослідження даного феномену. З основних виділяють мотиваційний підхід Ж. Нюттена, який визначає структуру часової перспективи: протяжність, глибина, насиченість, ступінь структурованості та рівень реалістичності. Ключова роль у його вченні належить перспективі майбутнього як «простору мотивації». Ф. Зімбардо та Дж. Бойд досліджує категорію часової орієнтації особистості і говорить про часову перспективу як основний аспект побудови психологічного часу та виділяє п'ять основних часових орієнтацій особистості. Причинно-цільова концепція психологічного часу Є. І. Головахи та О. О. Кроніка базується на розумінні мотиваційних зв'язків між життєвими подіями, що дає можливість усвідомлювати цілісну картину життя в єдності трьох часових модусів.

Представники типологічного підходу К. О. Абульханова, В. І. Ковальов, В. Ф. Серенкова визначають поняття часової перспективи як здатність до організації часу особистістю та виділяють три типи життєвих перспектив: психологічну, особистісну та життєву. Б. Й. Цуканов вивчає власну одиницю часу індивіда і зазначає, що вона є вродженою характеристикою та жорсткою константою в психіці людини [2].

Часова перспектива знаходиться у фокусі нашої уваги під час прийняття життєвих рішень. Фокус уваги може бути як на теперішньому моменті, так і на минулому та майбутньому. Також існують зовнішні фактори (стрес, соціальні, економічні та політичні життєві події та ін.), які можуть впливати на часову перспективу особистості. Зазначають, що особистість схильна мати якусь одну

домінантну часову перспективу. Вона базується на континуумі емоцій, де в полярних позиціях виступає страх (змін та плину часу) та радість від отримання нового досвіду, завершення перспектив окремих життєвих стадій та супровідних даному етапу змін [1].

Часова перспектива вважається динамічним утворенням, воно змінюється протягом життя з кар'єрним ростом, економічною чи політичною нестабільністю, в періоди стресових ситуацій та життєвих криз. Часова перспектива узгоджує систему координат людського життя [4].

Життєва криза виступає тривалим конфліктом, що переживається людиною, впливає на її життя, його сенс, головні цілі та шляхи їх досягнення.

Буденне життя плине приховано і непомітно, воно не потребує зайвої енергії, але саме ця частина життя стає для нас основою для креативності, готує для сприйняття реальності. Життєвий шлях особистості обтяжується різноплановими негодами та кризовими періодами. Прагнення зберегти звичний порядок веде до дисгармонії, невротизації та уповільнення зростання особистості [4]. Плин життя неминуче «вибухає», життєва криза як віраж на життєвому шляху. В цей момент цілий світ особистості знаходиться під загрозою, як було вже не працює, треба докорінно перетворюватись. Одним із наслідків перебування у життєвій кризі є неможливість планувати майбутнє людини, повністю змінюється траєкторія життєвого шляху, що впливає на бажаний баланс темпоральних модусів у людському сприйнятті [4].

Ситуації стресу, фрустрації, внутрішнього конфлікту та життєвої кризи вимагають від особистості вибору способу їх подолання. Переживаючи кризи людина проводить копітку внутрішню роботу, щоб відновити внутрішній баланс. Ф. Ю. Василюк вказує на часову парадигму як спосіб описання процесу переживання кризи особистістю. До часової парадигми він відносить такі операції: «часове контрастування», як співвіднесення подій, які переживаються з дійсними чи минулими або майбутніми подіями; внесення події у довгострокову перспективу, в межах свого життя або життя усього людства; під час переживання може відбутись фіксація на якомусь часовому моменті. Як приклад фіксації на минулому, може бути сум, який веде за собою повну байдужість до теперішнього та майбутнього [3].

Гострі переживання людини провокує наближення характеристик психологічного часу особистості до часу біологічного, втрачається чітка лінійність, все підпорядковується психофізіологічним ритмам та набирає ситуативного масштабу. Час в такі моменти життя неначе зупиняється, часова життєва перспектива звужується, майбутнє не цікавить і тому відсутнє, життєві перспективи знецінюються. Перебуваючи в кризовому моменті життя, людина здатна відчувати життя загалом від початку до можливого фіналу, підводяться підсумки прожитого часу. Всі три часові модуси неначе взаємопроникають і час стає відкритим для огляду. Саме з цієї точки відбувається побудова нових життєвих перспектив та сценаріїв. Більшість життєвих криз викликає необхідність якісно іншого ставлення до структури своєї часової перспективи,

у здорової самоактуалізованої, гармонійної особистості минуле, теперішнє та майбутнє співіснують у цілісності, єдності та взаємодії [4].

Життєва криза як неможливість реалізації життєвого задуму, змінює напрямок руху життя особистості, час зупиняється, часова перспектива звужується; три часові модули взаємопроникають і це являється стартом для побудови нових, переформатованих перспектив та життєвих сценаріїв.

Ключові слова: психологія; часова перспектива; життєва криза.

Список використаних джерел

1. Абаніна Г. В. Темпоральна компетентність як складова медіакомпетентності. Від медіаграмотності до медіакультури: стратегії, проблеми, перспективи: тези доповідей Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (м. Миколаїв, 27 квіт. 2016 р.). Миколаїв: ОППО, 2016. С. 4-10.
2. Бакаленко О. А. Теоретичні підходи до вивчення часової перспективи особистості. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Теорія культури і філософія науки». 2017. Вип. 57. С. 76–81.
3. Василюк Ф. Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). М. : Моск, 1984. 200 с.
4. Титаренко Т. М. Психологія життєвої кризи. К. : Агропромвидав, 1998. 348 с.

Особливості формування соціальних уявлень молоді

Неля Кльован

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук,

професор, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

Дослідження механізму формування соціальних уявлень молоді представляє інтерес з огляду на наступне: молодь є активною в засвоєнні та репрезентації інформації, схильна до формування та відстоювання власної позиції, відкрита до нових знань та активно використовує нове, має більш широкі комунікації, в тому числі в інтернет мережах, має схильність до входження у вузькі спільноти за інтересами з значущими зв'язками всередині неї. Діджиталізація та особливості інтернет комунікації, за яких сприйняття експертності лідерів суспільної думки ґрунтується не лише на їх професійності та кваліфікації, а також пандемія, як фактор, що каталізував трансформацію соціальної комунікації якісно, чинять на процес формування соціальних уявлень молоді значущий вплив.

Метою дослідження є виявлення особливостей формування соціальних уявлень молоді на сучасному етапі.

Соціальні уявлення стали предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних соціологів (Е. Дюркгейм, М. Вебер, С. Московічі, С. С. Гусев, І. А. Бутенко) та психологів (К. О. Абульханова-Славська, Г. М. Андреева, І. О. Бондаревська, О. М. Васильченко, А. І. Донцов, Т. П. Ємельянова, І. В. Жадан, В. О. Михайленко, М. М. Слюсаревський та інші).

Дослідження механізмів конструювання соціальних уявлень здійснюється у кількох напрямках: аналіз контексту, в якому формується уявлення (взаємодія з соціальними стимулами); аналіз впливу на соціальні уявлення групових норм і цінностей; аналіз індивідуальних і соціальних смислів та інтерпретацій, які формуються або засвоюються в процесі конструювання уявлень; намагання вивести уявлення з дискурсивної практики суб'єкта, співвіднесення з його соціальним статусом; спроби знайти пояснення змін або корекції уявлень у міжгрупових відносинах; вивчення механізмів репрезентації суб'єктом соціального світу через засвоєння системи соціальних ставлень [1; 2].

Як зазначає О. М. Васильченко, соціальна реальність визначається всупереч традиційному способу мислення в соціальній психології. Ми підтримуємо позицію автора, що для пояснення незалежності сутностей застосовується закон причини й наслідку, та пріоритет надається соціальним і культурним аспектам реальності, які є відносною й надіндивідуальною сутністю соціального життя [3]. Відповідно, соціальні уявлення характеризують соціальну реальність, яка створена шляхом інтеракцій і комунікацій у соціальному й фізичному просторі. У той же час соціальні уявлення формують ментальне навколишнє середовище,

яке визначає сприйняття або розуміння реальності суб'єктом і направляє його дії, визначає спосіб бачення світу суб'єктом і його дії, визначені його інтеракціями й зв'язками [3]. Оскільки соціальні уявлення визначають соціальну реальність, можна говорити про те, що вона одночасно існує в думках незалежних індивідів і в об'єктивній реальності незалежно від індивідів.

Як зазначає І. Б. Бовіна, теорія ставить в центр уваги динамічну залежність між культурно розділеними формами мислення, їх передачею через комунікацію і трансформацію через активності індивідів і груп [4; 5]. Ці феномени мають подвійну направленість: з одного боку, вони кореняться в культурі, мові та історії, що відображає тенденцію до стабільності; з іншої-пов'язані з соціальними, політичними і економічними змінами, характерними для груп, що сформували уявлення, що відображає тенденцію до зміни.

Формування та зміна соціальних уявлень може розглядатися в аспекті вікової динаміки, організації знань у дорослих людей у повсякденній комунікації, яка досліджена як процес набуття «буденності» науковими теоріями.

Соціальні уявлення організують об'єкти і ситуації в актуальний історичний період. Вони є залежними від системи цінностей, що властиві конкретній культурі, що обумовлює різне сприйняття однієї і тієї ж реальності в різних культурах.

Соціальні уявлення як елементи суспільної свідомості формуються і трансформуються в процесі комунікативної взаємодії, пізнання суб'єктом соціальної дійсності. Характерною особливістю соціальних уявлень виступає відносна динамічність.

З одного боку, соціальні уявлення є стійкими, оскільки базуються і включені у культуру, систему цінностей і це складає ядро соціальних уявлень. З іншого боку, вони є динамічними, оскільки пов'язані з соціальними, політичними, економічними, ідеологічними перетвореннями, і це складає периферію системи соціальних уявлень.

В основі декількох фаз процесу утворення соціальних уявлень лежить механізм адаптації нового до вже сформованих концептуальних схем, вбудовування невідомого у внутрішню структуру готових уявлень, наділення нового своїми ознаками і властивостями.

Виділяють три етапи механізму виникнення соціальних уявлень:

- «зачеплення» (новий об'єкт чи явище притягує увагу індивіда і змушує сконцентруватися на ньому);
- об'єктивація (перетворення незнайомого й абстрактного в конкретне, чітке і знайоме);
- натуралізація (прийняття отриманого в ході попередніх етапів знання як об'єктивної реальності і включення його в особисту когнітивну структуру відповідно до картини світу).

Молодь є найактивнішою частиною суспільства, веде соціально активний, мобільний спосіб життя, широко задіяна в комунікативних зв'язках, відкрита до нових знань та активно навчається, є активним споживачем і репрезентантом

інформації, багато вбирає інформації та активно ділиться нею, часто має активну життєву позицію і висловлює свою думку, схильна відстоювати свою точку зору. Вказані особливості впливають на процес формування у неї соціальних уявлень. В контексті нашого дослідження очевидним є те, що процес детермінації буде мати свою специфіку, викликану соціальними, психологічними, зокрема психоемоційними, особливостями даної вікової категорії як суб'єкта соціальної репрезентації, а також роль конкретних детермінант в молодіжному середовищі в порівнянні з іншими буде відрізнятися. Поряд з традиційними чинниками, зокрема ті, що реалізуються через систему освіти, можемо спостерігати зростання значення неформальних мережевих спільнот (групи, канали, спільноти в месенджерах, в соціальних мережах).

Уявлення, як будь-яке інше соціальне явище, має соціальну природу. Носієм соціального уявлення може бути індивід, частина групи і група в цілому, проте суб'єктом формування (творцем) виступає група в цілому на основі внеску кожного з членів групи в створення соціального уявлення. На фоні властивості молоді належати до певної соціальної групи або спільноти за умов сучасних тенденцій діджиталізації та виникнення пандемії, яка обмежила фізичні контакти і перевела їх у Інтернет-простір, ми можемо спостерігати угруповання молоді за сферою інтересів та хобі, за сферою навчання і професійного розвитку, за ідеологічними або культурними уподобаннями, а також за окремими побутовими питаннями, як то про сон, про виховання дітей, про стиль і моду, про психологію відносин, про подорожі, каву, кулінарію, фото і відео і т.п., при чому без мовного обмеження. Ми можемо спостерігати також паблік-спільноти навкруги блогерів, як лідерів громадської думки та (або) експертності. Вони є впливовими для спільноти прихильників і їх думка, їх спосіб життя, зовнішній вигляд, манера поведінки, елементи поведінки та стосунків, що показується назагал, захоплює та сприймається як правильна, еталон, приклад для наслідування. Комерціалізація вказаних джерел впливу, їх використання в якості маркетингового майданчику щодо різного роду продукції та послуг додає ринкового характеру в цю соціально-психологічну сферу і може спотворювати, суттєво впливати як на процес так і на результат формування уявлень в молодіжному середовищі.

Таким чином, в сучасному суспільстві процес формування соціальних уявлень дуже непростий: розвиток освіти, засобів масової інформації видозмінюють процес перетворення «високих» понять у судження здорового глузду.

Ми маємо достатньо широку мережу зав'язків молоді людини, шляхом її комунікації в декількох (10 і більше) спільнотах за різними сферами її життя, які впливають на формування її соціальних уявлень та системи цінностей.

Ключові слова: молодь; психологія; соціальні уявлення.

Список використаних джерел

1. Артемьева Е. Ю. Основы психологии субъективной семантики / под. ред. И. Б. Ханиной. М.: Наука; Смысл, 1999. 350 с.
2. Социальная психология / под ред. С. Московичи. М., СПб.: Питер, 2007. 592 с.
3. Васильченко О. М. Вивчення соціальних репрезентацій як метод дослідження політико-правової культури. Актуальні проблеми прикладної психології: матеріали Всеукр. конф. (Київ, 23 жовтня 2014 р.) / Укр. НМЦ практ. психології і соц. роботи; за наук. ред. А. І. Тінякової. К.: Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2014. С. 24-32
4. Бовина И. Б. Теория социальных представлений: история и современное развитие. Социологический журнал. 2010. № 3. С. 5-20.
5. Вінков В. Соціально-психологічні особливості вироблення уявлень про життєвий успіх. Проблеми політичної психології. 2020. № 23(1). С. 146-169. URL: <https://doi.org/10.33120/porp-Vol23-Year2020-50>

Гендерні особливості образів «ідеальна жінка» та «ідеальний чоловік» у молоді

Наталія Лутченко

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук, професор, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

В наш час ця тема дуже актуальна серед молоді тому, що молодь-це важлива частина суспільства, адже саме вона формує його розвиток. Для того, щоб формування молоді відбувалося з користю для суспільства, потрібно правильно визначати її роль і потреби у ньому.

В контексті розвитку громадянського суспільства, особливої актуальності вибору власного напрямку дій для створення особистого щастя, набувають проблемні характеристики індивідуального гендерного розвитку особистості.

Основними напрямками досліджень гендерної психології є гендерна соціалізація та ідентичність, гендер та стратифікація, визначення класового статусу жінки в сучасному суспільстві, патріархальні соціальні відносини, гендерні стереотипи, вивчення гендерних атрибутів, як проблем і явищ, що відображають зміни в сучасному суспільстві [3, с. 83].

Саме в культурі суспільства формується концепція чоловічої і жіночої психології. Тут висвітлюються гендерні особливості соціального пізнання молоді. Сьогодні це питання є актуальним, оскільки через певні соціальні стереотипи, що розділяють ролі «чоловічої» і «жіночої», представники обох статей все частіше беруть участь у діяльності, яка раніше була для них закритою.

Оскільки молодь найбільш чутлива до змін то швидкі зміни в суспільстві тягнуть за собою незворотні зміни в психології людини і докорінно змінять їх погляди [4, с. 53].

Хлопці та дівчата визнають, що вони є представниками певної статі, і оцінюють себе як людей певної статі на основі власних особистих якостей та розуміння власних емоцій та ставлення.

Вплив типового середовища статі формує в людині складне почуття та переконання, що відповідає тому, ким вона є, і наскільки вона відповідає зразку «фемінінності», «маскулінності».

Орієнтація дівчат і хлопців на гендерні стереотипи також має вплив на особистісно-сміслову самовизначення особистості та її поведінкову орієнтацію в певних соціальних контекстах. Тому розгляд даної теми є дуже важливим для подолання багатьох гендерних стереотипів, які панують у сучасному світі та формують ригідне мислення і поведінку чоловіків і жінок.

Зміст включає не тільки сприйняття молоддю зовнішніх характеристик об'єкта, а й сприйняття внутрішніх характеристик об'єкта, тобто наміри, думки,

здібності, емоції тощо.

Якщо молодь є майбутнім суспільства, визначає своїм існуванням і функціонуванням його майбутній стан, то виходить, що молодь є втіленням часу [1, с. 56].

Тому, пов'язуючи час з молоддю, ми очікуємо, що майбутнє суспільство можна буде побачити у новому поколінні, яке вже існує у формі молодіжних спільнот, а також ми виявили, що власне молодь-це потенційне «доросле» суспільство, яке можна формувати і на яке можна впливати.

Люди не можуть існувати поза суспільством. Будучи частиною суспільства, вони повинні прийняти та дотримуватися соціальних правил. У свою чергу, це тому, що люди щодня стикаються зі стереотипами, тобто якісь спрощені уявлення про певне явище чи предмет.

Вони зазвичай думають, що їх сприйняття і уявлення про речі збігаються, і якщо дві людини сприймають один і той же предмет по-різному, то один з них точно помиляється. Власні уявлення людині здаються вірними і не підлягають зміні.

Уявлення про особистість в психології доповнюються інформацією про гендерні стереотипи та навичках гендерно-нормованого поведінки. Визначаючи стереотипи, дослідники апелюють до незмінних загальноприйнятим установкам про поведінку жінок і чоловіків, які склалися в культурі, яким слідують без рефлексії.

Стереотипи не лише формулюють середню статистичну думку, але й встановлюють норму, спрощують або усереднюють до межі соціально прийнятних або соціально допустимих зразків поведінки [2, с. 241].

Шаблони, в тому числі і вербальні, передують самій дії: кожен (чоловік чи жінка), хто входить у соціальний світ, повинен вибрати з набору готових стереотипів. Водночас стереотипи можна використовувати як орієнтир для дій: люди не тільки засвоюють звичні образи, але й намагаються слідувати їм, щоб їх зрозуміли інші та вони самі.

Традиційно в нашій культурі чоловічі суб'єкти вважаються сильними та успішним, об'єктивувати свої здібності за допомогою матеріальної та духовної діяльності, підготуватися до творчості, лідерства та ризику, здатність сприймати сутність явищ, потребу в авторитеті, раціональності і здорового глузду, установку на те, що любов оточуючих потрібно заслужити [5, с. 113].

Характеристиками об'єктів жіночого походження є: загальне бажання бути привабливим та відповідати стандартам жіночої краси; об'єктивувати свої здібності шляхом шлюбу, статі та дітей, готовність піклуватися про інших, відчуття реальності, витривалість, соціальні навички, тонка і різноманітна здатність сприймати світ, потреба впливати на людей через материнську любов і любов, симпатія до інших повинна бути безумовним ставленням [6, с. 9].

Описуючи людину як сильну, впевнену в собі, агресивну, сильну чи ніжну, залежну, турботливу, красиву, ми можемо не уникнути традиційних стереотипів, у першому випадку буде чоловік, у другому-жінка.

Згідно з традиційними уявленнями, чоловікам дуже бажано бути сміливими, а жінкам-слабкими. Якщо поведінка індивіда відповідає очікуванням інших, то суспільство має стабільність і соціальну рівновагу. Чоловіки з вираженим «чоловічим началом» і жінки, у яких розвинене «жіноче начало», відрізняються легко прогнозованим поведінкою, образ дій їх досить сталий.

Отже, як ми з'ясували, дана тема досить актуальна. Життєві цінності й стереотипи сьогоденної молоді визначають образ нашого «завтра». Оскільки будь-який прояв неухаги до молодіжних проблем здатен створити ще більші проблеми для сьогодення й майбутнього суспільства. Являючи собою основу майбутнього суспільства, молодь заслуговує до себе безпосередньої уваги.

На даному етапі розвитку стало очевидним, що проблеми вивчення світогляду і стереотипів поведінки молоді та процесів із нею пов'язаних, знаходяться у динамічно нестабільній обстановці.

Ключові слова: молодь; гендерні особливості; образи; уявлення; стереотипи; ідеал.

Список використаних джерел

1. Видра О. Вікова та педагогічна психологія: навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 112 с.
2. Говорун Т. В, Кікінежді О. М. Гендерна психологія: навч. посіб. К. : Академія, 2004. 308 с.
3. Кікінежді О. М. Формування гендерної культури молоді: навчально-методичні матеріали до тренінгової програми. Тернопіль : Навчальна книга, 2017. 160 с.
4. Святненко І. О. Ідеологія та мораль гендерної культури в Україні. Грані : науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах / за ред. С. А. Квітки. 2018. Т. 21. № 12. С. 52–61.
5. Ткалич М. Г. Гендерна психологія. Київ : Академвидав, 2016. 256 с.
6. Харченко Л. Г. Соціально-педагогічні умови формування сучасних гендерних стереотипів у процесі соціалізації жіночої молоді : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.05. Луганськ, 2006. 20 с.

Ставлення до діяльності в структурі психологічної готовності практичних психологів до професійної діяльності

Ганна Гончарова

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Проблема формування особистісної готовності майбутнього психолога до професійної діяльності є актуальною, зважаючи на те, що професія психолога на сьогодні не втрачає своєї поширеності та престижності, проте, що дуже важливо, вимагає від особистості підвищеної відповідальності та сумлінності під час виконання своїх професійних обов'язків. Адже психолог має справу з «механізмом, що вимагає дуже тонкого налаштування» — з душею людини, і засобом праці психолога, в тому числі, є його власна особистість. А одним з показників міри психічної дорослості людини та потенційної поведінки особистості є, зокрема, її ставлення до найважливіших суспільних категорій — інших людей, навчання, діяльності тощо.

Психологічна готовність особистості до майбутньої професійної діяльності була предметом розгляду таких науковців, як: О. О. Бодальов, О. Ф. Бондаренко, В. С. Горгома, М. І. Д'яченко, В. В. Зарицька, Л. А. Кандилович, В. Г. Панок, Н. І. Пов'якель, В. А. Семиченко, Н. В. Чепелєва та ін.

Надання тлумачення поняттю психологічної готовності здійснюється в межах двох основних підходів: особистісного та функціонального.

Відповідно до особистісного підходу, за Пеньковою Н. Є., психологічна готовність розглядається як «складне особистісне утворення, багатопланова і багаторівнева структура якостей, властивостей і станів, які у своїй сукупності дозволяють конкретному суб'єктові більш або менш успішно виконувати діяльність» [1].

Схожу думку висловлює й Н. П. Берегова, вказуючи, що психологічна готовність є виявом особистості, «який включає переконання, погляди, систему ставлень, мотиви, почуття, вольові та інтелектуальні якості, знання, навички, вміння, настанови» [2].

Якщо розглянути визначення, надане М. Д. Левітовим в межах функціонального підходу, психологічна готовність трактується як тимчасова готовність і працездатність, її змістом є «орієнтування в умовах професійної діяльності і створення психічної готовності до неї», а сутністю «початкова активізація психічних функцій» [3]. Психологічними факторами готовності фахівця до професійної діяльності, названими М. Д. Левітовим, є, зокрема, ставлення майбутнього фахівця до конкретної професійної діяльності, а також його професійні здібності та професійна спрямованість в обраній галузі [4].

Як бачимо, за особистісного та функціонального підходів, автори виділяють, як один з елементів або факторів психологічної готовності до професійної діяльності, ставлення особистості до цієї діяльності.

Ставлення особистості можна визначити як спосіб людини реагувати на

оточуючі явища, обирати варіант поведінки, або виявляти зовнішню активність. Все це базується на пережитому досвіді особистості, тих вибіркових взаємозв'язках між нею та середовищем, що утворилися внаслідок їх взаємодії [5].

Ставлення до діяльності є одним з основних в системі ставлень особистості, і трактується автором С. М. Вакуленко як «усвідомлення людиною предмета діяльності, її завдань, дій, умов, результатів, можливостей», а також «похідна від мотивації» [6].

Ставлення психолога до професійної діяльності може виявлятися, зокрема, через: ставлення до клієнта, ставлення до керівника, ставлення до своїх професійних обов'язків, і обумовлюватися, в тому числі, інтересом до праці, усвідомленням її значущості, обстановкою роботи тощо.

Як і будь-яке ставлення, ставлення до діяльності має трикомпонентну структуру: когнітивний компонент (що психолог знає про свою майбутню професійну діяльність, її особливості), емоційно-оцінний компонент (які емоції викликає у психолога його майбутня професійна діяльність, або яке емоційне забарвлення мав для психолога перший досвід його практичної роботи, як він оцінив себе в ролі психолога), поведінковий компонент (обраний варіант поведінки, наприклад, уникати подальшого виконання окремих дій, чи взагалі всієї сукупності професійних обов'язків психолога, або докладати зусиль для розвитку якостей, напрацювання навичок, яких бракує на початку практичної роботи).

Отже, ставлення психолога до своєї професійної діяльності, відіграє важливу роль у формуванні його психологічної готовності до здійснення цієї діяльності, оскільки охоплюючи знання про особливості діяльності, емоційну оцінку діяльності та себе, як її суб'єкта, впливає на рішення психолога приступити до виконання своїх професійних обов'язків, лишитися в професії попри можливі тимчасові труднощі.

Ключові слова: психологічна готовність; професійна діяльність; ставлення особистості.

Список використаних джерел

1. Пенькова Н. Є. Психологічна готовність військовослужбовців національної гвардії України до службово-бойової діяльності у процесі проведення антитерористичної операції. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук. Спеціальність: 19.00.09-«Психологія діяльності в особливих умовах». - НАНГУ.-Харків, 2015. — 242 с.
2. Берегова Н. П. Формування професійної готовності майбутніх психологів до роботи з проблемними клієнтами [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / Н. П. Берегова; Національна академія ДПСУ ім. Б. Хмельницького. — Хмельницький, 2009. — 217 с
3. Стрельбицька С. М. Стрельбицька С. М. Психологічна готовність до професійної діяльності майбутніх соціальних працівників у ВНЗ. Збірник наукових праць одеського національного університету. Серія: «Педагогічні науки». 2016. С.147-157.
4. Левитов, Н. Д. О психических состояниях человека / Н. Д. Левитов. — Москва : Просвещение, 1964.-344 с.

5. Гончарова Г. О. Особливості розвитку ставлень майбутніх працівників підрозділів превентивної діяльності Національної поліції України до соціально-професійного оточення. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.06-«Юридична психологія».-Харківський національний університет внутрішніх справ, Харків, 2018.
6. Вакуленко С. М. Соціологія праці [Текст] : навчально-методичний посібник / С. М. Вакуленко.-К. : Знання, 2008.-262 с.

Засоби масової комунікації в системі предикторів аутоагресивної суїцидальної поведінки підлітків

Тетяна Масловська

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук, професор, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

Об'єкт дослідження-девіантна поведінка підлітків.

Предмет дослідження-вплив засобів масової комунікації на аутоагресивну суїцидальну поведінку особистості підлітка.

Мета дослідження: теоретично, методологічно обґрунтувати та емпірично дослідити вплив засобів масової комунікації на аутоагресивну, суїцидальну поведінку підлітків через виявлення небезпечних джерел масової комунікації та шляхом окреслення ефективних методів та прийомів попередження аутоагресивної суїцидальної поведінки підлітків, а також шляхом розробки рекомендацій щодо безпечного перебування в Інтернеті та зменшення негативного впливу засобів масової комунікації на психоемоційну сферу підлітків.

Мета дослідження полягає у розв'язанні наступних **завдань**:

- здійснення теоретико-методологічного аналізу проблеми засоби масової комунікації в системі предикторів аутоагресивної та суїцидальної поведінки у підлітково-юнацькому віці;
- визначення понять, що впливають на формування свідомості підлітка-засобів, типів, факторів, ефектів масової комунікації та стереотипізації;
- організація і проведення емпіричних досліджень рівня схильності до суїцидальної поведінки, стану депресивності осіб підлітково-юнацького віку, визначення рівня залежності (впливу) засобів масової комунікації на підлітків;
- розробку рекомендацій щодо визначення суїцидальних схильностей, попередження аутоагресивних суїцидальних намірів серед неповнолітніх і молоді в контексті впливу на них засобів масової комунікації, розробку програми забезпечення безпечного перебування підлітків в Інтернеті через вивчення суспільної думки-батьків, педагогів, психологів, фахівців різних галузей, а також представлення основних принципів профілактичної роботи щодо запобігання суїцидальних спроб у підлітків.

Для емпіричного дослідження було застосовано психодіагностичні методики:

- методику визначення схильності до суїцидальної поведінки тривожності М.Горської для визначення проявів аутоагресивної суїцидальної поведінки підлітків та юнаків з визначенням рівнів: тривожності, фрустрації, агресивності та регідності;
- концепцію опитування з побудовою шкали Бека для визначення рівня депресії підлітків;

- анкетування для визначення рівня впливу засобів масової комунікації на свідомість дітей та підлітків та вивчення рівня їх обізнаності щодо безпечного користування Інтернетом;

- опитувальник для визначення можливості контролю і захисту дітей та підлітків від негативного впливу засобів масової комунікації.

Результатом дипломного дослідження стала розробка програмних рекомендацій щодо організації безпечного перебування дітей та підлітків в Інтернеті, зменшення його негативного впливу, виокремлення небезпечного контенту та мінімізування Інтернет-залежності з метою попередження проявів аутоагресивної суїцидальної поведінки.

Чи часто ми сьогодні можемо бачити дітей і батьків, які весело крокують поруч і гаряче щось обговорюють? Чи можна сьогодні взагалі побачити підлітків, скажімо, на перерві у школі, без телефонів, без планшетів у руках, не зануреними в них з головою? Чи можна сьогодні просто увімкнути телевізор чи зайти в Інтернет і не наткнутися на жахливі подробиці чергової страшної події?

На жаль, на усі ці запитання буде відповідь-ні!

Сумна статистика кількості підлітково-юнацьких суїцидів щороку збільшується, в той же час збільшуються і можливості для поглинання ними інформації, для швидкісного комунікування у віртуальному світі. Відтак, вимальовується пряма залежність між впливом засобів масової комунікації і формуванням психо-емоційного стану підлітків, особливо, в контексті того, що особистості цієї вікової категорії, не маючи власного досвіду, сприймають норми поведінки, стереотипи, етичні та естетичні правила, пропоновані засобами масової інформації, як єдино правильний, єдино можливий рекомендований спосіб до життя у соціумі. Саме тому, дослідження теми впливу засобів масової комунікації, як основного предиктора формування девіантної поведінки підлітків стали методологічною основою профілактики, визначення, діагностування та подолання аутоагресивної суїцидальної поведінки підліткової особистості.

Психолог О. Є. Блінова, до факторів ризику скоєння суїциду відносить: демографічні, психопатологічні, психологічні, біологічні, психічні і фактори невизначеної етіології та виокремлює також загальні причини суїцидальної поведінки особистості [2]. Серед них: переживання образи, самотність, відчуженість, неможливість бути зрозумілим іншими, почуття провини, сором, незадоволення собою, страх ганьби, глузування, приниження, страх покарання, небажання вибачитися, почуття помсти, протесту; злість, загроза, вимагання, бажання привернути увагу, викликати співчуття, уникнути неприємних наслідків, відійти від важкої ситуації, співчуття або наслідування друзям, героям книжок, фільмів («ефект Вертера»), що пов'язане з певною закономірністю-частота самогубств залежить від кількості показу самогубств по телевізору.

Науковці С. Стерденко, О. Голубєва стверджують, що найбільше впливу підлягають саме діти і підлітки, яких приваблює широкий обсяг, яскравість, доступність, легкість отримання, різнобічність Інтернет-інформації. Цікавість, що спонукає підлітка зайти в Інтернет перший раз дуже швидко переростає у

залежність [8]. Це дозволяє говорити про Інтернет, як про потужний засіб масової комунікації, який володіє найбільшим медіа-простором у сучасному житті суспільства, має найсильніший, найсуттєвіший вплив на свідомість кожного індивіда, особливо, підлітка.

За переконанням Б. Грушина засоби масової комунікації, визначаючи свою значимість у суспільстві, заявляючи про власну ефективність, вираховують ефективність свого впливу, навіювання, наслідування, обчислюють ефективність маніпуляцій і окреслюють отримані ефекти від своєї діяльності-гуртування, довіри, ореолу, самодостатності, праймінгу, підміни цінностей, культивуації, заколисування, переконання [4].

Ще одним мас-медійним ефектом є стереотипізація-тобто, формування засобами масової комунікації негативного ставлення (дискримінації) до суспільного явища, цінностей: гендерна, вікова, расова, релігійна, професійна [6].

Серйозною проблемою небезпечного впливу засобів масової комунікації на формування у підлітків аутоагресивної суїцидальної поведінки, за свідченням правоохоронців та науковців Харківського національного університету є діяльність так званих «груп смерті», «доброзичливі» адміністратори яких, використовуючи спеціальні методики і стратегії затагують неповнолітнього до вчинення суїциду, при чому, вказані маніпулятивні дії проводять у формі завдань до квестів, ігор, підводячи учасника до неминучого самогубства, як до цікавого призу, достойного виграшу. Відмова від виконання завдання неможлива, натомість її учаснику надходять погрозливі повідомлення, на кшталт: «якщо не продовжиш гру, помреш ти і твоя сім'я» [7].

Не менш важливо окреслити коло цих питань і в контексті виокремлення із репортажів, фільмів та серіалів, різних телепрограм, так званих «технологій» здійснення поганих вчинків, демонстрації способів вживання заборонених речовин. Підлітки дивляться програму, яка, наче і несе морально-емоційне навантаження, покликана критикувати погані явища і навчити глядачів добру та справедливості. Насправді ж, через використання ефіру, засоби масової інформації відверто демонструють покрокові інструкції того, чого робити не можна. Підліток, так чи інакше потрапляє під їхній негативний вплив і внаслідок невідфільтрованої інформації отримують психо-емоційні травми і мають проблеми з аутоагресивною та суїцидальною поведінкою.

Тому в контексті пропонованої теми важливо тримати на контролі-обстежувати, діагностувати, попереджувати аутоагресивну суїцидальну поведінку підлітків через застосування методологічних досліджень. Наприклад, методику визначення суїцидальної поведінки М. Горської, визначення рівня депресії за шкалою А. Бека [1].

Для визначення рівня впливу засобів масової комунікації на підліткову свідомість, виявлення ступеню обізнаності підлітка щодо безпечного користування Інтернетом, для окреслення програми рекомендованих профілактичних, попереджувальних заходів щодо організації контролю і захисту підлітків від негативного впливу Інтернетом, можна застосувати методологічні

дослідження-анкетування та опитування, які варто проводити, як з підлітковою, так і з дорослою аудиторією-батьками, викладачами, фахівцями різних галузей.

Жити в суспільстві і бути поза суспільством неможливо, як неможливо жити в добу надсучасних інформаційно-цифрових технологій і бути незалежним від них. Втім, попереджений, означає-озброєний. Тому актуальність окресленої теми дає можливість, як підлітково-юнацькій, так і дорослій аудиторії, усвідомлювати ступінь небезпеки і знати як її мінімізувати чи знівелювати.

Ключові слова: засоби масової комунікації; підлітки; аутоагресивна суїцидальна поведінка; ефекти мас-медіа; стереотипізація; групи смерті; профілактика.

Список використаних джерел

1. Бек А., Раш А., Шо Б., Эмери Г. Когнитивная терапия депрессии. М., 2001. 295 с.
2. Блінова О. Є Психологічні фактори суїцидальної поведінки у підлітковому віці. Актуальні проблеми суїцидології: зб. наук. праць. Частина 1. Київ, 2002. С. 31-32.
3. Васильченко О. М. Стереотип як основа дискримінаційних проявів ейджизму, сексизму та лукізму. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.). К.: Університет «КРОК», 2020. С. 111-112. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/182>
4. Грушин Б. А. Эффективность массовой информации и пропаганды: понятия и проблемы измерения. М.: Знания, 1979. 64 с.
5. Ісаєва Т. М., Васильченко О. М. Аутоагресивна поведінка особистості. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.). К.: Університет «КРОК», 2020. С. 36-37. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/211>
6. Лавлінський Р. Механізми формування соціальних стереотипів у суспільстві засобами мас-медіа. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Філософія, 2010. № 7. С. 164-176.
7. Небезпечні квести для дітей: профілактика залучення. Методичні рекомендації. К.: ТОВ «Агентство «Україна», 2017. 76 с.
8. Стерденко С., Голубєва О. У пошуках форм розвитку медіа-культури молоді. Соціальний педагог, 2009. №10. С. 34-47.

Особливості соціальної поведінки особистості зрілого віку (студентів) в умовах обмежених фінансових витрат

Любов Матяш

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук, професор,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Студентство-це особлива соціальна група, що характеризується особливими умовами життя, праці, побуту, особливою суспільною поведінкою і психологією, для якої набуття знань і підготовка себе для майбутньої роботи у суспільному виробництві, науці і культурі є головою і здебільшого єдиною діяльністю суб'єктів цієї групи. Тож провідна діяльність студентів-навчально-професійна [1; 2; 3].

У студентської молоді належною мірою розвинена орієнтація в житті сучасного суспільства, проте існують певні обмеження і виявленні своєї самостійності, і насамперед через природні для даного соціального прошарку фінансові обмеження. З одного боку, саме в студентському віці формуються ціннісні орієнтації та життєві стратегії особистості, і це період отримання студентами досвіду самовираження, саморозкриття, самоствердження. Соціальні мотиви студентів значною мірою пов'язані з їхніми уявленнями про власне майбутнє і активно спонукають їх до успішного навчання в ім'я цього майбутнього [2]. З другого боку, численні сьогоденні потреби студентів пов'язані із задоволенням їхнього попиту на численні товари і послуги, причому це не лише гедоністичні потреби, а й ті, що пов'язані з успішним навчанням в сучасних умовах (комп'ютери, телефони і т.д., які дають можливість застосовувати усі необхідні нині в навчанні інформацію та новітні ІТ). І перед студентами на повний зріст постають фінансові питання.

Період юнацтва супроводжується початком «економічної активності» і супроводжується новими фінансовими потребами, що свою чергою стимулюють нові фактори соціальної поведінки. При цьому виникають потреби в отриманні фінансів, що спонукає студентів до втілення вказаних мотивів в навчально-професійну діяльність. Важливо, що в цей період життя складається система уявлень особистості про себе як Людину Економічну, і ці уявлення стають психологічною реальністю, яка істотно впливає на якість життя особистості в цілому, причому не лише нині, а й у майбутньому [4; 5].

Обмеженість фінансових витрат активує студентів до розширення спектру соціальних ролей і, відповідно, до нових моделей соціальної поведінки. При цьому в них формується новий погляд на фінансові можливості і гроші та способи їх отримання. Тому доцільно розглянути основні чинники, що впливають на соціально-економічну поведінку студентів в умовах ситуації обмежених фінансових витрат:

- чинники макрорівня, що зумовлені особливостями розвитку суспільства (політичний устрій та політичний режим, соціально-економічні показники розвитку суспільств, соціокультурне середовище тощо);

- чинники мезорівня, які перш за все стосуються вищого навчального закладу, де навчаються студенти (тип вишу, особливості його організаційної культури та корпоративної етики, політика сприяння фінансовому становленню студентів тощо);

- чинники мікрорівня, які, на наш погляд, є найважливішими, оскільки вони презентовані у внутрішньому світі студента і безпосередньо пов'язані з його особистісною сферою.

Як показує аналіз фахової літератури, є дві групи чинників макрорівня:

- зовнішні, або екзочинники: а) соціально-демографічні (вік; стать; сімейний стан; склад батьківської сім'ї); б) соціально-економічні (соціальне походження; майновий статус родини); в) професійно-організаційні (курс навчання; тип освіти; форма оплати навчання);

- внутрішні, або ендочинники: характер провідних потреб та особливості мотивації студентів (мотивація досягнення, загальножиттєва та професійна), система цінностей і смисложиттєвих орієнтацій, локус контролю, цілому особливості ставлення до праці, орієнтація на процес заробляння коштів, витрати, та на цінність грошей тощо.

Студентська група має дуже важливий вплив на ставлення студентів до грошей, розв'язання проблеми обмежених витрат, до витрат необхідності та ставлення до грошей в цілому. Під час спілкування студенти переймають досвід один одного. Серед них є ті, хто працює і вже має певний досвід суміщення роботи з навчанням та заробляння грошей. Так працюючі студенти вважають, по завершенню навчання отримуватимуть середню заробітну плату, типову для випускників. Натомість студенти, що не поєднують навчання з працею, мають вищі очікування щодо розміру заробітної плати. Досвід оплачуваної трудової діяльності в юнацькому віці є значимим чинником формування ставлення до грошей як до одного з найважливіших економічних об'єктів. Обмін досвідом впливає на уявлення студентів про перспективність обраної професії, їхнє ставлення до майбутньої професії, уявлення про матеріальні вигоди залежно від обраної спеціалізації тощо. А хибні, суперечливі очікування стають причиною розчарувань і недостатньої адаптації випускників на ринку праці [4; 5].

Таким чином, для забезпечення високої результативності навчально-пізнавальної діяльності студентів ВНЗ необхідне формування навчально-професійної мотивації, яка виступає необхідною складовою майбутньої професії. Свідомість вибору студентом фаху, престижність професії позитивно впливає не лише на якість його навчально-пізнавальної діяльності, а й орієнтує на дальшу успішну професіональну кар'єру і задоволення від отриманих завдяки цьому винагород.

Ключові слова: соціальна поведінка; економічна психологія.

Список використаних джерел

1. Авер'янова Г. М., Дембицька Н. М., Москаленко В. В. *Особливості соціалізації молоді в умовах трансформації суспільства. Монографія.* К. : ППП, 2005. 307 с.
2. Вдовиченко Р. П. Теоретичні аспекти проблеми формування системи ціннісних орієнтацій студентської молоді. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки.* 2017. № 4. С. 125–129.
3. Вітвицька С. *Основи педагогіки вищої школи: Методичний посібник для студентів магістратури.* Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 316 с.
4. Короткина Е. Д. Влияние этнической идентичности на установки по отношению к деньгам. *Теоретические проблемы этнической и кросскультурной психологии: м-алы Международ. научной конф.* Смоленск: Универсум, 2008. Т. 1. С. 293–298.
5. Фурман О. В. Я-концепція як предмет багатоаспектного теоретизування. *Психологія і суспільство.* 2018. № 1–2. С. 38–67.

Проблеми посттравматичних стресових реакцій у хворих на рак молочної залози

Олена Осипенко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

кандидат психологічних наук,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Психологічні дослідження онкологічних пацієнтів можна розділити на два напрямки: вивчення психологічного навантаження пацієнтів з різними нозологіями онкологічних захворювань і пошук психологічних факторів, що сприяють маніфестації онкологічних захворювань. Щодо першого напрямку, безліч досліджень, проведених за останні роки, довели вплив онкологічного захворювання на психологічні гаразди людини, а важке захворювання було включено в DSM-IV до переліку травматичних стресорів, наслідками яких може бути поява психічних порушень.

Другий напрямок досліджень, присвячених ролі психіки в етіології і перебігу захворювань, несе в собі більш неоднозначні результати. Так, за останні десятиріччя було проведено ряд досліджень, присвячених ролі соціально-психологічних факторів в демонстрації, розвитку і перебігу злоякісної патології.

Найбільш поширеною нозологією в області психологічних досліджень онкологічної патології є рак молочної залози, на прикладі якого вивчаються адаптаційні можливості, характерологічні особливості, розвиток коморбідних психічних розладів. Важливим вектором психологічних досліджень є вивчення психологічних наслідків стресу при онкологічних захворюваннях: вивчаються реакції пацієнтів на важкі аспекти лікування, особливості адаптації на різних етапах хвороби, стратегії подолання [1], фактори ризику розвитку коморбідних психічних розладів, в тому числі ПТСР.

Вибір даної злоякісної нозології не випадковий, оскільки всупереч успіхам в лікуванні цієї форми онкопатології, в зв'язку з його особливою значущістю для самостворення і самооцінки жінки в плані власної фемінності і цінності для партнера, ризик розвитку коморбідних ПТСР і самостигматизації особливо при хірургічному лікуванні (мастектомії) значно підвищується [2].

Тематика посттравматичних стресових реакцій знайшла своє відображення у психологічних дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених: біопсихосоціальний підхід до психічної патології (М. Пер'є, А. Б. Холмогорової); розробки вітчизняних вчених про внутрішню картину хвороби і про вплив важких соматичних захворювань на психіку людини (А. Р. Лурія, В. В. Миколаєва, А. Ш. Тхостов, Е. Т. Соколова та ін.) [3]; уявлення когнітивної психології про формування психічної патології і ПТСР (А. Бек, А. Елліс, Р. Янофф-Бульман, Ж. Піаже); концепція стресу (Р. С. Лазарус, Г. Сельє) [4], а також принципи і підходи до розробки проблем посттравматичного стресу (R. Pitman,

В. Van der Kolk, L. Derogatis та ін.).

Психопатологічні симптоми неминуче виникають в процесі розвитку онкологічного захворювання і суттєво погіршують якість лікування і, відповідно, життя хворого. Онкопсихологія-наука, яка покликана забезпечити найкращу адаптацію онкологічного хворого, тобто поліпшення якості життя онкологічних хворих шляхом психосоціальної підтримки.

Значення психотерапії в лікуванні хворих з онкологічними захворюваннями все більше зростає. Застосування психотерапевтичних методів дозволяє, перш за все, підвищити якість життя пацієнтів, оптимізувати проведення лікувально-реабілітаційного процесу і поліпшити їх соціально-психологічну адаптованість до сімейного, побутового і виробничого оточення.

В основу онкопсихології покладено припущення, що «ракова хвороба» це результат біопсихосоціального конфлікту в організмі, і її необхідно розглядати як комплекс біологічних, психологічних і соціальних причин, що лежать в її основі. Діагностування онкологічного захворювання відповідає критеріям МКХ-10 (Міжнародна класифікація хвороб), і несе в собі об'єктивну загрозу життю і супроводжується вираженим емоційним переживанням.

Психологічні наслідки стресу, викликаного діагностуванням онкологічного захворювання, пов'язані з певними когнітивно-особистісними характеристиками, базисними переконаннями про цінності, значущості власного «Я», власної успішності, здібності контролювати ситуацію, а також уявленнями про доброзичливість та ворожість навколишнього світу.

Диференціювання хворих на РМЗ за інтенсивністю посттравматичних стресових реакцій дозволяє виділяти групу ризику розвитку негативного постстресового стану, характеристики якого відповідають клінічній картині ПТСР. Такі пацієнти потребують своєчасної та індивідуалізованої психотерапевтичної допомоги, спрямованої на корекцію дисфункціональних переконань, зниження тривоги, відновлення відчуття цілісності, цінності власної особистості, навчання навичкам ефективного подолання з попередніми та актуальними стресами.

У випадках розвитку посттравматичних стресових реакцій у пацієнтів в разі наявності злоякісних захворювань доцільно використовувати психотерапію, спрямовану в першу чергу на відновлення зламаної внаслідок травми психічної цілісності. Завданням психосоціальних інтервенцій є відтворення нової когнітивної моделі життєдіяльності, афективна переоцінка травмуючих навичок, відновлення почуття цінності власної особистості та можливості жити. Вирішальним моментом психотерапії пацієнтів з посттравматичних стресових реакцій є об'єднання у єдине ціле того далекого, неприйнятного, жахливого і незбагненного, що сталося з пацієнтом, в його ідентичність, тобто в уявлення про себе (образ Я).

Важливою особливістю посттравматичних стресових реакцій при онкологічному захворюванні є той факт, що пацієнт відчуває не тільки безпосереднє відчуття загрози життю під час встановлення діагнозу, але і хронічний характер цієї загрози. У зв'язку з цим, стандартні методики психотерапії не можуть бути

застосовні, тому що головною метою психотерапевтичного лікування пацієнтів є не стільки допомога у звільненні від полювання спогадів про травму, скільки в тому, щоб пацієнт міг активно і відповідально включитися в сьогодення.

Враховуючи вищезгадане, вплив на людину онкологічного захворювання, окрім патогенного соматичного статусу, містить і солідний діапазон психологічних реакцій [5]. З одного боку, діагноз хвороби робить один тільки факт захворювання тяжкою психічною травмою, який здатний розгорнути психічні порушення психогенного характеру (психогенії). З іншого боку, онкологічну патологію можна оглядати як один з найбільших важких в соматичному плані факторів, що дуже впливає на психічну діяльність та складає соматогенні психічні розлади [6]. Вирішальною допомогою для онкохворих є розробка індивідуальних заходів щодо попередження психоемоційних розладів у процесі і після радикального лікування.

Ключові слова: посттравматична реакція; рак.

Список використаних джерел

1. Сирота Н. О., Московченко Д. В. Психодіагностика страху прогресування захворювання: результати апробації російськомовної версії опитувальника страху прогресування захворювання. *Огляд психіатрії та медичної психології імені В. М. Бехтерева*. 2014. № 4. С. 86-91.
2. Тарабрина Н. В., Ворона О. А., Курчакова М. С., Падун М. А., Шаталова Н. Е. *Онкопсихология: посттравматический стресс у больных раком молочной железы*. М.: Институт психологии РАН, 2010. 175 с.
3. Лурія, А. Р. *Лекції з загальної психології*. СПб.: Питер, 2006. 320 с.
4. Сельє, Г. *Стрес без дистресу*. Москва: Прогрес, 1982. 124с.
5. Піонтовська О. В. До питання психологічних особливостей хворих онкологічного профілю та їх психотерапії. *Український вісник психоневрології*. 2015. №23,2 (83). С. 83–85.
6. Маркова М. В., Мартинова Ю. Ю. Особливості психоемоційного стану жінок, які перенесли мастектомію. *Психічне здоров'я*. 2013. № 2(39). С. 76–83.

Негативні психічні стани особистості в кризових життєвих ситуаціях

Юлія Ралітна

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Протягом всього життя людина стикається з труднощами, викликаними безліччю об'єктивно обумовлених криз, що виникають не тільки в нашому суспільстві, але і на світовому рівні в результаті соціально-економічних потрясінь, політичних змін, територіальних конфліктів.

Україна упродовж останніх 7 років знаходиться в затяжному стані стресових ситуацій, що не може не позначитись як на економічному стані країни, так і на соціальному. Політична ситуація в країні, карантинні обмеження викликані пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19 тримають населення в напрузі, що безумовно приводить до ситуації соціального стресу. Тисячі українців втратили когось зі своїх рідних, близьких, друзів, колег. Ці люди травмовані важкою втратою, переживають горе, відчай.

Як зазначають С. М. Миронець та О. В. Тімченко, поняття «психічний стан» з моменту його появи зазнало значних змін, пов'язаних як із розширенням сфери його застосування, так і великою мірою з фундаментальним вивченням різноманітних аспектів цієї категорії-причинності, регуляції, детермінації, прояву [1, с. 162].

Психічні стани-це психологічна характеристика особистості, що показує відносно статичні та перманентні моменти її душевних переживань. Можна сказати, що психічний стан-це «стан душі», різноманітні її відгуки на свої власні відчуття та уявлення. Це форма реагування, яка відображає ставлення особистості до власних психічних явищ у певний момент часу за певних умов.

Негативні психічні стани є астенічними, демобілізують діяльність, виступають вагомим фактором невротизації, можуть перетворитись у стійкі властивості особистості, призвести до соціальної дезадаптації.

Істотною особливістю негативних психічних станів є те, що при частому повторенні ситуацій чи впливів, що їх детермінують, вони мають здатність легко трансформуватись і закріплюватись у таких психічних властивостях, як тривожність, дратівливість, агресивність, конфліктність, невпевненість, пасивність тощо [2].

До психічних станів, які негативно впливають на виконання різних видів діяльності, найчастіше відносять такі як нервово-психічне напруження, стрес, тривожність, фрустрація тощо.

Психотравмуючі ситуації (загроза втрати здоров'я або життя) можуть приймати форму незвичних подій, суттєво порушують базальне почуття безпеки людини, її віри в те, що життя організоване у відповідності до

певного порядку й піддається контролю. Ці ситуації можуть ставати причиною розвитку хворобливих станів-травматичного і посттравматичного стресу, інших невротичних і психопатичних розладів [3].

Ситуація в нашій країні може бути віднесена до хронічно діючих психотравмуючих ситуацій-як така, що впливає на людину постійно. Тривала психотравмуюча ситуація поступово нарощує афективне напруження, на тлі якого незначна стресова подія за механізмом «останньої краплі» може призвести до гострої афективної реакції.

Критична, або кризова, ситуація в найзагальнішому вигляді може бути визначена як «перелом, переворот, рішуча пора перехідного стану» [4, с. 194]. Кризова ситуація в найзагальнішому вигляді визначається як ситуація, що породжує дефіцит сенсу в подальшому житті людини, як ситуація неможливості реалізації внутрішніх потребностей свого життя (мотивів, прагнень, цінностей тощо).

В. Л. Зливков, С. О. Лукомська, О. В. Федан кризовою називають ситуацію, коли людина стикається із перешкодами у реалізації важливих життєвих цілей і не може впоратися з цією ситуацією за допомогою звичних засобів [5].

Пандемія та карантинні обмеження є значними стресорами для населення країни. Стресовими є такі умови та наслідки, як високий ризик інфікування, тяжкий перебіг хвороби, диспансеризація, смерть близьких родичів і знайомих, вимоги соціального дистанціювання, обмеження в безпосередніх контактах і свободи пересування, масковий режим, змінені умови праці чи навчання, порушення звичного розпорядку, обмеженість доступу до закладів культури та розваг, ризик адміністративної відповідальності за недотримання карантинних вимог, висока інтенсивність негативної інформації через мас-медіа, недовіра до системи охорони здоров'я, утрата роботи чи обмеженість доходів, очікування гірших сценаріїв розвитку подій тощо. Сучасне нове покоління виховується в умовах дистанції та обмеження необхідного для розвитку соціального контакту [6].

Під час вивчення даного питання нами було взято за мету з'ясувати особливості прояву негативних психічних станів особистості в кризових ситуаціях. Для цього нами було проведено емпіричне дослідження негативних станів особистості в кризових життєвих ситуаціях (на прикладі осіб, що переживають стрес в період пандемії COVID-19).

Ретельний підбір методів та аналіз психометричних властивостей методик/тестів надав нам можливість проведення тестування та визначення результатів діагностики нашого з проблеми прояву негативних психічних станів особистості в кризових ситуаціях. Респондентами даного дослідження були 84 людини (49 жінок та 35 чоловіків), віком 19-54 роки, що пережили стрес в період пандемії COVID-19. Обстеження респондентів проводилося в онлайн формі (через заповнення бланків тесту в гугл-формі).

Для з'ясування особливостей прояву негативних психічних станів особистості в кризових ситуаціях було використано такі методики:

- Методика диференційної діагностики депресивних станів В. О. Жмурова.
- Шкала оцінки рівня реактивної і особистісної тривожності Спілбергера-Ханіна.

- Методика шкалової самооцінки психофізіологічного стану О. М. Кокуна.
- Шкала оцінки впливу травматичної події.
- Опитувальник травматичного стресу (В. Котеньова).

Узагальнивши результати тестування за всіма методиками, було проведено порівняння середніх значень за розділом респондентів на групи за статевою приналежністю та зроблено висновок, що різниця в переживанні негативних психологічних станів чоловіків та жінок в період пандемії COVID-19 все ж таки має певні особливості прояву, зокрема за шкалою зацікавленості в виконанні завдань, за показниками ситуативної тривожності та за шкалою депресії. Особливо хочеться відзначити, що респонденти-чоловіки дещо складніше переживають пандемію COVID-19 порівняно з жінками.

Важливо звернути увагу на той факт, що особливості переживання пандемії COVID-19 стають причиною прояву ПТСР у респондентів, а ГСР знижує впевненість респондентів у власних силах.

В такому стані респондентам надзвичайно важко надалі виконувати більшість зі своїх стандартних завдань, при цьому самоповага та впевненість у собі майже завжди низькі. Для такого стану респондентам характерна втрата самоповаги, думки про свою нікчемність та відчуття провини.

Таким чином можна зробити висновки, що як чоловіки, так і жінки в період пандемії COVID-19 схильні до депресії, що найбільшою мірою провокується пережитими переживаннями та ситуацією в якій опинилися респонденти, тяжкістю перенесеного захворювання.

Отже, на більшість респондентів досить негативно вплинув пережитий період пандемії COVID-19, що проявляється збудливістю, униканням, нав'язливими повторюваннями травмуючої події.

Ці результати говорять, що в респондентів виявлено значну кількість осіб, які були схильні до високих рівнів, як ситуативної та особистісної тривожності, а це свідчить про невпевненість в собі, велике хвилювання особливо в ситуаціях екстремального стану і систематичне переживання такого стану може привести до невротичних розладів, інфарктних та передінфарктних станів.

Сучасний арсенал індивідуальних психокорекційних заходів надання допомоги особистості в кризових станах є досить широким і багатоплановим. Проте відповідаючи на глобальні виклики пандемії COVID-19, психологи та психотерапевти ведуть активну роботу з пошуку найбільш дієвих засобів психологічної допомоги з подолання наслідків психотравмуючих подій під час пандемії.

Коронавірусна ситуація, карантинні заходи, обмеження безпосереднього спілкування із тими особами, які потребують психологічної допомоги, поставили перед багатьма фахівцями завдання опанування дистанційних засобів у своїй роботі.

Ключові слова: криза; кризова ситуація; психічний стан; психотравмуюча ситуація.

Список використаних джерел

1. Миронець С. М., Тімченко О. В. *Негативні психічні стани рятувальників в умовах надзвичайної ситуації: Монографія*. К. : ТОВ «Август Трейд», 2008. 249 с.
2. Сидоров К. І. *Негативні психічні стани військовослужбовців в екстремальних умовах діяльності*. URL: <http://www.hups.mil.gov.ua/assets/doc/science/stud-conf/suchasna-viynagumanitarniy-aspekt/25.pdf>
3. Дзюба Т. М. *Психотравмуюча ситуація в життєдіяльності людини: зміст, особливості, наслідки. Актуальні проблеми психології*. 2012. Т. 12. С. 113-120.
4. Даль В. И. *Толковый словарь живого великорусского языка*. М.: Просвещение, 1989. Т. 2. 699 с.
5. Зливков В. Л., Лукомська С. О., Федан О. В. *Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях*. К. : Педагогічна думка, 2016. 219 с.
6. Soroka I., Synhaivska I. *The research on peculiarities of emotional intelligence of indian students*. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2019. Вип. 36/37. С. 100–103.

Особливості життєвої перспективи представників екстремальних та кризових професій

Андрій Ревуцький

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Сучасне суспільство характеризується підвищеним рівнем напруженості у зв'язку з подіями, які відбуваються останні роки в Україні. Збільшується кількість екстремальних подій та ситуацій, які можуть загрожувати здоров'ю та життю фахівця екстремальної професії. Це все призводить до того, що людина вимушена пристосовуватися до нових умов життя соціуму, що може викликати травматичний життєвий досвід.

Цей травматичний життєвий довід призводить до особистісних змін, особливо в осіб, професійна діяльність яких пов'язана з екстремальними ситуаціями. Важливість вивчення особливостей життєвої перспективи в осіб з екстремальною та кризовою професійною діяльністю обумовлено тим, що життєва перспектива дозволяє особистості ефективно використовувати свої ресурси та управляти часом. Життєва перспектива дає можливість визначити активність людини на сьогодні. Життєві перспективи осіб з екстремальною професією дають можливість побачити узагальнену цілісну картину майбутнього, яка включає в себе оцінювання та сприйняття минулого, теперішнього та майбутнього [1].

Життєві перспективи можна визначити як вектори майбутнього розвитку, які повинні бути заповненими деякими подіями, які оцінюються з двох позицій: сприятливого настання цих подій чи, навпаки, використати всі ресурси для запобігання небажаному розвитку подій [2]. Життєві перспективи направляють особистість на досягнення поставлених цілей. Цілі, які ставить особистість, є однією з форм самопрогнозування ідеальної картини майбутнього. Життєві плани та цілі особистості визначають потенційну можливість планувати можливі результати особистої діяльності та оновлювати власні визначення [3].

В межах наукової роботи було здійснено три експерименти: констатувальний, формувальний та контрольний. Відповідно до кожного експерименту було визначено мету та завдання.

Мета дослідження: теоретично вивчити та емпірично дослідити особливості життєвої перспективи осіб з екстремальною та кризовою професійною діяльністю.

Об'єкт дослідження: ціннісні орієнтації.

Предмет дослідження: особливості життєвої перспективи осіб з екстремальною та кризовою професійною діяльністю.

На етапі констатувального дослідження було побудовано структурно-

функціональну модель життєвої перспективи представників екстремальних та кризових професій. Згідно з цією моделлю життєва перспектива складається із таких компонентів: когнітивний (у свідомості людини певні когніції, які існують в справжній момент і в часовий проміжок, в якому повинні бути локалізовані певні мотиваційні когніції в майбутньому); цілісно-смысловий (виражається через життєві цілі, плани особистості, її ціннісні орієнтації та сенс життя); емоційно-оцінковий (ставлення людини до часового континууму); поведінковий (планування та реалізацію своїх планів та життєвих перспектив, вміння їх структурувати). Для того, щоб дослідити всі компоненти структурно-функціональної моделі життєвої перспективи було використано наступний психодіагностичний інструментарій: методику «Метод мотиваційної індукції» Ж. Нюттена; СЖО Леонтьєва; опитувальник часової перспективи Ф. Зімбардо; опитувальник «Життєві завдання особистості» Т. Титаренко.

На етапі констатувального дослідження було діагностовано, що більшість опитаних орієнтовані на своє теперішнє, а не на майбутнє. Всі життєві цілі та плани щодо професійної діяльності, дозвілля, розширення соціальних контактів, особистісного розвитку орієнтовані на сьогодні і не пов'язано із майбутніми планами. Досліджувані усвідомлюють відповідальність за реалізацію своїх життєвих планів. Досліджувані схильні сприймати своє минуле життя, прожитий відрізок життя як продуктивний та осмислений. Емоційно-оцінковий компонент життєвої перспективи засвідчив позитивне ставлення до свого минулого та орієнтацію на сьогодення. За результатами аналізу життєвих перспектив для досліджуваних у перспективі важливими є матеріальна, сімейна сфери та сфера здоров'я.

Таким чином, можна зауважити, що досліджувані екстремальних професій не мають чітко визначених життєвих перспектив на довгострокове майбутнє. Вони схильні жити сьогоднішнім днем. Якщо вони і мають життєві перспективи та плани, то лише на найближче майбутнє. Показники структурованості часу свідчать про те, що досліджувані не можуть чітко планувати свої плани на майбутнє. У їхньому розумінні час життя є обмеженим і тому його слід використовувати максимум оптимально. При цьому, на їхню думку, умови життя є такими, що важко, щось спланувати наперед, потрібно дивитися на обставини.

Коли відбувається усвідомлення кризової ситуації та її визначання, слід розвивати та формувати почуття осмисленості життям, прагнення до самоактуалізації, цілеспрямованості. Наслідком розвитку життєвих перспектив є прагнення людини до саморозвитку. Таким чином, узагальнивши вище написане, можна позначити наступні напрямки програми: усвідомлення переживання кризової ситуації та її наслідків; розвиток формування почуття благополуччя; формування сесножиттєвих орієнтацій (направленість цілей, цілеспрямованості, локус контролю життя); активація самодертермінації саморозвитку, самоактуалізації особистості. Реалізація програми розвитку формування життєвої перспективи представників екстремальних та кризових професій відбувалася за допомогою тренінгової технології. Тренінгова технологія

дає можливість усвідомити наявність існуючих проблем та переживань, а також відпрацювати сформовані навички. Тренінгова програма складається із 4 занять.

Отримані результати контрольного дослідження засвідчують ефективність запропонованої програми формування життєвих перспектив. Оскільки, опитувані стали планувати на майбутнє свої плани та ставити цілі і не боятися цього. Мають схильність до прояву відповідальності та наполегливості, цілеспрямованості при реалізації життєвих планів. Все вище перераховане свідчить ефективність реалізації формувального експерименту.

Якщо у представників екстремальних та кризових професій формувати життєві перспективи, то їм стає легше будувати життєві плани на майбутнє і ставити собі цілі. Умови життя сприймаються менш катастрофічно, тому більш ефективно відбувається структурування свого часу, в тому числі і в майбутньому. Зменшується рівень тривожності щодо планування цілей на майбутнє. Їм стає легше ставити нові життєві плани та цілі у перспективу майбутнього.

Ключові слова: життєва перспектива; екстремальна психологія; психологія.

Список використаних джерел

1. Павленко О. В. *Життєві перспективи особистості, що знаходиться в умовах АТО (анти-терористичної операції). Психологічний часопис.* 2019. № 2. С. 184-196.
2. Гончар Т. *Життєві перспективи в структурі самосвідомості старшокласників. Магістерський науковий вісник Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка.* 2017. Вип. 25. С. 71-74.
3. Сингаївська І. В. *Соціально-психологічний тренінг особистісного зростання як метод розвитку життєвої компетентності особистості // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство / Науково-методичний збірник.-К.: Контекст, 2000.-С. 122–125.*

Особливості прояву та превенції професійного вигорання у практичних психологів

Євгенія Савченко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор економічних наук, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

В наші дні набуває особливої актуальності дискусія щодо негативного впливу емоційного вигорання працівників таких професій, як лікарі, вчителі, працівники соціальних служб, психологи, психотерапевти та інших так званих “допомогаючих” професій. Доволі часто представники цих професій, перебуваючи в стані емоційного вигорання, обирають шлях “дауншифтіngu”-зміни способу життя з його швидким темпом і амбіційними планами на більш розмірене: зі збалансованим емоційним навантаженням і меншою відповідальністю [1; 2; 3].

Керівництво великого чи середнього рівня бізнес-структур коли втрачають свої прибутки, змушені запроваджувати різні заходи, які стосуються “лікування” та профілактики емоційного вигорання серед свого персоналу. Однак працівники державних структур, які надають послуги населенню, як правило, залишаються без такої уваги з боку керівництва і фахівців та не отримують належної допомоги. Вони залишаються поза межами заходів зі збереження емоційного здоров’я та підвищення своєї працездатності [1; 2; 4].

Вперше “синдром емоційного вигорання” дослідив і описав у 1974 р. німецько-американський психолог та клініцист Г. Дж. Фрейденбергер. Його клінічна концепція емоційного вигорання була спочатку розроблена під час роботи у безплатних клініках і терапевтичних спільнотах. Г. Дж. Фрейденбергер визначав, що емоційне вигорання є “станом психічного та фізичного виснаження, викликаного професійним життям людини”. Він описав фази емоційного вигорання та зазначив основні чинники, які напряду впливають на емоційне вигорання:

- індивідуальні особливості людей, що схильні до ідеалізації та мріяння, є емоційними і мають низьку толерантність до фрустрації;
- характер діяльності/професія, зокрема йдеться про напружену психоемоційну діяльність (інтенсивне спілкування, емоційне навантаження, дестабілізаційне середовище, брак мотивації, підтримки, позитивного “віддзеркалення” тощо);
- невизначені і, як правило, завищені очікування від результатів своєї роботи та нерозуміння своєї ролі моделі [1].

Інший дослідник вигорання В. Шмідбауер, у зв’язку з цим, використовував термін “безпомічний помічник” та відзначав, що найбільшим є вигорання у представників творчих і допомагаючих професій (письменників, акторів, педагогів, лікарів, психологів), серед яких, як наслідок цього, найвищим є

відсоток розлучень. Він зазначав також, що випадки суїциду зустрічаються значно частіше серед психіатрів-психотерапевтів, ніж серед лікарів інших спеціальностей. Залежність від алкоголю та медикаментів, емоційні та психічні розлади-це звичні явища серед психологів [3]. У своїй роботі психологи використовують свою особистість як головний робочий інструмент і все частіше страждають від професійної деформації, яка у професійній літературі отримала назву “синдром емоційного вигорання” [1; 2; 3; 4].

Нині під синдромом вигорання зазвичай ідеться про стан психічного та фізичного виснаження зі зниженням працездатності та переживанням відчуження від самого себе. Цей синдром проявляється у тому, що психолог відчуває себе змученим і виснаженим вже на початку робочого дня, відчуває відчуженість і деперсоналізацію або цинічне дистанціювання, відношення до клієнтів як до знеособлених об’єктів. Як правило вигорання починається з характерних попереджувальних сигналів-втома, роздратованість, безсоння, нетерплячість, та відповідних тілесних симптомів-головного болю та відчуття загального напруження. На наступному етапі можуть виникнути сильна фрустрованість, почуття неуспішності та безсилля, а після цього можуть бути зроблені захисні спроби владнати проблему через відщеплення та придушення емоцій, а також через втечу в психоактивні речовини. В критичних ситуаціях цей процес може завершитись відчуттям відчаю, цілковитого розчарування в собі і відрази до себе та інших [3; 4].

У фаховій літературі описано п’ять етапів вигорання, виходячи з метафори «горіння». Зокрема, Е. Шмітц та Г. Хауке вазначають такі етапи:

- ентузіазм / ідеалізм (“возгорання”);
- реалізм / прагматизм (“полум’я горить”);
- тагнація / пересичення (“вогонь іскрить”);
- фрустрація / депресія (“свічка тліє”);
- апатія / відчай (“запал згасає і знакає”) [4].

Е. Шмітц та Г. Хауке здійснили емпіричне дослідження зв’язку між втратою сенсу життя та вигоранням, де показали, що такі характерні ознаки вигорання, як “деморалізованість”, “виснаженість”, “безініціативність” корелюють з переживанням недостатнього усвідомлення сенсу життя, і дійшли важливого висновку: особи, які осмислюють сенс свого життя, менш схильні до “емоційного вигорання”. Водночас ті, хто не може знайти в своєму житті достатньо сенсу, більш схильні до формування в них ознак вигорання” [4].

На жаль, питання психогієни, мотивації та особистісних факторів ризику допомагаючої діяльності все ще недостатньо інтегровані у професійне навчання та академічні програми організаційних і практичних психологів та психотерапевтів. Тож потрібно постійно віднаходити нові ціннісні орієнтири, нові сенси життя і своєї професійної діяльності, бути відкритим до почуттів та обміну ними з іншими учасниками соціального буття. А це можливо тільки за умови, якщо фахівець, зокрема психолог, навчиться турбуватись і дбати про себе, приймати себе таким, як він є, бути чесним з собою та ставитися з любов’ю до

всього, що його оточує.

Ключові слова: професійне вигорання; психолог; рекомендації.

Список використаних джерел

1. Фрейденбергер Г. Вигорання персонала. Журнал Соціальних Проблем. 1974, № 1. С. 159- 165.
2. Бурш М. Інтегруюча модель вигорання. Синдром вигорання. 1994. С. 117–210.
3. Шмідбауер В. Біологія та ідеологія. Гамбург, 1973. С. 18-24.
4. Шмітц Е., Хауке Г. Дослідження взаємозв'язків між втратою сенсів та вигоранням. 1994. С. 235–253.

Психокорекція монетарних установок особистості

Катерина Шеремет

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук,

доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

У зв'язку із останніми умовами розвитку суспільних проблем зростає кількість безробітних осіб. З'являється страх, що завтра людина може залишитися без роботи та засобів існування. Через зміну ставлення людей до грошей відбувається зміна відчуття особистості психологічного благополуччя та змінюються монетарні установки. Важливість вивчення ставлення особистості до грошей, її монетарних установок стосовно них є важливим, оскільки, гроші є психологічним явищем. Якщо не визначити та не вивчити роль монетарних установок, а також їхній вплив на психологічний розвиток людини, то неможливим буде і розкриття механізмів, які здійснюють вплив на установки та мотивацію економічної діяльності. Сьогоднішні умови розвитку суспільства вимагають від людини бути економічно підкованою та ефективною, обізнаною. Тому виникає необхідність психологічної допомоги у сфері взаємодії «людина-гроші» у вигляді корекції чи психокорекції.

Ставлення до грошей в психологічній науці визначається через контекст монетарних соціальних установок [1]. Здійснивши аналіз наукових праць, М. Сімків з'ясувала, що питання ставлення до грошей у контексті монетарних установок досліджували І. Рєззова, К. Ямаучі, Д. Темплер, А. Фернем. Сама науковиця вважає, що монетарні установки можна визначити через реакцію (позитивну чи негативну) щодо грошей. Ця реакція визначається через переконання, почуття та дії відносно грошей [2].

Монетарні соціальні установки є групою соціальних установок, які формуються в результаті накопичення досвіду поведінки з грошима й через які проявляється взаємодія з оточуючими індивідами щодо грошей. Це пов'язано з ієрархією потреб людини, умовами, в яких особистість діє і ця дія спрямована на задоволення монетарних потреб. Монетарні соціальні установки не являються проміжними змінними між грошима як об'єктом монетарних соціальних установок і пізнавальними вербальними судженнями або вербальними судженнями про реальну поведінку, пов'язану з грошима [1]. Монетарні соціальні установки характеризуються такими особливостями:

- структурністю (передбачає когнітивний, поведінковий і афективний компоненти ставлення до грошей);
- ієрархічністю;
- валентністю (має позитивні, негативні, нейтральні ознаки);

- сформованістю (відбувається через накопичений досвід в процесі активної взаємодії особистості з оточуючим світом).

Теоретичний аналіз джерел продемонстрував та засвідчив, що детермінантами формування монетарних установок є: статеві, вікові особливості людини, а також її рівень освіти, соціальне оточення. Окрім цього, на формування монетарних установок впливають індивідуально-психологічні особливості людини, її економічний стан, а також суспільний статус. Сукупний вплив всіх цих детермінант призводить до формування в особистості відповідного ставлення до грошей. Монетарні установки впливають на ставлення до грошей, і відповідно до цього вибудовуються професійні цілі та кар'єрні орієнтації, які направляються на те, щоб зайняти конкретний соціальний та економічний стан в соціумі [3].

На основі монетарних установок формується монетарна поведінка. Неправильно сформовані монетарні установки призводять до прагнення бути фінансово забезпеченим, людина живе від зарплати до зарплати і не прагне покращити свою ситуацію, бо вважає це неможливим. Тому такі негативно сформовані монетарні установки потребують корекційного впливу [4]. На нашу думку, найбільш ефективний психокорекційний вплив на монетарні установки здійснює аналітична психологія.

Згідно з уявленнями К. Юнга, людина має несвідому сферу, де взаємодіють два елементи: особисте та колективне несвідоме. Таку формулу можна застосовувати щодо ставлення до грошей та монетарних установок. Особисте несвідоме у формуванні монетарних установок розвивається внаслідок особистісного досвіду людини у взаємодії з грошима, які були в минулому. Колективне несвідоме ставлення до грошей виникає не внаслідок особистого досвіду, а внаслідок досвіду соціального, який передавався із покоління до покоління, та прийнятий у суспільстві. Колективне несвідоме ставлення до грошей проявляється через архетипи [5]. Архетипами являються образи, які виникають в пам'яті людини і є певними установками, що зумовлюють схильність особистості проявляти певні реакції та ставлення до грошей. Архетипи «працюють» там, де немає сформованих свідомих понять, зокрема до грошей.

Методи аналітичної психології передбачають роботу з монетарними установками з несвідомим. Використовуючи методи аналітичної психології, клієнт матиме глибоке розуміння та усвідомлення ставлення до грошей; віднайде ресурси для втілення якихось своїх цілей, щоб досягти фінансової незалежності та змінити ставлення до грошей. Людина, яка прагне змінити монетарні установки, повинна усвідомити, що гроші це не ціль, а засіб досягнення бажаного. При використанні методів аналітичної психології особистість повинна усвідомити закладений потенціал її індивідуальності та можливостей у зміні ірраціональних установок. Людина, для зміни монетарних установок, спочатку повинна усвідомити та реалізувати смисли свого життя та усвідомити необхідність творити, реалізувати справу свого життя. Ефективність психокорекційної роботи в групах «Я та гроші» залежить від таких детермінант

[6]: інтенсивність психокорекційних заходів, пролонгованість корекційного впливу, своєчасне виявлення відхилень і порушень у розвитку клієнта.

Ключові слова: монетарні установки; психологія; особистість.

Список використаних джерел

1. Акулова І., Афанасьєва Н. Є. Особливості ставлення до грошей людей з різним рівнем особистісної зрілості. Сучасний стан розвитку екстремальної та кризової психології: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції X. : НУЦЗУ, 2017. С. 11-14
2. Сімків М. Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. Вісник Соціогуманітарні проблеми людини. 2010. № 5. С. 209-217.
3. Курилишин М. Монетарні установки жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. Психологічні проблеми сучасності: Тези XII науково-практичної конференції студентів та молодих вчених. Львів, 14-15 травня 2015 року. Львів, 2015. 78 с.
4. Сингаївська І. В. Соціально-психологічний тренінг особистісного зростання як метод розвитку життєвої компетентності особистості // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство / Науково-методичний збірник.-К.: Контекст, 2000.-С. 122–125.
5. Юнгіанське консультування: кол. моногр. / Ткач Р. М., Сербова О. В., Сингаївська І. В. та ін.; за ред. Ткач Р. М.-К.: Талком, 2021.-220 с.
6. Шамне А. В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України Проблеми сучасної психології. 2018. № 1. С. 189-195.

Профілактика розвитку інтернет-адикції у особистості підліткового віку

Наталія Шилова

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук,

старший науковий співробітник, професор кафедри,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Дослідження соціальних та психологічних наслідків глобальної цифровізації та комп'ютеризації є актуальними з огляду на наступне: в результаті науково-технічного прогресу з'явився новий вимір соціального простору-інтернет або віртуальна реальність. Інтернет став середовищем для цільової активності (професійної, навчальної, дозвілля), конструювання індивідуального світу з широкими можливостями самопрезентації.

О. В. Петрунько називає інтернет «унікальним медіа, який певною мірою іде попереду розвитку масової свідомості і суспільного розвитку в цілому... який наче створений «на випередження», як соціальний інститут і засіб масової комунікації...» [2, с. 54]. Для більшості людей, особливо для підлітків, інтернет став способом життя, який отримав назву «віртуальний».

Проблему інтернет-адикції першими вивчали зарубіжні науковці: А. Голдберг (I. Goldberg), М. Гріффітс (M. Griffiths), К. Янг (K. Young), В. Астаф'єв, В. Бурова, О. Войскунський, А. Єгоров, А. Жичкіна, Н. Кузнецова, В. Менделевич, Л. Пережогін, Г. Солдатова та інші. В Україні феномен інтернет-залежності та її чинників, профілактики і корекції досліджували Є. Войскунський, С. Акімов, Т. Больбот, Н. Бугайова, Т. Вакуліч, Ю. Вінтюк, О. Камінська, О. Петрунько, В. Посохова, Х. Турецька, Т. Юр'єва та інші.

Захоплення інтернетом призводить до того, що віртуальність починає витісняти реальність. Ф. Саглам відзначає, що адикція починається там, де задоволення реальних потреб підміняється новою надцінною потребою приєднання до віртуального простору, що дозволяє ілюзорно-віртуальним чином уникати проблем, реалізовувати свої фантазії, компенсувати дефіцит спілкування [4], а О. Є. Войскунський визначає інтернет-залежність як неспроможність і небажання користувача відволіктися від перебування в мережі навіть на короткий період. При цьому спостерігається розрив соціальних зв'язків в реальному житті і негативні реакції при недосяжності інтернету [1].

Насьогодні у вивченні інтернет-залежності як адиктивного процесу найбільш популярним є мультидисциплінарний підхід. Розглядаються нейробіологічний, клінічний, психологічний, соціальний аспекти тощо.

Н. Б. Кирилова вважає, що в наші часи формується специфічне комп'ютерне покоління-Homo virtualis, для якого фізична і віртуальна реальності є

рівнозначними [3]. Дослідники дійшли висновку, що інтернет-залежність є проблемою майже виключно осіб підліткового та юнацького віку. Підлітки є найбільш сприйнятливою та уразливою аудиторією і створюють основну групу ризику щодо виникнення інтернет-адикції.

Підлітковий вік-один із найсуперечливіших за своїм внутрішнім змістом. Головною ознакою підліткового віку є особистісна нестабільність. Цей вік відзначається недостатньо адекватним відображенням реальності на тлі фізіологічних і психічних змін в організмі, уразливості в питаннях особистого та інтимного характеру тощо. У підлітковому віці в свідомості людини відбуваються фундаментальні зміни, які мають принципове значення для всього розвитку і наступного становлення особистості. Особистості підлітка властиві суперечності у прагненнях, мотивах, цінностях, ці тенденції часто вступають в протиріччя, визначаючи нестабільність характеру та поведінки.

На формування інтернет-адиктивної поведінки підлітків впливають як психологічні, так і соціальні чинники. Зокрема, проблеми із спілкуванням, низька самооцінка, схильність до уникнення проблем і відповідальності, відчуття самотності. Як наслідок, зростає тривожність, агресивність, порушується повноцінна соціалізація підлітків та процес їхньої адаптації в суспільстві. Виникає потреба знижувати емоційну напругу через занурення у світ віртуальної реальності.

Інтернет задовольняє свідомі та несвідомі вікові потреби підлітків, а саме:

- можливість реалізувати будь-яку фантазію, якій немає місця у реальному житті;
- вільний доступ до будь-якої текстової та візуальної інформації;
- вибір партнерів по спілкуванню без необхідності дотримуватися норм поведінки та етики;
- задоволення потреб у самопрезентації, підвищення самооцінки, нарцисичних потреб у силі, красі, владі, успіху.

Враховуючи швидкість та сталість формування інтернет-залежності у підлітків, особливу увагу треба приділяти тим з них, хто потрапив у групу ризику: вони потребують соціально-педагогічної та соціально-психологічної допомоги. Профілактичні та корекційні програми на сьогодні є недостатньо ефективними, тому що підлітки-користувачі інтернету, їхні батьки та вчителі не володіють повною інформацією про профілактичні заходи, спрямовані на запобігання інтернет-адикції; недостатньо обізнані як розпізнавати перші ознаки інтернет-залежності і вчасно не звертаються по психологічну допомогу.

Враховуючи вищезгадане, необхідною є правильна організація вільного часу та профілактика інтернет-залежності, щоб інтернет був помічником у розв'язанні життєвих питань, а не ставав крадієм часу та радощів реального життя. Дослідження чинників та ризиків виникнення інтернет-адиктивної поведінки у підлітків, а також соціально-психологічне забезпечення профілактики та корекції інтернет-залежності серед підлітків є актуальним питанням і потребує подальшого дослідження.

Ключові слова: адикція; підлітки; Інтернет-середовище.

Список використаних джерел

1. Войскунский А. Е. *Психология и Интернет*. М. : Акрополь, 2010. 439 с.
2. Петрунько О. В. Деконсолідувальні ефекти медіасоціалізації. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2015. №3/4. С.54-58.
3. Петрунько О. Дитина в Інтернет просторі: ймовірні наслідки і відповідальність дорослих. *Наукові студії із соціальної та політичної психології: зб. Інститут соціальної та політичної психології АПН України*. Київ, 2008. Вип. 21(24). С.113-123.
4. Саглам Ф. А. Интернет аддикция подростков как форма проявления отклоняющегося поведения. *Педагогическое образование и наука*. 2009. № 5. С.88-91.
5. Юрьева Л. Н. *Компьютерная зависимость : формирование диагностика, профилактика и коррекция : Монография*. Днепропетровск: Пороги, 2006. 196 с.

Детермінанти, що визначають споживчі стратегії молоді

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук,

доцент, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

У сучасних суперечливих умовах розвитку світових ринків товарів та послуг поведінка споживача, його прихильність та вподобання змінюються достатньо швидко. З кожним днем збільшується кількість нових товарів, підвищується їхня якість, різноманітність, проводиться активна рекламна компанія, яка спрямовує молодь купити той чи інший продукт. Але умови сучасного життя, коли спостерігається економічна криза, відбувається фінансова диференціація населення, труднощі із працевлаштуванням молодого населення, приводять до індивідуалізації життєвих траєкторій, зокрема споживчих стратегій.

Психологічний підхід ґрунтується на тому, що головна роль у поведінці споживача відводиться його внутрішнім характеристикам. Він досліджує, як на життєвий досвід.

І. Альошина дотримується цієї точки зору. Вона також вважає, що основними детермінантами є:

- зовнішні (соціальні фактори: культура, цінності, демографічний статус, соціальний статус, референтні групи, сім'я);
- внутрішні (сприйняття, пам'ять, мотивація, риси особистості та емоції) споживчої поведінки [1].

Соціологічний підхід передбачає, що вирішальну роль у поведінці споживача відіграє соціальне середовище, в якому він знаходиться або до якого він хоче належати. Основна спрямованість-вплив середовища: людей, класу, групи, сім'ї, культури, суспільства. Відповідно до цієї теорії, на кожного споживача впливають смаки чи уподобання інших. Споживча поведінка-це виконання ряду ролей і статусів у рамках існуючих соціальних інститутів, які організовують спільну діяльність людей для задоволення певних соціальних потреб.

Соціальну поведінку не можна розглядати у відриві від свідомості людини – принцип єдності свідомості й поведінки. Мотиви й установки поведінки можуть бути (повністю або частково) усвідомлені людиною, але можуть і зовсім нею не усвідомлюватися, особливо якщо суперечать суспільним нормам й ідеальному образу «Я». Тоді справжня мотивація вчинків прикривається раціональним їхнім мотивуванням, що виправдовує сумнівні з моральної точки зору дії. Мотиви можуть раз у усвідомлюватися особистістю й у тому випадку, коли її соціальна поведінка здійснюється інтуїтивно в незвичній для індивіда ситуації [2].

Згідно з теорією мотивації З. Фрейда, люди не знають про справжню психологічну силу, яка формує їхню поведінку; вони пригнічують багато інстинктів. Людина не до кінця розуміє мотиви своєї поведінки при покупці, більшість діє неусвідомлено. Теорія мотивації прийшла від американського

вченого А. Маслоу, який вважав, що потреби людини організовані в ієрархічному порядку. Люди спочатку намагаються задовольнити «базові» потреби (фізіологічні потреби та потреби в безпеці). Коли вони задоволені, виникають стимули зосередитися на наступній найважливішій «вторинній» потребі (соціальні потреби, потреби в самоповазі та самоствердження).

Якщо ми говоримо про детермінанти, що характеризують поведінку молоді при купівлі товарів, то важливо розглянути соціокультурні фактори. Важливим культурним чинником впливу на споживчу поведінку молоді є мода. Багато дослідників молодіжних проблем відзначають, що сьогодні «культ моди, матеріалізму, споживання набуває загальнолюдського характеру, що впливає на бажання більшості молодих людей зосередитися на зовнішніх ознаках приналежності до певної групи» [3;4]. Як зазначає Г. Зіммель, саме мода, модні тенденції, фасони, модні речі і напрямки, модні стандарти поведінки дозволяють це реалізувати [5]. Молодь, як і інші соціальні групи, схильні до загальних модних тенденцій, але в силу специфіки свідомості молоді молодіжна мода має відмінні ознаки її прояву.

М. Мастинець вивчала переважно надіндивідуальні структури, а саме – соціокультурне поле, яке, на думку дослідниці, «за допомогою соціальних комунікацій, наприклад, реклами, здійснює вирішальний вплив на поведінку споживача» [6]. Більшість виділених автором чинників є суттєвими і з точки зору соціально-психологічного аналізу: статусно-рольова позиція індивіда та наявний в нього економічний та культурний капітал; «соціальні мережі», в які безпосередньо включений індивід. Головна роль тут належить родині та найближчому соціальному оточенню (коло друзів, колег по роботі тощо); комунікативні інструменти реклами, спрямовані на стимулювання збуту (реклама, брендинг, промокампанії, PR). Як доводить емпіричне дослідження М. Мастинець, бренд є одним з ключових факторів, який бере до уваги споживач при виборі певного товару [6].

Важливим соціально-психологічним фактором, що формує споживчу поведінку, є стиль життя особистості. Стиль життя людини, на думку В. Васютинського, можна визначити як індивідуальний виражений засіб відбору та реалізації для неї суб'єктивно осмислених форм поведінки, спрямованих на вписування їх уявлення про зв'язок у спосіб життя еталонного середовища, що виражається в ситуації або довгостроковій невизначеності. Соціально-психологічне розуміння стилю життя показує, що споживча поведінка є одним із найважливіших способів привести людину до способу життя, який визнається і приймається в їх еталонному середовищі. Спосіб життя безпосередньо пов'язаний з поведінкою в усіх основних компонентах людського життя, включаючи поведінку споживачів [3].

Отже, можемо відмітити значний вплив соціокультурних факторів на споживчу поведінку молоді. Ці чинники впливають на усвідомлення себе як особистості, сприяють вибору прийнятних моделей поведінки, в тому числі і поведінки споживачів. Соціокультурні фактори впливають на культуру

харчування, вибір одягу, створення образу та зовнішнього вигляду. Реклама і засоби масової інформації в сучасному суспільстві значно підвищують рівень інтересу молоді до споживання, тому вплив цих факторів є значним.

Ключові слова: споживчі стратегії; молодь; мода; мотивація; потреби.

Список використаних джерел

1. Алешина И. В. Поведение потребителей. М.: Экономистъ, 2006. 525 с.
2. Васильченко О. М. Соціальна поведінка особистості у різних сферах суспільної взаємодії: соціально-психологічний аналіз. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки». 2016, № 1. т. 2. С. 111-116.
3. Васютинський В. О. Стиль життя як соціально-психологічна характеристика субкультури бідності. Наукові студії із соціальної та політичної психології : зб. статей. К.: Міленіум, 2012. Вип. 30 (33). С. 19–32.
4. Гофман А. Б. Мода и обычай. Рубеж (альманах социальных исследований). 1992. № 3. С. 34.
5. Зиммель Г. Мода. Избранное. Т. 2 : Созерцание жизни. М., 1996.
6. Мاستинець М. В. Соціальні детермінанти споживацької поведінки в сучасному суспільстві : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціолог. наук: 22.00.04. Харків: Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, 2009. 19 с.

Розвиток комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників

Олександр Андрієті

магістрант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук,

доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Професія соціального працівника належить до соціологічних видів праці (типу «людина-людина»), які передбачають постійну роботу з людьми та безпосереднє спілкування в процесі професійної діяльності. Однією з основних функцій її діяльності є соціальна взаємодія та комунікація (встановлення контакту з людьми, які потребують допомоги та підтримки, організація обміну інформацією, сприяння включенню різних соціальних інститутів у соціальні послуги, допомога іншим у сприйнятті та розумінні; формування стратегічних соціальних стратегій співпраці між співробітниками та клієнтами).

Теоретичний аналіз наукових публікацій, присвячених проблемі комунікативної компетентності, показав велику різноманітність наукових підходів.

Вперше термін «комунікативна компетенція» використав американський лінгвіст Д. Х. Хаймс, відповідно до слів якого сутність комунікативної компетенції полягає у внутрішньому розумінні ситуаційної доречності мови на основі притаманних людині знань та вмінь успішного й ефективного спілкування [1, с. 76].

Комунікативна компетентність-складний феномен, основу якого складають певні здібності. На думку фахівців головним є: вміння прогнозувати соціально-психологічну ситуацію спілкування, враховувати її своєрідність, «вживатися» та управляти цією ситуацією. Коло перелічених здібностей характеризує комунікативний потенціал особистості, її комунікативну майстерність, яка проявляється як два взаємопов'язаних вміння: вміння знайти адекватну темі спілкування комунікативну структуру та вміння реалізувати комунікативні наміри безпосередньо в спілкуванні.

Характеристиками комунікативної компетентності є, по-перше, відповідність поведінки контексту відношень, в якій вона виявляється. Основний контекст пов'язаний переважно зі спілкуванням із присутніми людьми, що проявляється як ефект «парного діалогу, відповідності ідентичності», що виникає внаслідок вибору «ми-тема» в діалозі.

По-друге, здатність спілкуватися означає, що знання правил спілкування, навички адаптації та гнучкість для реалізації цих знань необхідні для досягнення ефективних відносин. По-третє, визначення комунікативної компетентності

полягає в тому, що вона пов'язана зі стосунками, а не з індивідами. Тобто ми говоримо про компетентні відносини і соціально умілих індивідів [2].

Компоненти комунікативних навичок включають здатність розуміти та долати можливі комунікаційні бар'єри, наприклад нездатність зрозуміти комунікацію через різні точки зору та бачення (соціальні, політичні, релігійні, професійні). Комунікаційні бар'єри можуть мати також психологічний характер, відображаючи особистісні психологічні особливості комунікатора та відносини, які вони будують: від дружби до ворожості.

На думку Н. О. Морєвої, людей з високою комунікативною компетентністю характеризують такі зовнішні, поведінкові прояви:

- швидке, своєчасне і точне орієнтування в ситуації взаємодії та партнерства;
- прагнення зрозуміти іншу людину в контексті вимог конкретної ситуації;
- установка в контакт не тільки на справу, але й на партнера; шанобливе, доброзичливе ставлення до нього, урахування його стану й можливостей;
- впевненість у собі, розкутість, адекватна включеність у ситуацію;
- суттєве задоволення спілкуванням і зменшення нервово-психічних затрат у процесі комунікації;
- уміння спілкуватися у різних статусно-рольових позиціях, встановлювати і підтримувати необхідні робочі контакти незалежно, а інколи і всупереч відносинам, які складаються;
- високий статус і популярність у тому чи іншому колективі;
- уміння організувати дружну спільну роботу, формувати сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі, досягати високого результату діяльності [3, с. 21-24].

Під професійно важливими якостями соціального працівника слід розуміти його психофізіологічні, психологічні характеристики та здатності, що формуються в процесі професійної підготовки й діяльності, відповідають її вимогам та є основою успішної роботи у сфері соціального захисту населення [4].

Професійно важливі якості у соціального працівника розвиваються своєрідно, залежно від його психофізіологічних особливостей, кваліфікації, мотивації до роботи у сфері соціального захисту, рівня розвитку інтелекту та емоційно-вольової стійкості.

Аналізуючи функції соціального працівника (діагностична, прогностична, соціально-комунікативна, організаційно-управлінська, науково-методична, соціально-технологічна, інформаційно-пропагандистська, правозахисна, превентивно-профілактична, реабілітаційно-корекційна, посередницька) можна стверджувати, що жодна із них не може бути реалізованою без достатнього рівня сформованості комунікативної компетентності. Таким чином, у професії соціального працівника домінуючою функцією є комунікативна, оскільки його практична діяльність потребує різнопланового спілкування, і успіх цієї діяльності, значною мірою, залежить від уміння спілкуватись [5].

Як зазначав Є. А. Клімов, представники професії типу «людина-людина» повинні бути наділені здібностями активно управляти іншими людьми та

стосунками, групами, колективом, суспільством, виховувати людей, виконуючи корисні дії з обслуговування різних потреб людей у процесі діяльності, задовольняючи їх соціальні, матеріальні та духовні потреби [6, с. 130-131].

Система комунікативних умінь особистості повинна включати уміння, спрямовані на пізнання тих, з ким вона спілкується в ході професійної діяльності, уміння говорити і бути правильно зрозумілим, слухати та чути, розуміти та ненав'язливо переконувати, створювати довірливу обстановку, надавати допомогу і підтримку, щиро співчуваючи людині тощо.

Опанування основними професійними комунікативними уміннями дає змогу соціальним працівникам достатньо вільно орієнтуватися у конкретних ситуаціях, бачити різні шляхи їх розв'язання і обґрунтовано робити свій вибір, що стане важливим етапом становлення їх професійної компетентності.

Формування та розвиток комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників вимагає системного підходу, який має реалізовуватися на всіх етапах професійної підготовки. Ефективність процесу розвитку комунікативних умінь та навичок фахівця, на нашу думку, буде забезпечена реалізацією наступних умов:

- підвищення мотивації навчання студентів;
- підвищення творчої активності студентів;
- збагачення змісту освітнього процесу.

Формування та розвиток комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників відбувається під впливом різноманітних соціальних, психологічних та педагогічних чинників. Комунікативна компетентність є результатом навчально-пізнавальної і практичної діяльності, а також результатом власного життєвого досвіду.

Отже, формування особистості професіонала здійснюється впродовж усього його професійного життя та є достатньо складним і тривалим процесом, в якому зароджуються та вдосконалюються професійно важливі якості, як важлива складова психологічних основ підготовки фахівця. Професійно важливі якості особистості фахівця у галузі соціальної роботи є індикатором успішності його взаємодії з людьми і виступають необхідною умовою його професійного становлення.

Ключові слова: комунікативна компетентність; мотивація.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В., Марценюк Д. В. *Комунікативна компетентність як складова професійної компетентності соціального працівника. Молодий вчений.* 2020. № 14 (80). С. 75–77.
2. Сингаївська І. В. *Використання інтерактивних методів для розвитку психологічної компетентності майбутніх соціальних працівників. Розвивальний потенціал сучасної соціальної роботи: методологія та технології: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції.* Київ : КНУ імені Тараса Шевченка, 2021. 221 с.
3. Морева Н. А. *Тренинг педагогического общения: Учеб. пособ. для вузов.* М. : Просвещение, 2003. С. 61.

4. Сингаївська І. В., Кутас М. С. Сутнісна характеристика професійно важливих якостей керівника проектів. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. К.: Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Вип.7. 2011. С. 97–101.
5. Годлевська Д. М. Формування професійної комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників в умовах педагогічного університету : автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.05. К., 2007. 21 с.
6. Климов Е. А. Как выбирать профессию. М. : Просвещение, 1984. 160 с.

Міжособистісні конфлікти у юнацькому віці

Анастасія Артюшенко

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Ранній юнацький вік завжди був предметом численних психологічних досліджень та продовжує бути у центрі уваги сучасних фахівців, оскільки у складних умовах нашого сьогодення молодь, як ніколи, стоїть перед багатьма невирішеними проблемами, часто відчуває невпевненість у своєму майбутньому, нерідко переживає негативні емоційні стани та різні конфлікти. Джерелом таких проявів є не тільки закономірні глибинні трансформації ціннісно-нормативних засад суспільства, яке постійно розвивається, а й специфічні труднощі «дорослішання». Характеризуючи юнацький вік, можна відмітити одну з його важливих рис-наявність широкого спектра психологічних проблем, як внутрішньоособистісних, так і міжособистісних, які супроводжують юнацький вік і відображають суперечливі стосунки особистості з собою й оточуючим світом.

Основними досягненнями цього віку є входження юнаків у різні соціальні групи та засвоєння ними нових соціальних ролей і моделей поведінки під час міжособистісної взаємодії. Очевидно, що міжособистісні стосунки можуть перетворюватися у міжособистісні конфлікти. Недостатність досвіду, установки, які набуті в сім'ї, серед однолітків, у суспільстві не завжди дозволяють юнакам конструктивно розв'язувати конфліктну ситуацію сучасній. Навпроти, готовність до вибору конструктивних стратегій у конфліктній взаємодії є одним із ключових факторів, що будуть сприяти адекватній поведінці у конфліктах, гармонізації стосунків з оточуючими, що є підґрунтям для гармонійного особистісного зростання та ресурсом психологічного благополуччя особистості.

Проблема конфліктів завжди приваблювала дослідників і розроблялася представниками різних психологічних напрямків як у зарубіжній, так і у вітчизняній психології. Зокрема, як свідчить огляд фахової зарубіжної літератури з педагогіки і психології, ця проблема представлена роботами представників різних підходів: психоаналітичного (З. Фрейд, К.-Г. Юнг та А. Адлер); соціотропного (У. Мак-Дауголл, С. Сігеле); етологічного (К. Лоренц, Н. Тінберген); теорії групової динаміки (К. Левін, Д. Креч); фрустраційно-агресивного (Д. Доллард, Н. Міллер); поведінкового (А. Басс, А. Бандура); соціометричного (Дж. Морено, Г. Гурвич); інтеракціоністського (Т. Шибутані, Д. Шпігель) [1; 2].

У наукових працях вітчизняних психологів, зокрема, в працях Є. П. Ільїна, В. Г. Зазикіна та багатьох інших [3; 4] чимало уваги приділено спілкуванню як важливому компоненту загальної культури та однієї з умов самореалізації

особистості у ранньому юнацькому віці у стосунках з референтним оточенням людьми (Р. А. Арцишевський, О. С. Березюк, В. М. Бехтерев, В. С. Мерлін, Т. М. Титаренко). Вагомий внесок в обґрунтування проблеми спілкування, комунікативної культури особистості, гуманізації особистих і соціальних комунікацій зробили І. Д. Бех, О. О. Бодальов, В. М. Галузинський, А. О. Деркач, А. Б. Добрович, В. Г. Ложкін, О. В. Петрунько, В. А. Семиченко та інші дослідники. При цьому багато авторів розглядали комунікацію як неконфліктну та конфліктну [3; 4; 5].

Поняття «конфлікт», «конфліктна поведінка», «конфліктна комунікація» і т. ін., як нині вважається, не належить одній певній галузі знань. Це наскрізні й міждисциплінарні соціальні феномени, що характерні для всіх сфер соціуму, тому його й почали вивчати фахівці різних галузей науки. Конфлікт, що традиційно тлумачиться як «зіткнення протилежних інтересів, поглядів; серйозна розбіжність, гостра суперечка», є звичним явищем для процесу, учасники якого взаємодіють для досягнення єдиного результату, оскільки шляхи, що ведуть до нього, кожним уявляються по-різному. Це те, що деякі дослідники називають «непідтвердження ролєвих очікувань, які висувають один одному партнери спілкування» [3]. Сучасна конфліктологія визначає конфлікт як «спеціально організовану взаємодію, яка дозволяє утримувати єдність дій, що зіштовхнулися, за рахунок процесу пошуку або створення ресурсів і засобів розв'язання перешкоди» [4]. Під конфліктом розуміють також «найбільш гострий спосіб усунення суперечностей, що виникають у процесі взаємодії, який полягає в протидії суб'єктів конфлікту і звичайно супроводжується негативними емоціями» [3; 4; 5].

Огляд зарубіжної психологічної літератури показує, що практично в кожній психологічній теорії притаманне власне трактування конфлікту. Перші спроби створити теоретичні підходи до проблеми конфлікту були здійснені у другій половині XIX століття. Однак відносно цілісні концепції конфліктів з'явилися у зарубіжній психології на рубежі XIX-XX століть. Аналіз підходів до дослідження проблеми конфлікту в даний період свідчить, що вони формувалися в руслі традиційних напрямів психології, відображаючи теоретичні конструкції, властиві даній течії. Ці підходи є базою, на якій ґрунтуються західні школи конфліктології в останні 40-45 років [1; 2].

У психологічній науці існує чимало теорій, які обґрунтовують конфліктну поведінку суто з психологічних позицій. Засновники таких теорій не відкидали роль середовища, в якому відбувається комунікація. Однак, на їх думку, соціальні фактори є неосновними, вони підлягають контролю і детермінації з боку внутрішніх психологічних чинників особистості. Цю позицію можна звести до наступного положення: якщо конфлікти виникають під дією соціальних чинників, отже, їх можна контролювати ззовні, скеровувати або попереджувати. Натомість внутрішні (психологічні) чинники діють із середини, вони існують разом з людиною і їх контроль залежать від неї самої. Значна частина конфліктів виникає на ґрунті суперництва між людьми з групами

людей. Суперництво-це насамперед маніпуляції, погрози, хитрощі, неякісні й дефіцитарні комунікації, мінімізація зусиль для досягнення порозуміння тощо. Альтернативною суперництву є стратегія кооперації (консолідації інтересів і цінностей, співпраці). Кооперація передбачає відкритість і довіру в комунікації, пошуку подібного у різних позиціях, акцентування на спільних інтересах сторін, толерантне ставлення до інших, взаємопідтримку і взаємодопомогу.

Ключові слова: юнацький вік; міжособистісний конфлікт; конфлікт.

Список використаних джерел

1. *Stress and job performance: Theory, research, and implications for managerial practice. Advanced topics in organizational behavior.* Jex, Steve M. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd. 1998. 129 p.
2. Frymier A. B., Houser M. L. *The teacher-student relationship as an interpersonal relationship. Communication Education*, 2000. P. 207-221.
3. Зазыкин В. Г. *Психология личности в конфликте: Учебное пособие.* СПб. : Питер, 2004. 224 с.
4. Ильин Е. П. *Психология общения и межличностных отношений.* СПб. : Питер, 2010.- 576 с.
5. Петрунько О. В. *Внутрішньоособистісний конфлікт на стику конфліктології, практичної та клінічної психології. Педагогічний процес: теорія і практика. Збірник наукових праць. Вип. 1 (56).* К. : Едельвейс, 2017. С. 88-95.

Соціально-психологічні аспекти розподілу функціональних ролей у робочому колективі організації

Ольга Богачук

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук,

доцент, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6763-2737

Одним із вирішальних чинників формування ефективної стратегії діяльності організації виступає вдале створення та збереження керівником сприятливого психологічного клімату у робочому мікросередовищі. Визначена комунікативно-функціональна взаємодія унікальних елементів організаційної системи передбачає врахування як індивідуальних особливостей особистостей працівників, так і характерних атрибутів зовнішнього соціального середовища, з яким відбувається безперервний діалог (прийнятої моделі поведінки, сукупність законів і звичаїв, суспільна мораль і т.д.).

У спільному дослідженні американських соціальних психологів Ф. Зімбардо та М. Ляйппе [2, с. 73-76] на тему наявних моделей соціальних впливів знаходимо розрізнення таких за сферами поширення: поле міжособистісного спілкування; специфічне оточення, створене з метою поступового переконання; сфера дії ЗМІ. Науковці звертають увагу на існування відмінностей у прояві соціальних впливів залежно від обраної сфери, що залежать від рівня особистісного втручання та міри охопленості учасників системи.

В. Казміренко [3, с. 19] виокремлює стійкі закономірності функціонування соціально-психологічного простору:

- він є завжди ієрархічним і багатозначно структурованим (тобто містить у собі наміри та цілі суб'єктів, їхні відносини та позиції, взаємозв'язки та взаємозалежності і т.п.);
- соціально-психологічні параметри простору є відносно статичними, вони задаються ззовні й пов'язані з функціональними та соціотехнічними характеристиками організації;
- категорії величини, форми і місця в соціально-психологічному просторі завжди суб'єктивно сприймаються та мають різний ступінь суб'єктивної актуальності;
- кожний працівник організації у зв'язку зі своєю статусно-рольовою позицією включений в систему взаємодії;
- насиченість функцій і професійний досвід створюють певний комплекс установок, умов, що опосередковують відмінності у суб'єктивному сприйнятті соціально-психологічного простору;
- соціально-психологічний простір може мати різні значення комфортності

як для окремої людини, так і для структурної одиниці, групи тощо.

У межах соціально-психологічного простору виникають якісні зміни у взаємовідносинах усіх учасників робочого колективу, що можуть бути як позитивними (“ізоляція”–“контакт”–“зближення”), так і негативними (“суперництво”–“опозиція”–“конфлікт”). Відповідно до цих змін, працівники формують власну позицію або диспозицію в сприйнятті та оцінюванні поточного стану організації трудової діяльності на підприємстві. Саме з урахуванням зазначених позицій проходить процедура розподілу функціональних ролей між ними як невід’ємна частина управлінської стратегії [4, с. 94-106].

Рольова структура організації передбачає групування працівників за: переважаючим типом міжособистісної взаємодії з колегами (поведінкові ролі), професійними схильностями (творчі ролі) та організаторськими здібностями (комунікативні ролі).

Вважаємо доречним відобразити змістовну характеристику творчих і комунікативних ролей (за репрезентацією групи дослідників О. Гусевої, С. Легомінової, О. Воскобєєвої, О. Ромащенко та Т. Хлевицькою), адже вони представляють для нас науковий інтерес з точки зору вивчення особливостей соціально-психологічного простору організації [1, с. 141-142]:

1)Творчі ролі:

- Генератор ідей-Проявляє ініціативу у висловленні нових ідей, уміло визначає ключові проблеми в діяльності колективу, пропонує альтернативні шляхи вирішення конфліктів, підбирає методи і засоби втілення пропозицій;
- Практик-Об’єднує ідеї працівників у чітку програму дій, розробляє технології застосування висунутих пропозицій згідно з робочими обов’язками кожного з членів колективу;
- Ерудит-Володіє необхідними теоретичними знаннями щодо специфіки діяльності організації (частковій) та спектру соціально-економічних проблем, з якими система зіштовхується впродовж свого існування (загальні);
- Експерт-Володіє відповідними практичними навичками та здібностями для уточнення суттєвих деталей ідеї та вироблення точної стратегії її реалізації у діяльності організації;
- Ентузіаст-Уміє створити сприятливу атмосферу довіри та взаємопідтримки між працівниками організації, надихає на спільну творчу роботу власним прикладом;
- Критик-Привносить скептичний погляд у процесі обговорення ідеї та шляху її втілення, звертає увагу на потенційні проблеми та суперечливість пропозиції;
- Менеджер-Концентрує зусилля команди робітників в єдиному руслі досягнення мети та очікуваних результатів втілення ідеї на практиці роботи організації, а також окремо координує роботу кожного учасника програми.

2) Комунікативні ролі:

- Лідер-Володіє особистісно-професійним авторитетом поміж членів колективу організації, що дозволяє йому значно впливати на їхнє ставлення до

роботи та на хід співпраці;

- Аналітик-Фіксує у письмовому вигляді ключові пропозиції та ідеї учасників команди, готує до розгляду звіт про хід роботи та аналітичну довідку про ефективність запроваджених змін;

- “Душа компанії”-Підтримує товариські неформальні стосунки з усіма колегами в організації, здатний виступати посередником при розв’язанні міжособистісних конфліктів та куратором для новоприйнятих працівників;

- Секретар-Відстежує внутрішній процес роботи всіх відділів організації та стан іміджу установи у взаємодії із зовнішнім соціальним середовищем, про що повідомляє лідеру.

Означені функціональні ролі, за нашими висновками, позначають умову гармонійного комплектування керівником проектної групи робітників, що у власній професійній діяльності зможуть доповнювати один одного, працювати як єдиний налагоджений механізм, а також, за власними індивідуально-психологічними особливостями, рідше ініціюватимуть конфліктні ситуації всередині групи та в ході взаємодії із соціальним середовищем поза неї.

Ключові слова: соціальні впливи, соціально-психологічний простір, колектив, функціональні ролі, організація управління.

Список використаних джерел

1. Гусева О. Ю., Легомінова С. В., Воскобоєва О. В., Ромащенко О. С., Хлевицька Т. Б. *Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник*. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
2. Дзвінчук Д. І. *Психологічні основи ефективного управління*. Київ : ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2010. 280 с.
3. Казміренко В. П. *Соціально-психологічна регуляція діяльності організацій*. *Психологія і суспільство*, 2004. Вип. №2. С. 5-29.
4. Nakonechna, N., Synhaivska, I., Zhyvohliadov, Y., Malkova, T., Vasilchenko, O. *Psychological features of the development of a corporate image. Systematic Reviews in Pharmacythis link is disabled*, 2020, 11(10), pp. 271–274.

Ін'єкційна косметологія як чинник впливу на психологічне самопочуття особистості

Ірина Гладка

*магістрант спеціальності «Психологія»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Ольга Петрунько

*доктор психологічних наук,
старший науковий співробітник, професор кафедри психології,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9023-5265*

У сучасному (глобальному, динамічному, нестабільному, кризовому) світі практично кожна людина наражається на колосальне психологічне навантаження, і це відчутно впливає на її особисте і соціальне самопочуття. Особливо це стосується жінок, адже в свідомості жінки завжди існує закріплене в її архетипних канонах переконання, що вона має бути не лише здоровою і працездатною, а й естетично привабливою. Від усвідомлення власної привабливості значною мірою залежить фізичне і психологічне самопочуття жінки, її працездатність, її бажання жити і самоактуалізуватися.

Одним із чинників зміни зовнішності в напрямку омолодження та збільшення естетичної привабливості і, відповідно, покращення психологічного самопочуття людини, насамперед жінки, є естетична, в т.ч. ін'єкційна косметологія, до послуг якої нині вдається дедалі більше людей. І не випадково дослідження впливу ін'єкційної косметології на різні сторони буття і насамперед на психологічне самопочуття сучасної людини є надзвичайно актуальними і пов'язані з цим питання потребують подальшого теоретичного і практичного вивчення.

Сучасна косметологія-це не просто сфера «послуг краси», як це здебільшого сприймається масовою свідомістю. Це науково-прикладна дисципліна на стику психології і медицини, яка:

- досліджує теорію і методику діагностики, профілактики, лікування косметичних вад зовнішності (шкіри, волосся, м'яких тканин обличчя і тіла);
- апробує розроблені фармацевтичною промисловістю косметичні засоби;
- пропонує нові, практично придатні ідеї і технології.

Косметологія як галузь медицини включає в себе знання з біології, гігієни, фармакології, хірургії, фізіотерапії, медицини тощо [1]. У психологічному вимірі косметологія-це напрям активної психологічної допомоги людині (виглядати привабливою, бути впевненою, почуватися щасливою й успішною). Ін'єкційна косметологія (введення спеціальних речовин підшкірно, внутрішньошкірно, внутрішньом'язово)-як галузь естетичної медицини-відома з XVIII століття. Саме тим, що ін'єкція активної речовини вводиться безпосередньо в потрібне місце, зазвичай і пояснюють ефективність ін'єкційної косметології (плазмоліфтингу, мезотерапії, контурної пластики тощо).

В усі часи існування людства уявлення про красу і привабливість були

неоднозначними, проте ці поняття завжди були предметом особистих і громадських дискусій, і найчастіше усіх цікавила саме привабливість жінки. А нині це питання набуло ще більшої актуальності. У медіатизованому світі, де безперервно демонструються ідеальні образи тіла і обличчя людей, мимовільно формуються відповідні уявлення і образи. Люди-як соціально орієнтовані істоти-прагнуть відповідати сформованим ідеалам. У світі проводилося чимало досліджень з визначення найпривабливіших рис людини. І, як з'ясувалося, важливою ознакою є зовнішня привабливість, та її відчуття властиве навіть дітям (як відомо, з красивими іграшками діти граються довше і частіше їм посміхаються). Тож зовні привабливі люди сприймаються оточенням більш позитивно і наділяються хорошими рисами, моральними стандартами, професійними компетенціями тощо [2]. Саме ці міркування часто спонукають людей звертатися до «ін'єкцій краси». І для багатьох із них те, як їх сприймає оточення, важливіше, ніж їхнє власне самосприйняття та психологічне самопочуття. Це-неоптимальний шлях, або шлях до узалежнення від косметологічних процедур.

Проте у сучасному світі косметологія отримала бурхливий розвиток і сьогодні для того, щоб гарно виглядати і відповідно себе почувати, існує чимало ефективних засобів. І саме ін'єкційні процедури відкривають перед жінками та чоловіками нові можливості, що дозволяють довгі роки залишатися молодими і красивими, мати привабливу зовнішність і гарне психологічне самопочуття. Популярність ін'єкційних процедур і потреба в їх застосуванні для покращення зовнішності можна пояснити і глобальними світовими тенденціями: «Бути негарним і старим-це не модно!». І справа тут не тільки в удосконаленні зовнішності пацієнтів і в привабливості їх зовнішності, а в тому що це позитивно впливає на якість їх індивідуального, професійного і соціального життя, посилює їхню впевненість у собі, збільшує їх шанси на побудову успішної кар'єри, покращує самопочуття тощо. Цим й пояснюється висока популярність ін'єкційних косметологічних процедур.

Зазначимо, що вплив косметологічних процедур на якість життя пацієнтів і на їх психічний стан неоднозначний. З одного боку, очікування пацієнтів від естетичних втручань пов'язані з поліпшенням якості життя і психоемоційного самопочуття (до 92% пацієнтів вважають, що після процедур вони стануть менш сором'язливими; 84% стверджують, що це змінить їхнє життя на краще; 71% очікують, що це дасть їм впевненість в собі і підвищить самооцінку; 43% сподіваються на поліпшення відносин з оточуючими, а 34% вважають, що від цього залежить їх майбутнє щастя) [3].

З іншого боку, результати дослідження психічного статусу серед контингенту пацієнтів, які вже пройшли через естетичні процедури, демонструють високе поширення депресивних настроїв та зростання суїцидальних ризиків [4], а більшість авторів сходяться в думці про те, що попередня оцінка психоемоційного самопочуття пацієнта перед естетичними і косметологічними втручаннями може поліпшити задоволеність результатами естетичних процедур і операцій. Однак, наявність у пацієнта розладів особистості є важливим предиктором виникнення

незадоволеності косметологічними процедурами [2; 3; 4].

Відтак можна зробити висновок про те, що сприйняття людиною своєї зовнішності впливає на формування багатьох важливих якостей особистості та в цілому-на психологічне самопочуття особистості. Психологічні проблеми, що виникають у людей внаслідок незадоволеності параметрами своєї зовнішності, з часом набувають все більшого значення і вимагають пильної уваги. У сучасному світі медицина зробила крок настільки вперед, що змінити особливості зовнішності стало легкодоступною процедурою.

Проте якщо прагнення до змін зовнішності за допомогою ін'єкційних методик продиктовано психологічними проблемами, які залишаються й надалі невирішеними, то вплив на психологічне самопочуття особистості буде мати не позитивний, а протилежний результат. Логічно, таке сприйняття результату є продуктом самосвідомості людини, а також виникає проблема для психологів при розробці ефективних заходів профілактики і запобігання конфліктним ситуаціям особистості, з метою навчання людей навичкам досягнення гармонії у самосприйнятті і гарному психологічному самопочутті. Виявлені в ході дослідження тенденції та експертні висновки є значущими для доведення впливу ін'єкційних процедур на психологічне самопочуття особистості.

Ключові слова: особистість; психологічний вплив.

Список використаних джерел

1. Дмитрук С. И. *Фармацевтическая и медицинская косметология*. МИА, 2007.
2. Langlois J. & Roggman L. *Attractive faces are only average*. *Psychological Science*. 1990, No 1. P. 115–121.
3. Moulton S. J., Gullyas C., Hogg F. J. & Power K. G. *Psychosocial predictors of body image dissatisfaction in patients referred for NHS aesthetic surgery*. *Journal of Plastic, Reconstructive & Aesthetic Surgery*. 2018. 71 (2). P. 149–154.
4. Kuhn H, Cunha P. R, Matthews N. H, Kroumpouzou G. *Body dysmorphic disorder in the cosmetic practice*. *G Ital Dermatol Venereol*. 2018. 153 (4). P. 506–515.

Психологічні чинники продуктивних управлінських рішень

Геннадій Гура

аспірант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук,

доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Процес ухвалення рішень в першу чергу пов'язаний з основними функціями керівника, як то: планування, організація діяльності, мотивація та контроль [1]. Майже щоденна робота керівника пов'язана з необхідністю приймати рішення. Рішення мають бути ефективними, своєчасними, виваженими. Від них залежить успіх або навіть існування бізнесу.

На прийняття рішень керівника впливають зовнішні та внутрішні чинники. Наша мета-розглянути внутрішні чинники. В першу чергу вони складаються з особистісних якостей керівника: досвіду, здібностей особистості, умов праці. Одними з основних та головних якостей є компетентність і комунікабельність.

Компетентність складається з особистісних рис, умінь і навичок, закорінених у раціональну (інтелектуальну) сферу особистості. Компетентність керівника-наявність у керівника спеціальної освіти, широкої загальної й спеціальної ерудиції, постійне підвищення ним своєї науково професійної підготовки. Компетентність передбачає системність мислення (практичний розум, швидкість входження в проблему, здатність передбачати різні варіанти виходу із ситуації, винахідливість) та наявність організаторських якостей (уміння підбирати, розставляти кадри, планувати роботу, забезпечувати чіткий контроль). Організаторські якості є наслідком вияву певних психологічних властивостей особистості, до найважливіших з яких належать: психологічна вибірковість (здатність адекватно відтворювати психологію групи, правильно реагувати тощо); здатність заряджати своєю енергією інших людей, активізувати їх; критичність та самокритичність (уміння бачити недоліки у своїх діях та вчинках підлеглих); психологічний такт (здатність оптимально впливати на інших людей, контактувати з ними на основі індивідуальних особливостей); вимогливість (здатність ставити адекватні вимоги залежно від ситуації); схильність до організаторської діяльності [2].

Комунікабельність. Маючи певний зв'язок із вродженими задатками особистості, вона є тим феноменом, який формується, розвивається у процесі її життєдіяльності, це риса особистості, яка виявляється у здатності до встановлення контактів, спілкування, товариськості.

До важливих особистісно ділових, професійних якостей керівника зараховують: стійкість до стресу-здатність протистояти сильним негативним емоціогенним впливам, що викликають високу психічну напругу;

Морально-етичні якості-чесність, порядність, принциповість тощо; підприємницькі якості: уміння передбачати і швидко оцінювати ситуацію, активність, здатність до виваженого ризику тощо [3].

На продуктивність управлінських рішень впливає:

Сприйняття-ставлення керівника до навколишнього світу. Те як він «бачить» ситуацію на основі свого персонального сприйняття навколишнього світу, які висновки готовий зробити. Іноді особистісне сприйняття може заважати раціональному процесу прийняття рішення. В першу чергу це сприйняття ситуації під впливом стереотипів: у відношенні до оточуючого середовища, як то керівництво країни, система оподаткування, життєвий рівень покупців; бачення своїх підлеглих неспроможними або навпаки. Це може бути пов'язано з ефектом ореолу, яке часто називають **«ефектом першого враження»**. Мова йде про тенденції переоцінювати своє перше враження про підлеглого, стійкості спочатку сформованої думки про нього.

«Ефект новизни» говорить про інші закономірності: остання, новіша інформація про ситуацію в країні, галузі існування бізнесу вважається суб'єктивно більш важливою, ніж та, що ви отримали місяць або день тому. Наприклад, спалах коронавірусу спричинив зачинення і навіть продаж багатьох підприємств малого та середнього бізнесу, керівники яких не зуміли протистояти «ефекту новизни».

Дуже важливою якістю керівника є толерантність до невизначеності.

Р. Халлман пропонує толерантність до невизначеності розглядати як «здатність розуміти конфлікт та напруження, котрі виникають в ситуації подвійності, невизначеності та проявляються у прийнятті невідомого, здатності протистояти у суперечливій ситуації...» Толерантність до невизначеності є результатом цілісної ментальності керівника, сформованою генетичним досвідом та закріпленою дитячим вихованням. Генетично успадкована або сформована в дитинстві подвійність (амбівалентність) унеможливорює формування толерантності до невизначеності [4].

Керівник також може мати зайву обережність, що призводить до відкладання прийняття фінального рішення, пошуку експертів і радників, нібито здатних внести ясність, до нездатності сформувати власну чітку позицію з того чи іншого питання. Будь-яке зволікання завдає реальної шкоди бізнесу.

М. С. Орлів [5] виділяє три моделі прийняття управлінських рішень: класичну, поведінкову та ірраціональну. Саме при поведінковій та ірраціональній моделях, коли не має повного обсягу інформації про всі можливі альтернативи, ймовірності їх настання та їх наслідки; для вирішення принципово нових, незвичайних рішень, таких, які важко піддаються вирішенню; для вирішення проблем в умовах дефіциту часу, життєво необхідна для керівника така якість, як толерантність до невизначеності. Автор підкреслює важливість прийняття інтуїтивних рішень при таких моделях. Інтуїтивне рішення-це вибір, зроблений тільки на основі відчуття того, що він правильний. Те, що називається “шостим почуттям”, і є інтуїтивним рішенням.

Для керівника з успадкованою або сформованою двоїстістю інтуїтивне рішення буде недосяжне або дуже проблематичне.

Ключові слова: Психологія; організаційна психологія.

Список використаних джерел

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / гл. редактор Л.И. Евенко. М. : Изд-во Дело, 1992. с. 194.
2. Сингаївська І. В. Особливості використання інтерактивних методів у процесі вдосконалення психологічної компетентності керівників освітніх організацій. Вісник післядипломної освіти: зб. наук. праць. Ун-т менедж. освіти АПН України, Асоціац. безперерв. освіти дорослих. Вип.13. К.: Геопринт, 2009. Ч.2. С. 304–308.
3. Любецька М. М. Психологічні аспекти характеристики керівника, що мають вплив на прийняття управлінських рішень. Інвестиції : практика та досвід. 2020. с. 1.
4. Томаржевська І. Феномен «толерантність до невизначеності» і його психологічний аналіз. Національний педагогічний університет ім. М.П.Драгоманова. с. 4.
5. Орлів М. С. Підготовка і прийняття управлінських рішень. Національна академія державного управління при президентові. Київ 2013. с. 7.

Суб'єктивне благополуччя та ціннісно-смилова сфера сучасної молоді

Леонід Карповець

магістрант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук,

доцент, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

До числа найбільш важливих понять, що характеризують позитивне функціонування людини, можна віднести поняття психологічного благополуччя або суб'єктивного благополуччя особистості.

Мета дослідження-теоретично та емпірично дослідити зв'язки компонентів суб'єктивного благополуччя з параметрами ціннісно-смилової сфери молоді.

Сьогодні не сформована єдина позиція щодо розуміння сутності благополуччя та існує різноманіття використовуваних конструктів. Ціннісно-смилова сфера особистості складно організована багаторівнева система. В ціннісно-смиловій сфері можна виділити дві підсистеми: ціннісну та систему особистісних смислів. Ці компоненти реалізуються через такі механізми: ціннісна підсистема-через ціннісні орієнтації та установку; смылова підсистема: через смылові орієнтації, самоставлення та установку [1;2; 4].

Ціннісні орієнтації як компонент структури особистості виконують функції регуляторів поведінки та проявляються у всіх сферах діяльності людини. Система цінностей людини є усвідомлюваною, інтерналізованою частиною системи її особистісних смислів [1;3].

В результаті емпіричного дослідження виявлено особливості суб'єктивного благополуччя та ціннісно-смиловою сфери молоді.

Виявлено, що у респондентів обох статей показники психологічного благополуччя за більшістю параметрів трохи нижче норми, але за окремими показниками-трохи вище норми. Так, чоловіки компетентні в управлінні навколишнім середовищем, контролюють свою зовнішню діяльність, ефективно використовують надані можливості для задоволення потреб та досягнення цілей, здатні створювати умови для успішної діяльності; позитивно ставляться до себе, знають і приймають різні сторони своєї особистості, включаючи позитивні та негативні якості, позитивно оцінюють своє минуле.

Жінки позитивно оцінюють свою особистість, задоволенні стосунками з близькими людьми, схильні оцінювати себе як осіб, що здатні до налагодження довірливих відкритих дієвих стосунків з колом спілкування.

У респондентів спостерігається негативне ставлення до задоволення своїх базових потреб-у житлі, їжі, безпеці, соціальних.

Жінки більш конгруентні з соціальним середовищем, вважають своє життя заснованим на моральних нормах і таким, що відповідає соціальним установкам

і правилам. Жінки песимістично дивляться на теперішнє і майбутнє життя, вважають його сповненим переживань, стресів; таким в якому бракує радості і позитивних переживань.

Чоловіки в цілому схильні оцінювати власне життя через дієвість своїх вчинків, досягнення успіху і саме це забезпечує для них емоційну стабільність і позитивне ставлення для майбутнього. Натомість жінки вважаючи своє життя правильним з точки зору суспільства, не певні в своїх досягнення та схильні більш песимістично сприймати своє теперішнє та майбутнє. Вони вважають своє життя більш комфортним ніж чоловіки, базові потреби задоволені на достатньому рівні.

Молодь прагне емоцій, що виникають на основі потреб у допомозі іншим людям; виникають у процесі спілкування; з усвідомленням того, що робиш щось потрібне й корисне. Таке поєднання прагнень є професійно важливим для людей, що працюють у медичній сфері і робота яких передбачає спілкування та надання допомоги.

Найбільш вираженим є прагнення до емоцій, пов'язаних із задоволенням потреб в тілесному й душевному комфорті. Найменшою мірою виражене прагнення до естетичних емоцій, які відбивають потребу людини в гармонії з навколишнім, є відповідністю, збігом людини й навколишнього світу, переживанням почуття краси.

Респонденти, насамперед, прагнуть матеріального добробуту, переконані у тому, що матеріальний достаток є головною умовою гарного життя. Для них є надзвичайно важливим прагнення до встановлення сприятливих взаємин із іншими людьми, вони переконані в тому, що найцінніше в житті-це можливість спілкуватися і взаємодіяти з іншими людьми. Також респонденти вважають вкрай важливим збереження неповторності та своєрідності своєї особистості, своїх поглядів, переконань, свого способу життя, прагнуть не піддаватися впливу масових тенденцій, не довіряють авторитетам.

У чоловіків виражене прагнення до визнання, поваги, схвалення з боку інших, соціального схвалення своєї поведінки; вони прагнуть до досягнення конкретних та відчутних результатів; схильні більш ретельно планувати своє життя, ставлячи конкретні цілі на кожному її етапі і вважаючи, що головне-досягти цих цілей. Велика кількість життєвих досягнень служить для них підставою для високої самооцінки.

У жінок переважають прагнення до незалежності від інших людей; для них важливо зберегти неповторність і своєрідність своєї особистості, своїх поглядів, переконань, свого способу життя; вони менше піддаються впливу масових тенденцій, не довіряють авторитетам; набагато більше ніж чоловіки прагнуть до реалізації своїх творчих можливостей, внесення різних змін у всі сфери свого життя; прагнуть уникати стереотипів та урізноманітнювати своє життя. Більше втомлюються від розміряного ходу життя і завжди намагаються внести до нього щось нове. Для них більше притаманні такі риси як винахідливість і захопленість у повсякденних ситуаціях.

Основне джерело ціннісного конфлікту чоловіків бажання мати більше прибутків і роботу з кращими умовами та перспективами росту.

Респондентам жінкам не вистачає відчуття свободи у діях і вчинках вони відчують брак можливості самостійно ухвалювати рішення та повною мірою управляти своїм життям.

Респонденти мають сформовану систему смисложиттєвих орієнтацій, але жоден з показників не є високим. Такі результати є нормативними для цієї вікової категорії і свідчать про відсутність виражених смислових конфліктів. Всі смисли врівноважені і не уходять у протиріччя. Результати чоловіків принципово не відрізняються від загальногрупових результатів. Чоловіки сприймають своє життя як цікаве, емоційно насичене та наповнене не смислом. Чоловіки схильні до гедонізму, більше задоволені поточним життям та більш впевнені у собі, вважають себе сильною особистістю, яка має достатню свободу вибору, щоб побудувати своє життя відповідно до своїх цілей та уявлень. Натомість жінки більш задоволені пройденим відрізком життя, вважають його продуктивним та осмисленим.

Ключові слова: суб'єктивне благополуччя; цінності; смисложиттєві орієнтації; особистість.

Список використаних джерел

1. Батурич Н. А. Башкатов С. А., Гафарова Н. В. Теоретическая модель субъективного благополучия. Вестник ЮУрГУ, 2013. № 4. С. 4–13.
2. Васильченко О. М., Чмір О. В. Особливості смисложиттєвих орієнтацій студентства. Актуальні питання сучасної науки та практики: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 лист. 2018 р.). К. : Університет «КРОК», 2018. С. 577–579
3. Шамянов Р. М. Психология субъективного благополучия (к разработке интегративной концепции). Саратов: Саратов. гос. ун- тет, 2003. 15 с.
4. Шамянов Р. М. Субъективное благополучие личности как субъекта социального бытия. Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2014. Т. 14. № 1. С. 80–86.

Формування самоставлення у підлітковому віці

Наталія Карун

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

На сьогодні проблема самоставлення особистості досить актуальна. Це пов'язано з тим, що у системі життєвих відносин особистості ставлення до себе займає особливе місце. Самоставлення є необхідним компонентом впливу особистості на розвиток усіх своїх відносин до життя, адекватне ставлення людини до самої себе є запорукою благополучного функціонування людини як суб'єкта суспільних відносин.

Розвиток самоставлення характеризується етапністю та поступовим структурно-функціональним ускладненням, котре посилюється у підлітковому віці (12-15 років), коли власний фізичний образ здійснює вагомий вплив. Підліток коливається між позитивним полюсом его-ідентичності та негативним полюсом плутанини ролей.

Самоставлення є необхідним компонентом особистості, на який впливає ставлення до життя, адекватне ставлення людини до самої себе, є умовою благополучного функціонування людини як суб'єкта суспільних відносин.

Позитивне стійке самоставлення лежить в основі віри підлітка у свої можливості, самостійність, енергійність, пов'язане з його готовністю до ризику, обумовлює оптимізм відносно очікування успішності своїх дій у ситуації невизначеності.

Негативне самоставлення є джерелом різних труднощів у спілкуванні, оскільки підліток з таким ставленням до себе заздалегідь упевнений в тому, що оточуючі погано до нього ставляться.

Розвиток ставлень дитини є проекцією її особистісного розвитку, а саме: емоційне ставлення до себе та до інших виступає основним показником появи самооцінки. Етапи розвитку ставлення до себе починаються з виділення себе об'єктом ставлень інших людей, згодом суб'єктом стосунків, появи уявлень про себе. Ставлення до себе і до оточуючих складається переважно у спілкуванні, в якому частіше та стихійніше, ніж у спеціально організованій діяльності, складаються умови для особистісного вибору.

Специфічною особливістю підліткового віку є те, що саме цей період, коли ще тільки формуються самостійні уявлення про самого себе і про навколишніх, підліток є неперевершеним мрійником. І саме тому, в цей період найкращим чином можна впливати на формування позитивних налаштувань на життя та уявлень про себе. При цьому, слід пам'ятати, що підлітки потребують доброзичливої і тактовної підтримки з боку дорослих, яка б давала змогу реалізувати їхнє

прагнення до самостійності. Любов, тепло і прийняття вкрай важливі в плані розвитку високого рівня позитивних якостей самоствавлення.

Формування позитивного самоствавлення підлітків вимагає реалізації таких ключових завдань:

- регуляція самооцінки;
- подолання комплексу нонвалідності;
- формування позитивного самоприйняття;
- підвищення впевненості у собі та вироблення асертивних моделей

поведінки;

- корекція ірраціональних нереалістичних суджень, переконань, уявлень щодо власного «Я»;
- підвищення рівня особистісної самодостатності;
- формування позитивного мислення, оптимістичної позитивної життєвої концепції;
- зміна емоційних способів реагування на складні життєві ситуації, тренування емоційної стійкості і рівноваги;
- повернення відчуття перспективи власного існування;
- відновлення життєвої продуктивності у провідних сферах життєдіяльності підлітків (спілкування, навчання, саморозвиток, самовираження, самореалізація).

Реалізація вищезначених завдань може включати застосування таких методів і прийомів психологічної роботи: терапевтична бесіда, групова дискусія, проєктивний малюнок, аутотренінг, ігрова терапія, музикотерапія, релаксаційні та медитативні техніки, елементи когнітивної, гуманістичної, раціонально-емотивної терапії.

Отже, самоствавлення становить собою складний феномен, динамічну ієрархічну систему, що містить в собі взаємоперетворювані, різними способами пов'язані та ієрархічно влаштовані підсистеми. Тим чином самоствавлення впливає на ефективність діяльності особистості. Самоствавлення розглядається психологічною наукою як дієвий початок саморозвитку індивіда та реалізації його самості, як обов'язкова невід'ємна основа суб'єктності людини; самоствавлення є необхідним каналом впливу особистості на розвиток власних ставлень щодо життя.

Ключові слова: підлітковий вік; самоствавлення; психологія особистості.

Список використаних джерел

1. Васильченко О. М. Еволюція самоствавлення в контексті екологічної свідомості. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. К. : Міленіум, 2005. Т. 7, вип. 5. С. 64-73.
2. Горбатих В. В. Самоствавлення особистості як емоційний компонент самосвідомості. *Вісник Запорізького національного університету*: зб. наук. статей. Педагогічні наук / гол. ред. Г. В. Локарева. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2010. №2 (13). С.48-52.
3. Кольшико А. М. Психология самоотношения. Гродно : ГрГУ, 2004. 102 с.
4. Максименко С. Д., Максименко К. С., Папуча М. В. Психологія особистості, К. С., М. В. Папуча / за ред. Максименка С. Д. К. : ТОВ «КММ», 2007.

Аналіз психологічних аспектів забезпечення та впровадження системи управління якістю (СУЯ)

Тетяна Лісніченко

магістранта ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-008

Психологічні аспекти розвитку держави, регіонів, підприємств та бізнесу розпочинаються з розуміння впливу людських ресурсів на успішність компаній та підприємств. Відповідно до ДСТУ ISO 9000 [1] люди становлять суттєво важливий ресурс в організації. Дієвість організації залежить від того, як персонал поводить себе в межах системи, у якій він працює. У межах організації персонал стає залученим і діє згуртовано у разі спільного розуміння політики у сфері якості та результатів, які бажає здобути організація.

В теорії і практиці управління застосовують три групи методів: адміністративні, економічні та соціально-психологічні. Оскільки менеджмент персоналу є складовою менеджменту, ці методи актуальні при управлінні персоналом підприємства [2].

Аналізуючи проблеми психології забезпечення та впровадження СУЯ на підприємствах, були розглянуті соціально-психологічні (виховання та мотивація); психологічні (створення психологічного клімату в колективі, психологічна дія позитивними прикладами) чинники.

Управління з психологічної точки зору-це діяльність, спрямована на створення ефективного середовища для праці людей. Це процес взаємодії керівника з іншими людьми щодо забезпечення активної скоординованої участі усіх у досягненні поставленої мети. Така діяльність передбачає вплив психології окремої людини та групи на процес управління і, навпаки, вплив управлінських відносин на психологію окремої людини та групи [3].

Відповідно до ДСТУ ISO 9000 психологічні чинники належать до робочого середовища. Люди співпрацюють у межах процесу, щоб здійснювати свою повсякденну роботу. Деякі види робіт установлені та залежать від розуміння цілей організації, тоді як інші такими не є, і їхній характер і виконання-реакція на зовнішні впливи. Організація повинна визначити, забезпечити та підтримувати середовище для функціонування своїх процесів.

У разі забезпечення та впровадження СУЯ необхідно враховувати, до якого психологічного типу належить персонал. Психологічні типи як елементи інтегрального інтелекту, які спеціалізуються на виконанні деяких унікальних функцій і кооперуються в єдину систему-соціон. Наявність системного підходу дозволяє краще зрозуміти сутність психотипів, відділити типові і випадкові, відповісти не лише на запитання «Яким чином?», але також «Навіщо? З якою

метою?». Знання типових ознак дозволяє краще зрозуміти конкретну людину, пізнати її унікальну індивідуальність [4]. Наявні чотири соціальні функції:

- кваліфікованої праці;
- організації господарської діяльності;
- владної функції (організація і захист всієї спільноти).

Ключові слова: психологія управління; мотивація.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9000 : 2015 Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000 : 2015, IDT)
2. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лют. 2021 р.) : тези доповідей. Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2021. 344 с. http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/instytutu/IEF/Docs/Nauka/23_2021_zbirnik.pdf
3. Безродна С. М. Управління якістю: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей. Чернівці: ПБКФ Технодрук, 2017. 174 с. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/34024/1/Bezrodna_Upravlinnia_yakistiu_2017.pdf
4. Психологічні аспекти в менеджменті: типологія Юнга, соціоніка, психоінформатика. Київ-Тернопіль : Мандрівець-Port-Royal, 1997. 204 с. URL: <https://www.ar25.org/article/psychologichni-aspekty-v-menedzhmenti-typologiya-yunga-socionika-psyhoinformatyka.html-0>

Психологічні аспекти розвитку держави, регіонів, підприємств та бізнесу

Юрій Лященко

магістрант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Психологічні аспекти розвитку держави, регіонів, підприємств та бізнесу є одним з найактуальніших питань на 2021 рік, оскільки до підприємницької діяльності в Україні зростає інтерес серед українського населення, а разом з цим відкривається все більше бізнесів та запускається нових, технологічних проєктів. При цьому молоді підприємці, які хочуть розпочати свій бізнес не завжди знають, з чого потрібно починати та взагалі, чого вони хочуть досягти, маючи власну справу. Через це 90% початкових бізнесменів закривають своє підприємство у перші пів року та знов вертаються робити у наймі. Економічна ситуація у державі не поліпшується і ріст економіки зупиняється, не розпочавшись. Все це свідчить про недостатній рівень психологічної та фінансової підготовки суспільства до відбудови сильної, економічно-незалежної країни та поліпшення власного рівня життя.

При цьому успіх власної справи та підприємницької діяльності загалом, залежить ще від кількох важливих чинників, і один з найголовніших аспектів вдало реалізованого бізнес плану-це наявність фінансової стратегії та чітко поставлених цілей, задач, до яких необхідно прийти через визначений період.

Тому, щоб в Україні підприємницька діяльність просувалась до вигідних ринкових форм і правильного господарювання, а також приносила власникам бізнесу дохід, а державі економічне зростання, необхідно розпочинати з мислення та психології майбутніх підприємців, а вже потім будувати стратегії, методи просування, фінансову модель та відтворювати усі ідеї, монетизуючи їх у прибуток.

Мета роботи полягає у впровадженні принципів посилення психологічного ресурсу підприємця та виявлення психологічних аспектів розвитку підприємництва.

Підприємницька діяльність має багато чинників розвитку, але найважливіше явище, яке може привести підприємця до масштабування, процвітання та розвитку власної справи-це психологічні знання [1]. Оскільки, щоб створити прибуткову, функціонуючу систему доходу, потрібно не тільки розуміти фінансові показники, знати сучасні бізнес- інструменти, орієнтуватися у сфері менеджменту, права, соціально-економічних факторах, але й прагнути самореалізуватися, досягти поставлених цілей заради чогось, створити якісний та цікавий для людства продукт. Але вибудовувати стабільне психологічне мислення, яке матиме вміння

самоконтролю, саморегуляції, буде робити правильні висновки та переборювати поразки, а також проявляти організаторські якості, спокій у складних ситуаціях і швидкість перебудовуватися разом з ринком-підсилено не усім. Тому важливим критерієм для здобуття успіху і розвитку підприємництва є психологічна освіта [2]. А підприємницьку діяльність можна назвати соціально-психологічним феноменом, який визначається психологією особистості [3].

Саме тому, ми можемо стверджувати, що до успішного розвитку підприємницької діяльності в усьому світі входять 6 систем:

- Психологічна структура підприємницької діяльності;
- Потреби-в чому необхідність відкрити власну справу;
- Мотиви-виявлення мотивів заради чого відкривати власну справу;
- Цілі-для який цілей необхідна власна справа;
- Засоби досягнення результатів-що допоможе та буде ефективним у досягненні результатів;
- Дії-які дії необхідно здійснити, щоб досягти результату;
- Результати-що підприємець отримує, працюючи на себе.

Також потрібно додати, що на підприємницьку діяльність може наважитися не кожний. Тому можна вважати, що ті, хто вирішили стати підприємцями, вже значно сильніші у психологічному плані, ніж ті, хто продовжує працювати на державних посадах. Оскільки підприємницька діяльність-це власний вибір, власний ризик та ініціатива, систематична діяльність, яка спрямована на здобуття прибутку [4].

Говорячи про реалізацію та розвиток особистого потенціалу у підприємницькій діяльності, треба згадати про передумови розвитку загального підприємництва, оскільки воно містить об'єктивні умови в суспільстві та різні суб'єктивні чинники-якості підприємця, які дозволяють йому вдало проводити власну діяльність [5].

І виходячи із зазначення суб'єктивності, враховуючи ефективність підприємницької діяльності, можна зробити висновки, що одне з найголовніших завдань психології підприємницької діяльності-є саме аналіз власного потенціалу підприємця. Тобто сукупність психологічних характеристик, які гарантуватимуть успіх у підприємницькій діяльності [6].

Психологічні аспекти розвитку держави, підприємництва та бізнесу можна визначити в особистих якостях підприємця. Саме за допомогою таких якостей підприємець може створити бізнес-систему, яка буде приносити прибуток, масштабуватися у країні та за її межами, а також розкривати потенціал особистості та проекту. Також до психологічних аспектів розвитку ми віднесли вміння будувати чітку структуру по досягненню бізнес-стратегії та дотримуватися її за допомогою поступового та систематичного плану дій.

Ключові слова: психологія.

Список використаних джерел

1. Криворучко С. *Успіх в бізнесі. Від нуля до мільйонів.*-К. : ЛАТ & К, 2018. 464 с.
2. Гусєва О. Ю. *Психологія підприємництва та бізнесу : навчальний посібник.* Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
3. Креденцер О. В. Основні підходи до розуміння сутності феномену підприємництва URL: http://novyn.kpi.ua/2005-3-1/12_Kredencer.pdf
4. Акперов И. Г. *Психология предпринимательства : Учеб. пособие.* Москва: Финансы и статистика, 2013. 544 с.
5. Ермолаева Е. П. *Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров.* Москва: Эксмо, 2006. 75 с.
6. Сингаївська І. В. Психологічні особливості узгодження особистісних і суспільних вимог до професійної успішності викладача. *Проблеми сучасної психології. Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка. Вип. 30. 2015. с. 574– 588.*

Екзистенційна психологія в розумінні та дослідженні тривоги та провини

Людмила Носаль

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6763-2737

Сьогодення нестримними темпами розвивається та трансформується: те, що ще вчора було актуальним, сьогодні стає надієвим та неактуальним. Час нестримно вичерпується, закони змінюються, шалений темп наздоганяє та штовхає на швидке розв'язання задач, негативні новини та економічні проблеми, які стосуються не лише власного життя, а усієї країни та світу не додає спокою у життя людей. На фоні цього, з'являється маса нагальних проблем, однією з яких є екзистенційна тривожність, що проявляється у вигляді втрати впевненості у майбутньому, незадоволеністю власним життям, відчуттям, що щось іде не за планом, втратою орієнтирів, неможливістю наздогнати темп та швидкоплинністю життя. І в той час, коли людина знаходиться на роздоріжжі буття і роздумів, або коли зіткнулась із першими дзвіночками психологічних проблем-саме час звернути увагу на причини та наслідки тривоги, а саме звідки вона, навіщо та як вона може допомогти.

Аналізуючи історію, можна визначити, що значний внесок у розвиток екзистенційної психології був зроблений Демокритом, Сократом, Аристотелем, філософами італійського Відродження-Шеллінгом, Е. Кантом та іншими. Екзистенційна література сучасності, що приділяє значну увагу феномену екзистенційної тривоги, здебільшого фокусується на таких авторах як: С. К'єркегор, М. Хайдеггер, Ж. П. Сартр, Р. Мэй. Також цю тему розвивали та досліджували інші науковці-П. Тілліх, Е. Дорцен, В. Франкл, Д. Леонтьєв, Т. Гаврилова, Д. Бюджентал та інші.

Значної уваги екзистенційний підхід приділяє до тлумачення походження тривожності. Звертаючись до праць С. К'єркегора можна визначити, що він першим проаналізував природу страху та тривоги. С. К'єркегор виходив з ідеї, що всі екзистенційні категорії-абсурд, страх, тривога, відчай, ніщо, віра, дух, смерть-тісно пов'язані з людським існуванням і спрямовані на формування самосвідомості особистості. В. Франкл в свою чергу зауважував на тому, що значимими є не наші страхи, а те, як ми відносимося до них [5].

Д. Леонтьєв виокремлює екзистенційну тривогу, як феномен, що сприяє незворотності екзистенційних аспектів буття людини, що виражається в усвідомленні свого небуття, а саме у розумінні можливості і незворотності власного буття.

П. Тілліх аналізуючи феномен екзистенційної тривоги виокремлює

три її форми: тривоги долі і завершення існування (тривога смерті), тривогу порожнечі існування і втрати сенсу життя, тривогу провини та покарання у вигляді осудження. Тобто саме життя уже охоплює страх і тривогу, як певний елемент процесу існування.

Тривога провини, на його думку, підриває моральне самоствердження людини, тобто людина несе відповідальність за власне існування та має зобов'язання відповісти на питання «Що він із себе зробив впродовж існування?». Характерно те, що людина сама собі задає це питання і повинна дати на нього конкретну відповідь і якщо відповідь не задовольняє, звідси народжується тривога, яка у відносному сенсі і є тривогою провини за невикористані можливості [4].

Т. Гаврилова виділяє наступний тип екзистенційної тривожності, як аутоморальна тривожність, що визначається як модальна форма ставлення особистості до незворотності свого існування. Цей тип тривожності зумовлений аналізуванням та осмисленням смерті, як невизначеної, достатньо непередбачуваної і умовно відділеної загрози різним аспектам індивідуального життя.

Дорцен Е. Ван розглядає тривогу, як невід'ємну частину людського існування. На його думку, екзистенційна тривога-це базове відчуття дискомфорту чи болю, як люди відчують, усвідомлюючи себе. Дане почуття включає в себе самосвідомість людини та розуміння власної вразливості, коли людина аналізує можливість власної смерті. На його думку, коли особистість безсумтєво, безглуздо та неусвідомлено занурюється углиб власного буття, то тим самим лише частково і лише на деякий час може заглушити тривогу. Якщо людина живе із впевненою думкою про те, що доля наперед вирішена, то поява екзистенційної тривоги лише буде відкладена у часовій перспективі до того моменту, поки ця псевдовизначеність не буде спростована на ділі і не доведене зворотнє. Як тільки у людини з'являється розуміння та усвідомлення базового недоліку сутності та безпечності людського буття, особистість повертається до переживання, що породжує тривогу. Екзистенційний підхід не сприяє тому, щоби викоренити тривогу, він більшою мірою сприяє зустрічі із нею.

В той же час, Дорцен Е. Ван дає розуміння того, що екзистенційна провина в більшій мірі проявлена у тих особистостей, котрі відчують у собі, що ховаються від екзистенційної тривоги буття, яка може проявлятися у вигляді нудьги, коди не зроблено нічого поганого, однак і нічого задля того аби зустріти виклики життя. Провина, по суті-це наші власні переживання надій, що не були виправданими та реалізованими [2].

Д. Бюджентал вважав, що екзистенційні зміни однозначно породжують екзистенційну тривогу і наряду із цим-супротив. Супротив-це відстоювання особистістю власної, звичної для людини ідентичності та вже звичного світосприйняття та стабільності. Навіть у тому випадку, коли людина сама бажає змінити власне життя-це безумовно також спричиняє тривогу, оскільки людина усвідомлює серйозність і незворотність цих змін. Екзистенційна провина виникає та проявляється у вигляді жалю, відчуття неправильно прожитого життя

та нереалізованості власних можливостей та потенціалу [1].

І. Ялом виділяв тісний взаємозв'язок між почуттям провини та відповідальністю, виокремлюючи при цьому-невротичну, справжню та екзистенційну провину.

1. Невротична-виникає в момент, коли людина думає про злочин або здійснює якісь проступки щодо інших.

2. Справжня провинна-коли відбувається якийсь злочин.

3. Екзистенційна-виникає в момент, коли людина здійснює злочин проти самого себе, що в подальшому проявляється у вигляді жалю, відчуття невірно прожитого життя, тощо [6].

Р. Мей досліджуючи тему тривожності визначив її як «центральної проблему сучасної цивілізації». Глобальне розповсюдження цього психологічного явища дає можливість вважати тривожність найважливішою характеристикою сучасного світу. Р. Мей у своїй книзі виділяє два глобальні пласти-тривогу та страх. За його думкою, тривога є дуже розмитим побоюванням і відрізняється від страху тим, що останній несе конкретну небезпеку, в той час, коли тривога має невизначений об'єкт небезпеки. Головною особливістю тривоги, на його думку, є невідомість, невизначеність та безпорадність перед небезпекою, бо ми не знаємо що саме являється джерелом загрози.

На ряду із вищезазначеним, Р. Мей вважав, що почуття провини проявляється тоді, коли з'являється дисонанс між тим ким людина є на самому ділі та ким, на його думку, вона має бути. Р. Мей виділив три форми екзистенційної провини:

- провинна в результаті недостатньої, або не в повній мірі самореалізації;
- провинна через неможливість синхронії суб'єкта із близькою людиною, неможливість бачити та відчувати як інша людина;
- провинна в результаті втрати зв'язку людини із природою, неможливість зрозуміти особисту роль та божественний план на його існування.

Екзистенційна провинна, вона ж онтологічна провинна, має наступні характерологічні особливості:

- в певній мірі (в більшому або меншому сенсі) її відчуває кожна людина;
- виникає через аналіз та розуміння «Що я можу бути відповідальним за свій вибір, або, навпаки відмовитись від вибору»;
- якщо постійно спростовувати і витісняти онтологічну провинну, з часом вона може перерости в патологічну або невротичну провинну;
- онтологічна провинна не призводить до формування симптомів, однак вона в достатній мірі впливає на світогляд та сприйняття людиною світу [3].

Р. Мей охарактеризовує почуття екзистенційної провини, як позитивну конструктивну емоцію, що навіть необхідна людині для її подальшого розвитку. В той же час, К. Ізард має схожу думку і у своїй праці по психології емоцій, порівнює емоції сорому та провини. На його думку, коли людина відчуває емоції сорому-це може виконувати гальмівну дію на мисленнєвий процес, а емоція провини, навпаки, стимулює мисленнєвий процес, що пов'язаний із рефлексією скоєної провини і пошуком можливих варіантів виправлення ситуації.

Ключові слова: тривога; психологія; почуття провини.

Список використаних джерел

1. Бьюдженталь Д. *Наука быть живым*. М., 2007. 326 с.
2. Дорцен Э. Ван *Практическое экзистенциальное консультирование и психотерапия*. Ростов- на- Дону, 2007.
3. Мэй Р. *Смысл тревоги*. Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2016. 415 с.
4. Тиллих П. *Мужество быть*. М. : Модерн, 2011. 240 с.
5. Франкл В. *Человек в поисках смысла : Сборник. Пер. с англ. и нем. Д. А. Леонтьева, М. П. Папуша, Е. В. Эйсмана*. М. : Прогресс, 1990. 368 с.
6. Ялом И. *Екзистенційна психотерапія*. 2015, 480 с.

Аналіз вміння особистості бути щасливою

Катерина Солярік

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-008

В умовах сучасного надзвичайно динамічного, глобалізованого та уніфікованого соціуму постійно змінюються соціальні орієнтири, які спрямовують розвиток людства. Проте незмінним здавна залишається одне з найбільш фундаментальних питань, що ставить перед собою суспільство-бажання особистості бути щасливою. Спочатку цим переймалась філософія, а згодом, з розвитком наукового знання, психологія та фізіологія.

Психологи вважають, що по-справжньому щасливою зможе стати та людина, яка пройшла шлях самопізнання та саморозвитку, усвідомила свої потреби, особливості, цілі, бажання, покликання, відчула повну задоволеність своїм життям.

Варто відзначити, що в психологічній літературі немає чіткого визначення поняття щастя. Різні визначення щастя мають лише загальні риси, що позначають щось позитивне, цінне. Щастя-це багаторівневе комплексне психічне утворення, що, з одного боку, опосередковано і взаємозумовлено внутрішніми фізіологічними (нейрофізіологічними) процесами, з іншого боку-зовнішніми соціально-економічними, культурними, історичними тощо умовами, і з третього боку, визначається особистісним змістом.

Питання про те, що таке щастя і що означає бути щасливим, з давніх-давен хвилювало людину. Давньогрецьке слово *eudaimonia* («справжнє щастя») складалося із двох слів-*eu* («добро») і *daimon* («божество»), тобто дослівно означало, що долю людини захищають боги. У Стародавньому Римі слово «щастя» означало ім'я богині-Фортуни. Саме слово *fortuna* мало ще два значення-«удача» і «доля». Богиня зображувалася з рогом достатку, колесом і веслом. Тобто вона уособлювала божественну милість, яка може бути дана тільки гідному. Тому сприйняття щастя в Римській імперії було суто практичним. Воно розумілося насамперед як добробут, можливість виконання бажань тощо. Для нижчих верств суспільства часто щастя позначало екстатичне єднання з богами, які можуть дарувати більш гідне життя. Пізніше подібне ставлення до щастя відображено в християнському вченні. Різні уявлення про щастя притаманні осілим і кочовим народам. Для одних-це земля і пов'язані з нею результати праці, що забезпечують гарне життя, для інших-це блага, які необхідно захопити, отже, володіння якими і є проявом звияти загарбника [1].

У психології проблема розуміння і аспектів щастя почала розвиватися з виходу в 1969 році роботи Н. Бредберна «Структура психологічного благополуччя» [8].

Дослідження Н. Бредберна заклали теоретичну базу для розуміння феномену психологічного благополуччя щастя. В основу своєї концепції Н. Бредберн поклав відмінність між позитивними і негативними афектами та визначив відчуття щастя як баланс між ними.

У психологічному словнику щастя розглядається як стан задоволеності: «Задоволеність-суб'єктивна оцінка якості тих чи інших об'єктів, умов життя і діяльності, життя в цілому, відносин з людьми, самих людей, в т.ч. і самого себе (самооцінка). Високий ступінь задоволеності життям, очевидно, є те, що іменується щастям; близький конструкт-і психологічне (суб'єктивне) благополуччя» [9, с. 481].

У сучасному світі активно розвиваються гедоністичні тенденції. Задоволення як допінг широко визначається серед молоді. Як зазначав І. Джидарян, для пояснення причин важливо враховувати не лише психологічне, а й соціальне тло цього явища [10, с. 77-78]. Проблема ускладнюється тим, що гедоністичні бажання мають не лише форму особливої потреби, це призводить до залежності від нескінченних насолод. Вони (гедоністичні бажання) стають водночас способом відмови від труднощів і проблем власного реального життя, засобом «закрити очі» на травматизуючі події та створюють ілюзію внутрішньої свободи, внутрішнього благополуччя, за яким стоїть порожнеча та занепад особистості [10]. Як зазначав С. Ж. де Буффл, «насолада-це щастя дурнів» [3, с. 80].

Відповідно до психологічних механізмів гедоністичного типу, в поглядах на щастя, В. Франкл визначив їх як парадокс. Парадокс полягає в тому, що щастя, як правило, згасає, коли про нього піклуються; воно є «саморуйнівним». На думку вченого, саме чуттєві прагнення визначають багато неврозів. Принцип задоволення зрештою знищує сам себе. Чим більше людина прагне до задоволення, тим більше віддаляється від мети. Тобто, «прагнення до щастя заважає щастю» [4, с. 55].

За останні роки з'явилася тенденція об'єднувати гедоністичний та евдемоністичний погляди на проблему щастя. Зокрема, R. Biswas-Diener, T. B. Kashdan, L. A. King наголошують, що існують дві традиції дослідження щастя серед науковців, а не два види щастя. Ці науковці пропонують монолітний підхід до психологічного благополуччя. Вони вважають, «що евдемоністичні та гедоністичні аспекти щастя можуть працювати в тандемі. Зосередження уваги на дослідженні конкретних аспектів щастя, а не на проведенні різниці між двома розуміннями щастя, сприяє більш ефективному дослідженню проблеми» [5, с. 208].

Враховуючи все вищенаведене, актуально буде виділити три основних теорії трактування щастя, до яких тяжіють багато дослідників.

Теорія свободи вибору: згідно з дослідженням Р. Інглхарта, професора і вченого, ступінь, в якій суспільство допускає вільний вибір, робить істотний вплив на щастя людей. Коли їх основні потреби задоволені, ступінь їх щастя залежить від того, наскільки люди вільні у виборі того, як вони живуть своїм життям.

Наукова теорія самовизначення виявила, що здатність робити вибір без зовнішнього впливу і втручання також є важливим чинником для щасливого життя. Внутрішня мотивація і готовність зростати-в основному бути самомотивованим-можуть визначити, наскільки людина щаслива.

Теорія позитивної психології: це на нашу думку найкраща теорія. Позитивна психологія вважає, що замість того, щоб намагатися виправити речі, коли вони ламаються, люди повинні витратити більше часу на покращення свого психічного благополуччя більш позитивним і активним способом. Ця теорія підкріплена солідними дослідженнями, що показують позитивний вплив заходів самодопомоги.

К. Ріфф дає наступну характеристику складових щастя, у якості базових складових щасливої особистості авторка виділила шість основних компонентів [7].

Позитивні відносини з оточуючими людьми: здатність встановлювати і підтримувати довірчі відносини, відкритість спілкування, вміння співпереживати, емпатія, вміння йти на компроміс заради підтримки відносин.

Автономія: незалежність від оточення, нонконформізм, самооцінка виходячи з власних уподобань, здатність до оригінальних суджень. За інтерпретацією К. Ріфф, людина, яка має високу автономію, не залежить від думки оточуючих, здатна протистояти більшості, нестандартно і творчо мислити, така людина адекватно оцінює себе і свою поведінку, орієнтуючись на власні відчуття і цінності, а не думки інших. Відсутність достатнього рівня автономії веде до конформізму, зайвої залежності від думки оточуючих. Автономія проявляється у високому рівні самостійності і відповідальності за власні рішення [11].

Управління навколишнім середовищем (екологічна майстерність): відчуття власної компетентності, почуття контролю над обставинами, оволодіння різними видами діяльності, здатність домагатися бажаного і долати труднощі на шляху реалізації власних цілей.

Особистісне зростання (індивідуальне самовдосконалення): прагнення до розвитку і самоактуалізації, відкритість новому досвіду, здатність вчитися, відчуття власної зміни у часовій перспективі на противагу почуттю нудьги, стагнації і відсутності віри в свої здібності.

Мета в житті: смислове існування, відчуття цінності того, що робить людина і того, що з нею відбувається, відбувалося в минулому і буде відбуватися надалі.

Самоприйняття: позитивна самооцінка себе і життя в цілому, прийняття себе і життя, задоволеність собою і своїм досвідом, навіть негативним [6; 7].

Отже, щастя-це стан найвищої задоволеності умовами свого існування. Щастя нерозривно пов'язане з почуттями та емоціями, які надають йому додаткового забарвлення. Людина може бути щаслива тоді, коли в житті все, завжди і скрізь ладиться. Поняття щастя багатогранне. У ньому виділяється кілька аспектів: везіння, вдача, особлива прихильність долі; стан радості, емоційної височини; володіння найвищими благами, досягнення високого соціального становища; стан морального та фізичного задоволення.

Ключові слова: психологія особистості; щастя.

Список використаних джерел

1. Афанасьєва Л. В., Олексенко Р. І. Феномен щастя в контексті філософського дискурсу. *Вісник Львівського університету. Серія філософсько-політологічні студії*. 2019. №. 22. С. 16- 22.
2. Chykhantsova O. Features of Demonstration of Hardiness' Components of Personality. *Kostiuk Institute of Psychology of National Academy of Educational Sciences of Ukraine*. URL: https://lib.iitta.gov.ua/710360/2/Chykhantsova_O_article.pdf
3. Аргайл М. Психологія щастя. М. : Прогрес, 1990.
4. Джидарьян И. А. Психология счастья и оптимизма. М. : Изд-во института психологии РАН, 2013. 268 с.
5. Татаркевич В. О счастье и совершенстве человека. М. : Прогресс, 1981. 364 с
6. Франкл В. Человек в поисках смысла / общ. ред. Л. Я. Гозмана, Д. А. Леонтьева. М. : Прогресс, 1990. 368 с.
7. Biswas-Diener R., Kashdan T. B., King L. A. Two traditions of happiness research, not two distinct types of happiness. *The Journal of Positive Psychology*. Vol. 4. No 3. 2009. P. 208–211.
8. Ryff C. D., Birren J.E. Psychological well-being. *Encyclopedia of gerontology: age, aging, and the aged*. San Diego: Academic Press. 1996.
9. Сердюк Л. З. Психологічні технології самодетермінації розвитку особистості, монографія. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України Київ. 2018. URL: https://lib.iitta.gov.ua/712878/?fbclid=IwAR0yuo3IVEZ5Z_ircKAosWUuz67yl8wGF0tVHGxjTy898XAdT0KGs0_1400
10. Фесенко П. П. Имеет ли понятие психологического благополучия социально-культурную специфику? *Журнал Высшей школы экономики*. 2005. Т. 2. № 4. С. 132-138.

Психокорекція деструктивних емоційних станів у жінок в декретній відпустці

Ірина Дробишевська

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6763-2737

Сучасне життя жінки характеризується новими викликами та вимогами. Робота і сім'я вимагають від неї багато ресурсу. Зараз жінки досить економічно і соціально спроможні, щоб забезпечити себе і дитину. Проте виношування, догляд та виховання дітей як і раніше дуже ресурсоємкий процес, що вимагає від жінки повної залученості у процес. Матері украй важливо знаходитися у безпечному оточенні, що підтримує, спиратися на близьких, їх емоційну підтримку і дієву допомогу. Але виклики сучасного життя це часто унеможливають. Стан «наодинці з немовлям», що характерний для сучасного материнства навіть за наявності чоловіка, впродовж тривалого часу веде до дистресу та емоційного вигорання. Цей процес ще більш поглиблюється пандемією COVID-19, внаслідок якої соціальна ізоляція збільшується.

У результаті теоретичного дослідження нами було визначено та проаналізовано термін «деструктивність» в психологічній літературі, тут ми опиралися в основному на роботи Е. Фромма та класиків психодинамічного напрямку [1]. Як наслідок можемо говорити, що деструктивність є невід'ємною частиною життя особистості і присутня в різних площинах її життя. Також ми розглянули ряд емоцій, а саме тривогу, гнів, печаль та їх похідні, які в силу життєвих обставин людини стають неадекватними ситуації та деструктивними, оскільки здатні руйнувати психологічне та фізіологічне здоров'я людини, її стосунки з навколишнім середовищем, що підтверджують численні наукові дослідження [2]. Щодо гніву, то досліджено, що саме жінки в силу культурних та гендерних особливостей схильні уникати, ігнорувати, придушувати даний емоційний процес, і як наслідок це часто виливається в емоційні зриви, афекти, залежну поведінку, психосоматичні захворювання, емоційну нестабільність [3].

Ми розглянули жінок у декретній відпустці як вразливу групу, схильну до формування і розвитку деструктивних емоційних процесів. Жінка у декретній відпустці-це жінка, основним заняттям якої є догляд за сім'єю і домом, що передбачає значний та, на жаль, неоціненний пласт роботи. Ведення домашнього господарства та виховання дітей займає часу і фактично є неоплачуваною працею, яка вигідна економіці та іншим членам суспільства. Найчастіше відповідальність за її виконання падає на жінок, в силу їх гендерної приналежності [4]. Що ж до психологічного стану жінки у декретній відпустці, то дослідження відзначають наявність емоційного вигорання, стресу, високої тривожності,

низької самооцінки, економічної та психологічної залежності від чоловіка, незадоволеності життям, соціальної та особистої нереалізованості, що формує втрату самоідентичності, схильність до депресій, залежностей, психічних і сексуальних розладів, до суїциду. Ці порушення структури особистості жінки у декретній відпустці заслуговують уваги зі сторони психологів для вироблення доступних методів психокорекції та емоційної саморегуляції.

Для емпіричного дослідження деструктивних емоційних станів жінок у декретній відпустці в рамках дипломної роботи ми використали ряд психодіагностичних методик, а саме: шкалу на визначення депресії PHQ-9, шкалу для діагностики тривоги GAD-7, опитувальник самоповаги Розенберга, опитувальник для дослідження емоційного вигорання К. Масlach та С. Джексона адаптований для матерів та експрес-тест психологічного дистресу SCL-9-NR. Для аналізу емоційного стану жінок у декретній відпустці дітей різного віку було проведено онлайн-опитування, в якому взяло участь 64 респондентки віком від 28 до 46 років.

Одержані емпіричні дані дослідження, метою якого було дослідити деструктивні емоційні стани у жінок в декретній відпустці. Беручи до уваги результати кореляційного аналізу бачимо наступне: показники тривоги, депресії дистресу, емоційного вигорання мають прямий взаємозв'язок. Є обернений зв'язок між самооцінкою жінки та показниками тривоги, депресії дистресу, емоційного вигорання, тобто чим нижча самооцінка, тим вищий рівень тривоги, емоційного виснаження, деперсоналізації, редукції особистих досягнень, депресії та дистресу. Також емпіричне дослідження підтвердило наявність у значної частини жінок у декретній відпустці досить значущих показників тривоги, депресії, дистресу, емоційного вигорання та низької самооцінки. Отримані дані підтверджують важливість подальших досліджень та створення ефективних програм психокорекції для жінок у декретній відпустці.

В рамках досліджуваної теми ми розробили груповий проект, мета якого – провести програму психоедукації щодо методів стресостійкості для жінок у декретній відпустці, що передбачає засвоєння основних технік емоційної саморегуляції, застосування їх на практиці і як наслідок-зниження тривоги, депресивних станів, стресу та емоційного вигорання. Як вже було згадано вище, жінки в декретній відпустці часто залишаються ізольованими від решти частини суспільства. Ця ситуація ще більше поглибилася у зв'язку з пандемією COVID- 19. Як наслідок є потреба в груповому спілкуванні для розділення своїх почуттів, тривог, некомфортних психічних станів, для відчуття того, що вони не одні у своїх проблемах. Групова терапія була вибрана з метою охопити більше людей з цільової аудиторії, враховуючи їх спільні труднощі, а також спираючись на загальні фактори ефективності роботи саме в групі. Груповий проект базується на когнітивно-поведінковому підході. Цей підхід робить акцент на навчанні клієнтів навичкам емоційного саморегулювання, які вони можуть використати для повернення контролю над власним життям і для подолання наявних і майбутніх проблем. Він також навчає їх ефективно жити без

проходження довгострокової терапії. Значною частиною терапевтичних технік є такі, які клієнт може самостійно застосовувати для вирішення міжособистісних та емоційних проблем та конфліктів.

Ми розглянули наступні методи емоційної саморегуляції, а саме: стратегії емоційної усвідомленості, методи роботи з тілом, дихальні методики, методи релаксації, майндфулнес, ефективна комунікація, письмотерапія. Дані методи перш за все були вибрані з огляду на доступність для соціальної групи жінок у декретній відпустці, а також з огляду на їх доведену ефективність, безпеку та можливість самостійного застосування вдома [5]. Загалом групову роботу над врегулюванням емоційного стану було розділено на 8 зустрічей, згрупованих у чотири модулі. Ці модулі ми можемо окреслити як:

- Діагностика і визначення цілей, психоедукація щодо емоційних станів та засвоєння основних стратегій емоційної усвідомленості.
- Освоєння методів роботи зі своїм тілом та диханням для врівноваження та балансу емоційної сфери.
- Ознайомлення та практика майндфулнес як науково доведеного та ефективного засобу покращення когнітивних функцій, збільшення нейропластичності мозку, зниження рівню стресу і тривожності.
- Оволодіння навичками ефективної комунікації та освоєння технік письмотерапії.

Отже, ми розглянули та дослідили деструктивні емоційні стани жінок у декретній відпустці, розробили психокорекційну програму у форматі групової терапії онлайн.

Ключові слова: емоції; деструктивні емоції; декретна відпустка; психологічний стан.

Список використаних джерел

1. Фромм Э. *Анатомия человеческой деструктивности* / пер. с англ. Э. М. Телятникова, Т. В. Панфилова. URL: http://royallib.com/book/fromm_erih/anatomiya_chelovecheskoy_destruktivnosti.html.
2. Гоулман Д. *Емоційний інтелект* / пер. з англ. С. Гуменіцька. Харків: Віват, 2018. 512 с.
3. Cox D., Stabb S., Bruckner K. *Women's Anger: Clinical and Developmental Perspectives*/Deborah Cox, Sally Stabb, Karin Bruckner. Routledge, 2016. 254 p.
4. Стрельник О. *Турбота як робота: материнство у фокусі соціології*. К. : Критика, 2017. 280 с.
5. Маккей М., Вуд Дж., Брэнтли Дж. *Диалектическая поведенческая терапия: руководство по тренингу навыков осознанности, межличностной эффективности, регуляции эмоций и стрессоустойчивости*. Киев: Диалектика, 2020. 272 с.

До проблеми професійного вигорання психологів-тренерів

Тетяна Петренко

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-008

Нині синдром професійного вигорання стає дуже поширеним серед людей, які працюють у сфері «людина-людина». Це пояснюється зростанням прагматичності світу, наповненого духом споживання, та рідкістю справжніх відносин. Як плата за таку відчуженість від себе та людської (екзистенційної) дійсності виникає синдром вигорання.

В силу популярності, медійності окремих психологів, тренерів, коучів і т.д., досить популярною стає сьогодні професія психолога-тренера.

Варто вказати, що професія психолога-тренера є досить складною і такою, що має ряд досить визначних особливостей, які носять не тільки соціальний, але соціально-психологічний характер. Основними особливостями професійної діяльності психолога-тренера, які одночасно виступають чинниками його професійного вигорання, є: висока емоційна включеність та фізична завантаженість; високі вимоги до його особистості (емпатійність, толерантність, демократичність, чутливість та ін.) та вимоги, що стосуються його професійно-важливих якостей (вміння вести групу, керувати нею, знання різних психологічних технік, методів та прийомів та ін.).

Професійна діяльність психолога-тренера формує певні вимоги до особистості професіонала. Дані вимоги стосуються як його професійно-важливих якостей (вміння вести групу, керувати нею, знання різних психологічних технік, методів та прийомів та ін.), так і особистісних (емпатійність, толерантність, демократичність, чутливість та ін.). Всі ці особливості ситуації професійної діяльності виступають безумовним чинником професійного вигорання психолога-тренера. В силу наявності даних особливостей професійної діяльності, вигорання в професії психолога-тренера може відбуватися набагато швидше та інтенсивніше у порівнянні з іншими професіями типу людина-людина [1].

Для того, щоб бути професійно конкурентним, психолог-тренер повинен володіти набором особистісних та професійних якостей. В цілому, узагальнюючи численні дослідження професійно важливих рис психологів-тренерів (С. Кратохвілл, М. Ліберман, К. Роджерс, І. Ялом та ін.), можна виділити наступні особистісні риси, бажані для психолога-тренера:

- концентрація на учаснику тренінгу, бажання і здатність йому допомогти;
- гнучкість і терпимість до різних проявів учасника;
- емпатійність, сприйнятливість, здатність створювати атмосферу емоційного комфорту і доброзичливості під час занять;

- автентичність поведінки, тобто здатність пред'являти групі справжні емоції і переживання;
- ентузіазм та оптимізм, віра в здатність учасників групи до зміни і розвитку;
- врівноваженість, терпимість до фрустрації і невизначеності, високий рівень особистісної саморегуляції;
- впевненість в собі, позитивне самоставлення, адекватна самооцінка;
- усвідомлення власних конфліктних областей, потреб, мотивів;
- багата уява, інтуїція;
- високий рівень інтелекту [2; 3; 4; 5].

Професійне вигорання-це деструктивні зміни особистості які мають стадіальний характер, що виникають, розвиваються і проявляються в процесі її професіоналізації як комплекс негативних симптомів, що виражаються в емоційному виснаженні, деперсоналізації і редукції професійних досягнень, що призводить до зниження ефективності професійної діяльності та порушення взаємодії з іншими учасниками трудового процесу.

Професійна діяльність психолога-тренера безумовно є складною і такою, яка має ряд специфічних особливостей: робота з великою аудиторією, висока емоційна та комунікативна включеність, необхідність володіння різними прийомами, техніками і методами ведення групи та ін. Всі ці особливості мають безумовний вплив та роль в процесі професійного вигорання фахівця.

Ключові слова: професійне вигорання; психологічний тренінг.

Список використаних джерел

1. Сингаївська І. В. Соціально-психологічний тренінг особистісного зростання як метод розвитку життєвої компетентності особистості // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство / Науково-методичний збірник.-К.: Контекст, 2000.-С. 122–125.
2. Бладико А. В. Особливості емоційного вигорання у вчителів і викладачів. Психологія: традиції та інновації: матеріали Міжнар. наук. конф. Уфа : Літо, 2016. С. 34-39.
3. Бузовкина Н. Ю. Профессиональные деструкции у специалистов социномических профессий. Красноярск: КГПУ им. В. П. Астафьева. 2019. 211 с.
4. Водопьянова Н. Е., Старченкова Е. С. Современные подходы к превенции синдрома выгорания. Современные проблемы исследования синдрома выгорания у специалистов коммуникативных профессий: коллективная монография / под. ред. В. В. Лукьянова, Н. Е. Водопьяновой, В. Е. Орла, С. А. Подсадного, Л. Н. Юрьевой, С. А. Игумнова. Курск, 2018. С. 235-248.
5. Кокун О. М. Психофізіологічне забезпечення становлення фахівця у професіях типу «людина-людина»: зміст та програма досліджень. Актуальні проблеми психології / за ред. С. Д. Максименка. К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2018. Вип. 8. С. 65-73.

Феномен співзалежності і його подолання в подружніх парах

Марія Ніколаєва

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-008

Співзалежність є цілісною модифікацією поведінки і свідомості, зумовленою присутністю в контексті з індивідом залежного суб'єкта, а отже, зачіпає практично всі сфери особистості. Будь-який додатковий фактор, як співзалежність, підвищує пояснювальну здатність теоретичних схем інтерпретації психіки індивіда, знижує кількість нез'ясованих явищ. Велике значення даного феномена для практики обумовлено небезпечними перспективами для психологічного здоров'я особистості, що веде до постановки співзалежності як основної проблеми в багатьох випадках індивідуального консультування.

Феномен співзалежності як адикції відносин активно розглядався сучасними вітчизняними і зарубіжними авторами (А. Варга, М. Жидко, О. Ємельянова, Ц. Короленко, Г. Коцюба, В. Крамченкова, Н. Манухіна, В. Москоленко, Б. Бекнел та ін.). Вчені дотримуються позиції, що співзалежність є найбільш поширеним розладом, що чинить негативний вплив на фізичне, емоційне здоров'я людини, її духовний стан і соціальний розвиток. Вони вказують, що співзалежність сприяє формуванню всіх залежностей: наркоманії, алкоголізму, трудового, хімічної залежності тощо.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що важливого теоретичного і прикладного значення набуває поглиблене вивчення сутності та структури феноменології співзалежності, обґрунтування чинників та індивідуально-типологічних особливостей розвитку подружжя в співзалежних стосунках.

Мета дослідження: проаналізувати особливості виникнення співзалежності у подружніх стосунках та визначити основні шляхи її попередження/подолання.

Об'єктом дослідження в роботі є деструктивні форми спілкування в сімейних стосунках, а предметом співзалежні стосунки в подружніх парах.

Практично кожна сімейна пара стикається з ситуацією, коли один з подружжя або обидва сумніваються в справедливості свого вибору. Але, при цьому, подружжя відчуває значно більшу вагомість позитивних моментів в їх відносинах, ніж тимчасових негараздів і розчарувань. На основі аналізу різних досліджень [1; 2; 3; 4; 5], можна сказати, що в основі взаємодії подружжя лежить емоційна близькість, фізична близькість, спільна робота і сексуальна близькість. Для подружніх пар важливо усвідомлювати, що деяким людям зручніше бути фізично демонстративними, у порівнянні з іншими, і важливо спробувати зрозуміти, наскільки комфортно чи ні вашому партнеру, і зробити правильні висновки.

Сьогодні поняття «залежність» і «співзалежність» характеризує людей, які захоплюються не тільки алкоголем, а й різними наркотичними речовинами: кокаїном, марихуаною, тютюном, героїном і т. д. Крім того, сюди включаються і інші види нав'язливої поведінки: послаблення або посилення харчового потягу (анорексія і булімія), розлади сексуальної поведінки (гіперсексуальність), залежність від роботи (трудоголізм), розлади особистості преепсихотичного і психотичного спектру, психоневрози тощо. Ці розлади зачіпають членів сім'ї залежної людини-співзалежних людей, які можуть страждати від нього так само сильно або навіть сильніше, ніж сам залежний [6].

Багато людей бентежить слово «співзалежність». Почувши це, вони думають, що це просто означає, що людина є нужденною. Але насправді співзалежність вважається специфічним і шкідливим психічним та поведінковим станом, що часто має характер поколінь у сім'ях.

Термін співзалежність описує ситуацію, коли людина буквально стає емоційно залежною від залежності іншої людини. Деякі експерти навіть називають співзалежність «залежністю від стосунків», оскільки співзалежні часто утворюють дисфункціональні, однобічні стосунки з самодеструктивними партнерами.

Як робоче визначення співзалежності у наукових публікаціях частіше використовується дефініція, запропонована В. Москаленко: «Співзалежна особистість-це та, хто повністю поглинена тим, щоб керувати поведінкою іншої людини, і абсолютно не дбає про задоволення своїх власних життєво важливих потреб» [7, с. 13].

У книзі «Співзалежність, невідкладна проблема» Р. Саббі пише: «Співзалежність-це емоційний, психологічний та поведінковий стан, що виникає в результаті того, що людина тривалий час зазнавала впливу гнітючих правил-правил, які перешкоджали відкритому виразу почуттів, а також відкритому обговоренню особистісних та міжособистісних проблем» [8, с. 45]. За дотримання вищеописаних правил у різних членів сім'ї можуть виникати розлади особистості. Співзалежність у такій сім'ї формуватиметься у тому випадку, коли члени сім'ї витрачатимуть більше психологічних сил на свою хибну особистість. За підтримки такої стратегії поведінки, співзалежність існуватиме не лише в рамках сім'ї, а й пошириться за її межі.

Піонер в галузі вивчення співзалежності, Е. Ларсен в 1985 р. визначив співзалежну поведінку як якийсь вивчений набір поведінкових форм або дефектів характеру тієї самої завченої самоподавляючої поведінки, що призводить до зниження здатності ініціювати і брати участь у любовних взаєминах [9]. На думку Е. Ларсена, співзалежні індивіди можуть страждати від нестачі різних навичок, які необхідні для формування та підтримки здорових стосунків.

Е. Уїтфілд визначив співзалежність як «будь-яке страждання та/або дисфункцію, що асоціюється або є наслідком зацикленості на потребах та поведінці інших» [10, с. 19].

Н. Коляда, К. Гуйван вважають, що співзалежна людина-це людина, яка

зазнає труднощів у житті і бачить причину цих труднощів в зовнішньому плані, в проблемах значущого іншого, який є залежним від чогось. Предметом залежності може бути алкоголь, наркотики, хвороба, думка інших людей і навіть особливості характеру. Співзалежна людина починає також страждати-бути залежною від предмета залежності [11].

Співзалежність впливає не тільки на людину із залежністю, а й на співзалежного партнера, інших членів сім'ї та друзів. Співзалежні відносини-це нездорові, односторонні відносини. Наслідки співзалежності можуть затримати одужання від залежності, збільшити ризик рецидиву і завдати величезної шкоди психічному здоров'ю.

Співзалежні стосунки поступово привчають залежну сторону постійно покладатися на співзалежних для підтримки. Ця підтримка може мати форму шкідливої для здоров'я дії, що дозволяє виконувати такі дії, як наявність залежного від людини виправдання залежного на роботі або надання грошей, які будуть призначені на придбання наркотичних речовин.

Проведене нами емпіричне дослідження співзалежності в подружніх парах (за участі 24 подружніх пар) дає можливість констатувати, що серед жінок переважає високий ступінь співзалежних моделей (40,29 бали), тоді як серед чоловіків переважаючим є середній рівень (36,75 бали) співзалежних моделей.

Також було встановлено, що серед чоловіків на 8,33% більше у порівнянні з жінками проявляється дуже мало співзалежних моделей, аналогічна ситуація і з середнім рівнем співзалежності: 66,67% чоловіків та 41,66% жінок.

За допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона було з'ясовано, що співзалежні стосунки в парі обернено корелюють з проявами ревнощів між членами подружжя ($r=-0,293$; $p\leq 0.05$). При цьому прояви ревнощів мають сильний прямий зв'язок з поглядами на виховання дітей ($r=0,513$; $p\leq 0.01$) та порушеннями рольових очікувань ($r=0,464$; $p\leq 0.01$).

На основі зазначеного, робимо висновок, що серед жінок значно більше має місце прояви співзалежних відносин, у порівнянні з чоловічою групою випробуваних. Важливо звернути увагу на той факт, що особливості співзалежності в парі стають причиною ревнощів та втрати відчуття гідності та все сильнішого відчуття безсилля щось змінити, при цьому респонденти не усвідомлюють своїх істинних бажань і потреб.

В даному контексті досліджуваної проблеми актуально буде зазначити, що в більшості людей процес подолання співзалежності, як правило, потребує багато часу та зусиль. Зазвичай спеціалісти рекомендують людям планувати, що їм доведеться витратити на одужання приблизно один місяць за кожний рік життя. Таким чином, людина тридцяти шести років може очікувати, що їй доведеться три роки попрацювати над своїм одужанням, перш ніж результат буде досягнуто. Проте, можна досягти значного прогресу в цьому напрямку ще до остаточного одужання майже негайно. Подружні пари можуть прискорити цей процес у тому випадку, якщо обидва партнери використовують усі ресурси, що є в їх розпорядженні.

Без психологічної підтримки вибратися з співзалежності не можливо. Є ряд кроків, які потрібно зробити для повернення собі власного Я. Оптимальним варіантом буде фокусування психологічної допомоги не на одному хворому, а на його родичах, самому близькому колі спілкування.

Лікування співзалежності-тривалий процес, який стосується зміни всієї системи відносин співзалежної особи. Тривалість програм, орієнтованих на роботу з співзалежними особами, може варіювати від 10-12-тижневого курсу до 2-3 років роботи в процесі підтримуючої психотерапії.

Варто пам'ятати, що кожен може дарувати любов і турботу, не беручи на себе всю відповідальність і не думаючи про інших весь час.

Ключові слова: психологія сім'ї; співзалежність; подружні відносини.

Список використаних джерел

1. Gottman J. M. *What predicts divorce? The relationship between marital processes and marital outcomes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994.
2. Wallerstein J. S. *The Early Psychological Tasks of Marriage: Part I. American Journal of Orthopsychiatry*. 1994. Vol. 64(4). P. 640-665.
3. Сингаївська І. В., Лукаш Ю. С. Психологічна допомога при вирішенні подружніх конфліктів. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2021. № 1 (61). С. 251-257.
4. Терещенко М. В. Дошлюбні уявлення про сімейне життя як чинник подружнього взаєморозуміння. *Зб. наук. праць Ін-т психології і соц. педагогіки Київського ун-ту ім. Бориса Грінченка*. Київ, 2009. Вип. 1. URL: <http://www.psyh.kiev.ua/>
5. Євсюкова А. О. Міжособистісна взаємодія молодого подружжя. *Теорія і практика сучасної психології*. 2016. № 1. С. 16-21.
6. Хемферт Р., Минирт Ф., Майер П. *Выбираем любовь. Борьба с созависимостью*. «Триада», 2012. 320 с.
7. Москаленко В. Д. *Зависимость. Семейная болезнь*. М. : ПЕР СЭ, 2009. 352 с.
8. Subby R., Friel J. *Co-dependency: a paradoxical dependency in Co-Dependency: An Emerging Issue*. Pompano Beach, FL: Healthcommunications, 1984.
9. Larsen E. *Stage II Recover: Life beyond addiction*. San Francisco: Harper&Row, 1985.
10. Wallerstein J. S. *The Early Psychological Tasks of Marriage: Part I. American Journal of Orthopsychiatry*. 1994. Vol. 64(4). P. 640-665.
11. Коляда Н., Гуйван К. Особливості феномену співзалежності у сучасній психології. *Соціально-гуманітарні аспекти розвитку сучасного суспільства: матеріали IX Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів, викладачів та співробітників. Сумський державний університет*. 2021. С. 369-374.

Психологічні особливості професійної діяльності ІТ-фахівців, що призводять до вигорання

Олена Петровська

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Юрій Живоглядов

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-6763-2737

Насучасному етапі розвитку суспільства вимоги до компетентності в багатьох професійних сферах безперервно зростають, праця інтенсифікується, набуває високої соціальної значущості та відповідальності, зростає конкурентність. В наслідок цього професійне вигорання стає актуальною проблемою фахівців різних професій.

Професійне вигорання – це психологічний стан здорової людини, яка в процесі своєї професійної діяльності знаходиться в стані довготривалого стресу пов'язаного з високим емоційним навантаженням [5]. Професійне вигорання найглибше досліджено серед фахівців, які відносяться до професій типу «людина-людина». Професії цього типу характеризуються інтенсивним і тісним спілкуванням з клієнтами, пацієнтами в емоційно насиченій атмосфері при наданні професійної допомоги. Для них характерні високі вимоги до психологічної стійкості в емоційно ускладнених або напружених ситуаціях ділового спілкування. До них належать вчителі, медичні і соціальні працівники, психологи, менеджери тощо. Саме на представниках такого типу фахівців, зокрема медичних і соціальних працівниках, професійне вигорання й почало вивчатись.

На даний час значно розширюється кількість симптомів та збільшується перелік професій, представники яких схильні до небезпечного синдрому вигорання. Вигорання починається непомітно, але наслідки зовсім непередбачувані.

Професійне вигорання у ІТ-фахівців є результатом інтелектуального виснаження, нервової перевтоми та перенапруження, зумовлених специфікою професійної діяльності, наслідком чого є соматичні захворювання та різке зниження працездатності [1]. Жертвою професійного вигорання може стати як окремо взятий фахівець, так і ціла команда. Це пов'язано з тим, що працівник у стані вигорання стає песимістом, у нього сильні негативні сприйняття й оцінка ситуації. В процесі професійної діяльності, коли фахівець взаємодіє з людьми, які знаходяться під впливом тих самих стресогенних факторів, відбувається розвиток однакових симптомів вигорання. Це становить основну проблему й небезпеку професійного вигорання. Більшість ІТ-фахівців, які страждають від синдрому професійного вигорання, не спостерігають його за собою, тому не в змозі звернутися по допомогу до фахівців. Зважаючи на високий попит на

ринку праці, при виникненні професійного вигорання ІТ-фахівцю суб'єктивно простіше поміняти місце роботи, ніж справлятися за рахунок особистісних ресурсів з емоційною напругою, що призводить до плинності кадрів, зниження продуктивності ІТ-компаній і самих фахівців.

Психологічні особливості професійної діяльності ІТ-фахівців в психологічній літературі розглядаються насамперед з точки зору високого когнітивного навантаження. Професія програміста вважається однією з найскладніших з усіх масових професій. М. Смульсон розглядала особистісні якості програмістів та відзначала, що їм притаманні висока працездатність і ретельність у праці, оперативність мислення, вміння приймати рішення в умовах обмеженого часу, вміння створювати собі робоче місце, яке сприяє підвищенню продуктивності праці [4].

Професійна діяльність ІТ-фахівців пов'язана з реалізацією завдань в рамках інформаційних технологій. Інформаційні технології – це сукупність галузей діяльності людини, що мають відношення до процесів створення, зберігання, обробки даних, а також управління ними з використанням комп'ютерів. Таке визначення професійної діяльності ІТ-фахівців дозволяє відносити її до систем «людина-машина» та «людина-знакова система», враховувати її когнітивну складність, але не розглядати інтенсивне міжособистісне професійне спілкування як стресогенний фактор.

Такий погляд на проблему може бути коректним для систем управління проєктами, побудованих на послідовному проходженні етапів:

- вивчення вимог замовника;
- створення технічного завдання;
- розробка;
- тестування.

Побудована таким чином система управління зводить до мінімуму необхідність професійного спілкування [3].

Але на сьогодні для провідних ІТ-компаній така система не є актуальною. Більшість українських компаній впроваджують успішні гнучкі підходи до управління проєктами. Гнучкі методології націлені на мінімізацію ризиків, шляхом зведення розробки до серії коротких циклів, які зазвичай тривають один-два тижні. Після закінчення кожного циклу, команда виконує переоцінку пріоритетів розробки.

З усіх принципів гнучкої розробки стресогенними можна вважати наступні:

- вітання змін вимог навіть наприкінці розробки;
- часта поставка робочого програмного забезпечення (кожен місяць або тиждень, або ще частіше);
- тісне, щоденне спілкування замовника з розробниками впродовж всього проєкту.

Таким чином, когнітивна складність професійної діяльності ІТ-фахівців поєднується з емоційним навантаженням, зумовленим щоденним тісним спілкуванням з замовниками та колегами, що дає нам підстави розглядати таку

діяльність в системі «людина-людина» та припускати можливість розвитку професійного вигорання на тлі стресу, зумовленого цими факторами.

Розвиток інформаційних технологій є найбільш стрімким в порівнянні з іншими галузями. Наслідком цього є можливість стрімкого професійного зростання фахівців. За 8-12 років ІТ-фахівець може досягнути піку професійного зростання та втратити можливість подальшого вертикального росту, залишаючись при цьому досить молодою людиною. Втрата перспективи в такому випадку може стати каталізатором вигорання та призвести до виникнення депресивних станів.

Отже, професійне вигорання на певних стадіях має руйнівні наслідки для ІТ-фахівця, для його оточення та для компанії в цілому. Для комфортної та продуктивної роботи, яка принесе людині задоволення, а компанії успіх на ринку ІТ-технологій, кожен працівник повинен мати позитивний психологічний, емоційний та професійний настрій. Робота психолога з працівниками ІТ-компаній-це вагомий внесок у зростання компанії та досягнення гідного рівня у ІТ-бізнесі. Тому велику значущість має дослідження професійного вигорання, впровадження програм профілактики та надання допомоги особам, що страждають від вигорання.

Ключові слова: професійне вигорання; ІТ-фахівці; емоційне вигорання; емоційне навантаження; стрес.

Список використаних джерел

1. Джанерьян С. Т., Забара И. В. Особенности эмоционального выгорания у программистов с различными типами ценностно-смыслового отношения к профессиональной деятельности. Педагогика и просвещение. 2019. № 2. С. 32-40.
2. Орел Е. А. Особенности структуры интеллекта профессиональных программистов. Прикладная психология как ресурс социально-экономического развития современной России. Материалы 23 межрегиональной научно-практической конференции. Москва, 2005.
3. Radosavljevic Milan, Syngaivska Iryna, Schopf Karl. Creative imitation-risk or opportunity/ International Journal of Economics and Law, Vol. 4, No. 10 (2014). С. 103–108.
4. Смутьсон М. Л. Психологія розвитку інтелекту: Монографія. К. : Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2001. 276 с.
5. Freudenberger H. J. Staff burn-out. Journal of Social Issues. 1974. № 30. P. 159–166.

Соціокультурний аспект психології сприйняття часу

Катерина Савенко

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Соціокультурний простір має першорядне значення для становлення людини як суб'єкта суспільних відносин. Часовий порядок подій індивідуального життя задається нормами соціальної групи, ставлення до життя детермінується культурними традиціями. І якщо персональні цінності є джерелом мотивів і поведінки, то культурні цінності формують картину світу, що визначає принципи побудови «ідеального життя», «правильної системи відносин» і організації часу, на які орієнтується кожний член суспільства. Соціокультурна ситуація, яка суттєво впливає на особливості сприйняття та ставлення до часу життя, стає основою для формування суб'єктивного психологічного часу особистості, що визначає особливості сприйняття та ставлення до подій минулого та планів майбутнього.

Теоретичним обґрунтуванням проблеми психологічного часу особистості є роботи Л. Виготського, С. Рубінштейна, Б. Ананьєва, Г. Абананой, Є. Головахи, А. Кроніка та ін. Досліджуючи психологічний час особистості в культурно-історичному та соціально-біографічному масштабі, дослідники спираються на принципи детермінізму, розвитку єдності свідомості та діяльності.

Учені зазначають, що при дослідженні особливості залежності сприйняття часу від організації соціальних відносин у конкретній культурі, потрібно враховувати, що періоди та ритми культурних подій, сприйняття історичного часу, визначають ціннісне значення того, що відбувається з людьми та формують картину світогляду суб'єкта [2; 4]. Отже, когнітивна модель часу, яка задає основи його сприйняття на різних етапах історичного розвитку, має свою специфіку, що відображає особливості культури та світогляду епохи, домінуючи цінності та уявлення про якість життя людей.

Мета статті-аналіз особливостей концептуалізації та категоризації часу в різних соціокультурних традиціях.

Первісна культура характеризується архаїчним сприйняттям часу. Переживання відрізняються ритмічністю. Ставлення до часу формується з опорою на індивідуальний чуттєвий досвід, в якому локальні проміжки часу наповнені ритуалами та сезонними роботами. У такій організації життя чітких кордонів минулого-теперішнього-майбутнього не існує [5].

Стародавній світ. У античності закладаються основи субстанційних та реляційних концепцій часу. При цьому картина світу зберігає свою статичність і незмінність. У такому сприйнятті час немає цінності. Час-це

події, що надсилаються долею. Всі просторово-часові моделі центровані на теперішньому [6].

Категорія часу в середньовічному суспільстві. Ускладнення суспільного життя призвело до домінування «родового часу» та стало вимагати більш точної фіксації подій життя, тобто, фіксації часу. Концептуальне сприйняття «часу як можливості» характерне для мислення цієї епохи. Час орієнтує на майбутнє, історичну перспективу [7; 8].

Категорія часу в епоху Відродження. Розвиток міст та державних устроїв призводить до висунування на перший план людини, в якій перетинаються і вічність і час. Людина середньовіччя знаходиться всередині часу та разом з ним рухається назустріч вічності. Концептуально час сприймається як рух. Завдяки особливостям сприйняття часу людиною Ренесансу, мистецтво цього періоду долає час, зберігає теперішнє для вічності. Епоха відродження-це час теперішнього, що створює вічні цінності [3; 10].

Категорія часу Новий час. У цю епоху відбувається революційний переворот у сприйнятті та переживанні часу. Категорія «абстрактного часу» стає організуючим початком у діяльності людей. На годинниках з'являються хвилинні та секундні стрілки. З'являється власний урбаністичний ритм життя. Час означає реальну послідовність подій. Цінність утилітарного часу вимірюється грошима та закладає основи економіки нового часу, визначає його вартість та робить питання керування часом компонентом культури [9].

Категорія часу в наш час (в епоху постмодерну). Сучасне суспільство відрізняється станом інновацій, модернізацій та реорганізацій. Людина, як суб'єкт, стає творцем, який може створити себе сам. Виникає розуміння і поняття «часових монополій», що виробляють та захищають цінності, які мають локальне значення. У такому сприйнятті світу особливе значення набувають екзистенційні цінності, що виникають як результат внутрішнього діалогу людини та пов'язаного з ним розуміння смислу. Життєвий світ як простір смислу конструюється людиною. Категорія часу стає багатомірною, дискретною. Концептуалізація часу як ресурсу в суспільстві інноваційних перетворень призводить до сприйняття часу як відносного, зникаючого, але в силу цих же обставин, воно суб'єктивно сприймається як відтворюване [1; 2; 3].

Отже, концепція психологічного часу особистості є відображенням особливостей соціально-економічних відносин, домінуючих в культурі. Вона включає в себе образ світу та модель індивідуального часу, що пов'язує цінності минулого, теперішнього та можливого майбутнього.

На кожному етапі культурно-історичного розвитку може бути виокремлена домінуюча концептуальна модель психологічного часу особистості, що передбачає знання про властивості часу, особливості смислового сприйняття частково усвідомленого переживання часової орієнтації.

Ключові слова: сприйняття часу.

Список використаних джерел

1. Аверинцев С. С. *Собрание сочинений*. София : Логос, 2018. 912 с.
2. Болотова А. А. *Психология организации времени*. М. : Аспект Пресс, 2017. 254 с.
3. Вельцель К., Иглхарт Р. *Распутывание связей между культурой и институтами на примере эмансипации человечества*. Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. Т. 15. С. 12- 43.
4. Гайденко П. П. *Время. Длительность. Вечность*. М. : Прогресс. Традиция, 2016.
5. Леви-Строс К. *Первобытное мышление*. М. : Республика, 1999. 345с.
6. Лосев А. Ф. *История античной эстетики*. М. : Фолио; АСТ, 2011. 456с.
7. Пыжикова Ж. В. *Переживание времени как фактор структурирования планов субъектами экономической деятельности*. Вестник СМПУ, 2012. № 1. С. 57–65.
8. Цуканов Б. И. *Время в психике человека*. Одесса: АстроПринт, 2000. 218 с.
9. Элиаде М. *История веры и религиозных идей. От каменного века до элевсинских мистерий*. М. : Академический Проект, 2014. 432 с.
10. nglehart R. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, 1990.

До проблеми дослідження впливу батьківської прихильності на розвиток особистості дошкільника

Христина Садовська

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ірина Сингаївська

кандидат психологічних наук, доцент, директор ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6802-0081

Батьківська прихильність відіграє найважливішу роль у відносинах дитини з найближчим оточенням на всіх етапах її дорослішання, тому що особистість людини багато в чому формується за рахунок її взаємодії з людьми, з якими вона себе ідентифікує (батьки, однолітки та ін.).

Вивченню окремих характеристик підсистеми «дитина-батьки» (любові та прийняття, послідовності, авторитетності, форм контролю тощо) присвячені роботи Д. Боулбі, Е. Schaefer та інших науковців; стилі, моделі взаємодії розглядалися в роботах Л. Беньямін, А. Петровського, В. Дружиніна та ін.

Аналіз психолого-педагогічних досліджень свідчить, що зі сферою дитячо-батьківських взаємин пов'язані такі феномени як батьківське ставлення, стиль виховання, характер взаємодії батьків з дитиною, які суттєво впливають на особливості розвитку дитини, формування її особистості, рис характеру, усвідомлення образу Я (М. Боришевський, Т. Титаренко), ставлення до себе та свого Я (Т. Архіреєва, Дж. Боулбі), відчуття безпеки, власної цінності та компетентності (Г. Філіпчук та ін.). Водночас вплив особливостей дитячо-батьківських взаємин на процес особистісного становлення дитини вивчений психологами недостатньо [1].

Дитячо-батьківські стосунки-це складний багатофакторний феномен, що має свою специфіку, структуру, зовнішні прояви та чинники. Дитячо-батьківські стосунки розглядаються як чинник, що впливає на різні сторони розвитку дитини, головним чином формування її індивідуальних особливостей, соціальний розвиток і психічне благополуччя. Одним з аспектів дитячо-батьківських взаємовідносин є батьківська прихильність до дитини [2].

У перші місяці між матір'ю і немовлям утворюється особливий стан взаємності та нерозривності, який Д. Віннікот назвав нормальним симбіотичним зв'язком, Р. Сірс-діадою, Дж. Боулбі-прихильністю, Е. Еріксон-довірою, М. Міллер-кінестетичною емпатією. Завдяки такому зв'язку мати адекватно реагує на потреби немовляти, така здатність називається-чуйністю. Вона характеризується міжособистісною чутливістю, емпатичним усвідомленням, передбачуваністю, ненастирливістю, емоційною доступністю, здатністю швидко та гнучко реагувати емоційним тонусом та відповідним рівнем реакції [3].

Дж. Боулбі виділяє три типи прихильності дитини до близького дорослого (матері) [4]:

- надійну, безпечну прихильність (тип В);
- ненадійну уникаючу прихильність (тип А);
- ненадійну тривожно-опірну прихильність (тип З).

Переважання одного з даних типів прихильності визначає зміст та особливості подальшого розвитку дитячо-батьківських взаєностосунків.

В якості прикладу може виступати питання адаптації дошкільника до навчального закладу. Так численні дослідження доказали, взаємозв'язок типу прихильності матері до дитини та типу адаптації до навчального закладу. У більшості випадків легка форма адаптації властива дітям з надійною прихильністю (тип В); адаптація середньої тяжкості – дітям з ненадійною прихильністю (тип А або тип С); важка-також співвідноситься з ненадійною прихильністю, переважно тривожно-опірною типу (С) [5].

Дошкільний вік-найбільш відповідальний етап дитинства. Висока сензитивність цього вікового періоду визначає великі потенційні можливості різнобічного розвитку. Повноцінне проживання цього віку, його позитивні придбання є необхідною підставою, на якій вибудовується подальший розвиток дитини як активного суб'єкта пізнання та діяльності. Якщо в цьому віці дитина перенесе психічну травму, тяжку хворобу, або просто перебуватиме в хронічній ситуації нервово-психічної напруги в родині з різних причин-у неї може статися затримка психічного розвитку на етапі ефективного формування, і надалі в структурі особистості виявлятимуться такі риси, як емоційна нестійкість, безпосередність реагування на зовнішні події, недовірливість, невпевненість у собі, тривожність.

До сфери дитячо-батьківських взаємин можуть бути віднесені такі феномени як батьківське ставлення, стиль виховання, характер взаємодії батьків з дитиною, які суттєво впливають на особливості розвитку дитини, формування її особистості. Дитячо-батьківські стосунки можуть бути представлені різними параметрами, зокрема інтересом, близькістю/дистанційованістю, стилем батьківського виховання, узагальненими параметрами включеності й превалювання та іншими.

Ключові слова: дитячо-батьківські відносини; дошкільний вік; особистість.

Список використаних джерел

1. Сингаївська І. В. Психологічні особливості прогнозування моральної поведінки в молодшому шкільному віці [Текст] : дис. ... канд. психол. наук: спец. 19.00.07 / І.В. Сингаївська; АПН України, Ін-т психології. К., 1993. 149 с.
2. Барбух Ю. В., Сингаївська І. В. Психологічні особливості стосунків батьків з дітьми старшого дошкільного віку. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: Міжнародна конференція. К.: Університет «КРОК», 2019. Ч. 2. С. 412–414.
3. Акименко Ю. Ф. Психологічна корекція ставлення батьків до дітей молодшого шкільного віку : автореф. дис...канд. психол. Наук : 19.00.07. К., 2003. 20 с.
4. Боулби Дж. Привязанність / пер. Н. Г. Григорьевой, Г. В. Бурменской. М., 2003. 261 с.
5. Бурменская Г. В. Методики диагностики привязанности к матери ребенка дошкольного и младшего школьного возраста. Психологическая диагностика. 2005. № 4. С. 37–41.

Формування мотиваційно-вольової сфери підлітків-користувачів соціальних мереж

Ірина Свіщевська

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук, старший науковий співробітник,

професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Мотиваційно-вольова сфера-це мотиви, інтереси, потреби суб'єкта, що орієнтують його в пізнавальній діяльності, а також воля, що являє собою здатність до вибору мети й внутрішнім зусиллям, необхідним для її досягнення. Характерна особливість мотиваційно-вольової сфери полягає в тому, що вольову дію завжди здійснює людина як особистість з чітким усвідомленням мети та інтенсивне прагнення до її досягнення означає цілеспрямованість і наполегливість [1].

У культурно-історичній психології підлітковий вік розглядається як найважливіший для формування особистості перехідний період дитинства, соціальна ситуація розвитку якого включає сім'ю і групу однолітків. Криза підліткового віку пов'язана з протиріччям між процесом соціалізації, коли підліток входить в світ дорослих і приміряє різноманітні ролі, і індивідуалізації, тобто розвитку самосвідомості. Щоб підліток поступово увійшов в суспільство, пред'являючи власну ідентичність, він повинен стати емоційно незалежним від батьків.

До порушень мотиваційно-вольової сфери у підлітковому віці відносяться насамперед [1; 5]:

- відсутність мотивації-підліткам важко виконувати заплановану діяльність, у них відсутні чіткі цілі та етапи по досягненню цих цілей;
- нестійка увага-невміння концентрувати увагу на одній дії призводить до помилок при виконанні діяльності;
- безвідповідальність-невміння організувати свій вільний час, раціонально чергувати час навчання та відпочинку, призводить до негативних наслідків.

В останні кілька десятиліть в Україні сформувалася досить представницька школа досліджень впливу медіапростору, в т.ч. інтернету на особистість. При цьому особливий наголос робиться на некомпетентному (надмірному та нерозбірливому) споживанні медіапродукції. Так О. В. Петрунько зауважує, що, по-перше, за умов некомпетентного споживання медійної продукції ризики і негативні ефекти медіасоціалізації виявляються як у дитячих, так і в дорослих медіа аудиторіях, а по-друге, що основні негативні ефекти медіасоціалізації виявляються не лише на психіці і поведінці окремих споживачів, а на всіх рівнях життя суспільства. На мікросоціальному рівні-це

заміщення істинної культури культурою масовою; посилення недіалогічності суспільного дискурсу; нездатність аналізувати множинні дискурси; посилення націоналістичних настроїв, зростання інтолерантності, конфліктності в суспільстві; втрата суб'єктності, маніпульованість, керованість ззовні; поява великої кількості «проблемних» (віртуальних і безадресних) соціальних медіа спільнот з «розмитими» ідентичностями і браком позитивних переживань. На індивідному (мікро-) рівні всі ці ефекти постають в надзвичайно різноманітних індивідуальних вимірах і виявляються як негативні зміни когнітивної, емоційної та поведінкової сфер особистого і соціального життя залежних користувачів соціальних мереж [4].

Сьогодні, інформаційні технології та гаджети надійно увійшли в повсякденне життя і викликали зміни у всіх сферах діяльності людини. Завдяки легкості та зручності в користуванні, гаджети стали незамінними помічниками в робочому процесі, вони спрощують повсякденне життя людей, дозволяють миттєво зв'язатися людям в різних кінцях світу. І головна проблема полягає в тому, що вони підміняють природне, екологічне життя людей на життя у віртуальній реальності, витісняють з нього «живе» спілкування і традиційні форми взаємодії з навколишнім світом [2; 4].

Залежність від гаджетів у підлітків починається з того, що батьки себе замінюють комп'ютером. Вони віддають перевагу бачити свою дитину зручною, для того, щоб не відволікатись від своїх справ. А в результаті такого відношення, виростає підліток, у якого невірно розставлені пріоритети: спочатку віртуальний світ, а реальне життя залишити на потім.

Виробники гаджетів використовуючи особливості психології підлітків тільки підтримують зацікавленість школярів до гаджетів, адже це їх бізнес. Це замкнуте коло, яке розірвати зможуть батьки лише за допомогою фахівців. Основними критеріями залежності від соціальних мереж, більшість фахівців вважають:

- небажання відволіктися від телефону;
- роздратування при вимушеному відволіканні;
- нездатність спланувати закінчення сеансу гри;
- забування про домашні справи, навчання, зустрічі, в ході гри на комп'ютері;
- нехтування власним здоров'ям, гігієною, сном;
- зловживання кавою, енергетичними напоями і іншими подібними

психостимуляторами;

- готовність задовольнятися нерегулярною, випадковою і одноманітною їжею, не відриваючись від комп'ютера або телефона;
- відчуття емоційного підйому під час гри [2].

Головною причиною виникнення цієї залежності страх залишитися повністю ізольованим від всього навколишнього світу. Значна кількість номофобів стверджують, що впродовж дня вони відправляють до сотні повідомлень і витрачають на це чимало часу на збитки іншим необхідним своїм обов'язкам. При цьому вони не уявляють свого життя без гаджета.

Залежність від гаджетів у підлітків-серйозна проблема. Фахівці різних країн, вивчаючи дану залежність у підлітків, проводили експерименти, обмеживши певні вікові групи школярів і молоді в використанні будь-яких технічних пристроїв на різний період (від 8 до 24 годин). З'ясувалося, що переважна більшість не змогли провести час без своїх гаджетів. Більш того, у них спостерігалися тривожні симптоми: розгубленість, депресія, агресія. Це підтверджують дослідження, проведені вченими Америки, Великобританії, Німеччини, Китаю, Росії й інших країн, і зазначають при цьому, що залежність від гаджетів може перетворитися на серйозну проблему як для фізичного і психічного здоров'я людини, так і для суспільства [2; 3; 4].

Можливості Інтернету і соціальних мереж поки не досліджені повною мірою, але й наявні дослідження засвідчують їх величезний вплив на формування свідомості молоді, мотиви її поведінки, ціннісні орієнтації, стиль життя, вибір мети і шляхів її реалізації. Слід також зазначити, що в сучасній літературі обмаль праць, присвячених висвітленню питання позитивних і негативних аспектів використання соціальних мереж сучасною молоддю.

Ключові слова: мотиваційно-вольова сфера; соціальні мережі.

Список використаних джерел

1. Божович Л. И. *Личность и ее формирование в детском возрасте*. М., 2018. 229 с.
2. Дрепа М. И. *Интернет-зависимость как объект научной рефлексии в современной психологии*. Знание. Понимание. Умение. 2018. № 2. С. 189-193.
3. Леонова Л. Г., Бочкарева Н. Л. *Вопросы профилактики аддиктивного поведения в подростковом возрасте*. Учебно-методическое пособие. Новосибирск : НМИ, 2018. 180 с.
4. Петрунько О. В. *Деконсолідувальні ефекти медіасоціалізації. Педагогічний процес: теорія і практика*. 2015. №3/4. С. 54-58.
5. Шамлян К. М. *Проблема емпіричного дослідження вольової сфери особистості*. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. Проблеми сучасної психології. 2014. Вип. 24. С. 706-717.

Корекційна робота з підлітками, які мають епізодичний досвід вживання алкоголю

Аліса Штам

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Васильченко

доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2502-8072

Сучасність зумовлює нові виклики до емоційної і психічної стійкості зростаючого покоління. Швидка мінливість суспільних пріоритетів і моральних цінностей, соціально-економічні умови життя більшості населення, війна на сході країни, всесвітня пандемія COVID-19 викликають негативні емоційні стани у більшості дорослих, й особливо шкідливо позначаються на психіці дітей та підлітків.

Серед негативних впливів незрозумілого світу на підлітків, що сполучаються із їх зростаючим прагненням відстояти власну дорослість, самостійність, незалежність, особливо виділяється ризик виникнення адиктивної поведінки в учнів. Бажаючи полегшити переживання, втекти від необхідності розв'язувати складні проблеми, підлітки можуть вживати психотропні речовини-тютюн, алкоголь, наркотики, чи занурюватися у віртуальний світ. Небезпека виникнення навіть епізодичного вживання психотропних речовин тісно пов'язується із ймовірністю виникнення схильності у підлітків та подальшого формування стійкої адиктивної поведінки. Вказана проблема виникнення адиктивної поведінки у підлітків сполучається із необхідністю здійснення профілактично-корекційної роботи з ними навіть при епізодичному досвіді вживання алкоголю, тютюну чи інших психотропних речовин.

Особливості вивчення адиктивної поведінки підлітків висвітлюються у працях науковців Л. Вольнової, Г. Золотової, Н. Максимової, О. Яременко та ін. Психолого-педагогічні засади профілактики адиктивної поведінки у підлітків описують О. Заверуха, В. Лютий, Н. Максимова, В. Оржеховська, Н. Пихтіна, Ю. Шатило та ін. Методичні особливості корекційної роботи з підлітками для превенції і подолання їх епізодичних виявів адиктивної поведінки вказано у дослідженнях Л. Корсун, В. Лютого, Н. Максимової, В. Співак та ін.

Разом з цим недостатньо уваги науковців приділяється корекційній роботі з підлітками, які мають епізодичний досвід вживання алкоголю, що й обумовлює необхідність науково-прикладного дослідження означеної тематики та представлення його результатів.

Адиктивна поведінка є серйозною соціальною і психологічною проблемою, оскільки у вираженій формі може мати такі негативні наслідки, як втрата працездатності, конфлікти з оточуючими, скоєння злочинів. За визначенням О. Песоцької, «адикція в загальному розумінні-це прагнення покластися на когось

чи щось з метою отримання задоволення або адаптації, залежність від деяких предметів, речовин чи видів діяльності» [1, с. 127].

Аналізуючи проблеми прояву адиктивної поведінки у підлітковому віці, помічаємо все більше розширення видів адиктивної поведінки. Крім хімічних адикцій, таких як вживання алкоголю і тютюну, частішають випадки залежності від комп'ютерних технологій, Інтернету тощо. При цьому основними причинами вживання підлітками психотропних речовин, алкоголю, занурення у віртуальний світ є: пошук задоволення, ейфорії, збільшення активності, а також спроба позбутися неприємних переживань, поганого настрою, втеча від проблем і труднощів у спілкуванні та ін.

Як вказують Д. Баннікова та А. Горчакова, «поведінка підлітків значною мірою визначається характерними для цього періоду життя реакціями: емансипації, групування з однолітками, захопленнями (хобі), імітації» [2 с. 99]. Саме ці реакції можуть стати чинниками ризику в зловживанні різними речовинами-тютюном, алкоголем, наркотиками.

Аналізуючи чинники виникнення адиктивної поведінки у підлітків, зауважимо, що цей вік є суперечливим і відрізняється значними змінами у світобаченні і самоставленні. В цей час зростає прагнення відстояти власну дорослість, довести самостійність, самоствердитися у певній позиції в референтній групі та у спілкуванні з однолітками. Також у підлітковому віці відбувається вирішення дитиною кризи ідентичності, коли зростаюча особистість вчиться поводитися і засвоює нові соціальні ролі, адаптується до мінливих умов середовища, яке перестає задовольняти її потреби.

Провідним соціопсихологічним чинником, що сприяє виникненню адиктивної поведінки у підлітків, є реакція групування з підлітками. І. П'ятницька вказує, що виникнення в підлітків інтересу до вживання алкоголю і наркотиків, насамперед, - це прояв дослідницької реакції, властивої їхньому віку [3, с. 60]. А. Гусєв підтверджує вказану думку, зазначаючи, що «у підлітків мотивами початкового вживання психотропних речовин (алкоголю зокрема) виступають цікавість, можливість безкарно порушити заборону, ризикнути. Надалі це стає засобом самоствердження, отримання «кайфу», зняття психологічних бар'єрів, проявом бравати, засобом втечі від «сірої», «нудної», «монотонної» реальності» [4, с. 114].

Водночас небезпека навіть епізодичного вживання алкоголю полягає в тому, що поступово підліток привчається вирішувати виникаючі проблеми за допомогою цього деструктивного способу відходу від жорстокої реальності. І при виникненні наступних проблем він знову і знову може повертатися до адиктивних проявів поведінки, що закріплюватиме цей спосіб подолання. Так формується стійка схильність до вживання алкоголю, яку важко подолати. Саме тому найголовнішим завданням у роботі з попередження адиктивної поведінки у підлітків є профілактика і запобігання навіть епізодичному вживанню алкоголю чи інших психотропних речовин.

За ствердженням О. Песоцької, метою психокорекційної роботи з підлітками

для попередження і подолання адиктивної поведінки, є «оптимізація, виправлення і приведення до норми будь-яких психічних функцій людини, відхилення від оптимального рівня його індивідуально-психологічних особливостей і здібностей» [1, с. 128]. Дослідниця вказує, що «в практичній діяльності при подоланні різних форм адиктивної залежності використовують різноманітні методи й засоби. Їх поділяють на консультативні, корекційні, психотерапевтичні та психофармакологічні». При цьому при подоланні алкогольної залежності, крім індивідуальної, також використовуються групові методи. В терапевтичних групах успішно використовуються гештальттерапія, психодрама, транзактний аналіз, арт-терапія, казкотерапія тощо» [1, с. 129].

За Д. Пенішкевич [5], у корекційній роботі з підлітками, які мають епізодичний досвід вживання алкоголю, слід організовувати групову діяльність, спрямовану на:

- профілактику причин і наслідків вживання алкоголю за допомогою проведення групових дискусій, диспутів, рольових ігор, ділових ігор, бесід з метою формування в учнів уміння чітко формулювати аргументи проти алкоголю, навичок протистояти тиску однолітків;
- організацію вільного часу учнів, влаштування змістовного дозвілля, здійснення антиалкогольного виховання для формування у них стійких переконань проти вживання алкоголю;
- антиалкогольну освіту, розширення знань про шкідливий вплив алкоголю на здоров'я і соціальну активність підлітків тощо [5, с. 326].

Отже, найголовнішим завданням у корекційній роботі з превенції виникнення адиктивної поведінки у підлітків є профілактика і запобігання навіть епізодичному вживанню алкоголю чи інших психотропних речовин. Важливим напрямом роботи психолога з підлітками є проведення корекційних заходів, спрямованих на групову роботу під час психологічних тренінгів (у формі дискусій, диспутів, рольових і ділових ігор, вправ для формування навичок протистояти тиску однолітків). При цьому в корекційній роботі з підлітками, які мають епізодичний досвід вживання алкоголю, важливо мотивувати їх до приведення до норми будь-яких психічних функцій, щоб успішно самореалізовуватися у навколишньому світі без агентів адикції.

Ключові слова: схильність до вживання алкоголю; епізодичний досвід; корекційна робота; профілактика виникнення залежності; підлітковий вік.

Список використаних джерел

1. Песоцька О. П. Подолання адиктивних залежностей особистості. Вісник Луганського національного університету ім. Т. Шевченка. 2012. № 1 (236). С. 127–134.
2. Банникова Д. Я., Горчакова А. Н. Мотивация употребления психоактивных веществ учащимися профессионального лицея. Журнал «Вестник Псковского государственного университета». 2012. Вып. 1. С. 98–105.
3. Пятницкая И. Н. Общая и частная наркология. Руководство для врачей. Москва : Медицина, 2018. 640 с.

4. Гусєв А. І. Психологія соціально деадаптованої поведінки. Міжнародна конференція «Впровадження відновного правосуддя в Україні: висновки та перспективи» (Київ, 20-21 квітня 2006 р.). Київ, 2006. С. 114–117.
5. Пенішкевич Д. І., Тимчук Л. І. Девіації як соціально-педагогічна проблема. Соціальна педагогіка : модульна технологія навчального курсу. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2010. С. 312–330.

Самоставлення як чинник психологічного благополуччя підлітків

Марія Яніцька

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Проблему ставлення до себе вивчали у зарубіжній і вітчизняній психології такі дослідники, як О. Г. Асмолов, Л. І. Божович, О. О. Бодальов, Л. С. Виготський, І. С. Кон, Г. С. Костюк, С. Куперсміт, В. В. Столін, С. Д. Максименко, В. М. Мясіщев, С. Р. Пантелєєв, К. Роджерс, М. Розенберг, Л. Уэльс, І. І. Чеснокова. У працях зазначених вчених розглянуті такі питання самоставлення як компонент самосвідомості, зміни самосвідомості та їх вплив на самоставлення, формування емоційно-ціннісного ставлення до себе, вплив соціуму на формування і розвиток самоставлення. На сьогодні достатньо широко розглянута структура ставлення до себе (Б. С. Братусь, Є. Н. Волкова, Л. Я. Гозман, Д. І. Дубровський, С. Р. Пантелєєв, А. В. Петровський, М. І. Сарджвеладзе, В. В. Столін).

Аналіз досліджень проблеми самоставлення дав змогу виділити основні його функції:

- відображення себе. Відображення особистості відбувається як у зовнішньому (фізичне самовідображення), так і у внутрішньому плані;
- самовираження та самореалізації;
- збереження внутрішньої стабільності та континуальності „Я”. Ця функція самоставлення здійснюється в силу тієї тенденції до внутрішньої узгодженості, до конгруентності, яка відповідає когнітивним уявленням про себе, емоційним реакціям стосовно своїх вчинків та дій, адресованих собі;
- саморегуляції та самоконтролю. Лише за умов наявності уявлень щодо себе та відповідного ставлення до себе, особистість може регулювати та контролювати власну діяльність;
- психологічного захисту. При отриманні інформації, яка є небезпечною щодо уявлення про особистісне „Я” та при життєвих невдачах або різних за стадією інтенсивності психотравм, захисні механізми особистості спрямовуються на раціоналізацію, створення образу „сфальшованого я”;
- інтракомунікації. Соціальна природа особистості укладається не лише в тому, що вона залучена у процес постійної взаємодії з соціальним світом, але й і в тому, що для себе особистість виступає в ролі соціуму, що взаємодіє з самим собою. Підґрунтям для таких інтракомунікаційних процесів є система самоставлень. Якщо брати до уваги ідею Е. Берна про три позиції сторін, що спілкуються, то у внутрішньо-особистісному спілкуванні можливі наступні варіанти позиції, яку займає суб’єкт стосовно себе-„Батька”, „Дорослого” та „Дитини” [5, с. 447].

В. О. Століним розроблена модель самоставлення. Автор вказує на те, що самоставлення-це структурно-складне світу. Воно охоплює як загальне, глобальне почуття, так і такі специфічні параметри, як самоповага, аутосимпатія, самоінтерес або близькість самому собі, очікуване ставлення інших [2].

Таким чином, самоставлення займає особливе місце в структурі цілісності особистості взагалі. Самоставлення є важливою складовою в діяльності, в самосвідомості так і для особистості в цілому. Самоставлення виступає ключовим фактором в процесі формування і розвитку особистості, завдяки йому відбувається оцінювання та прийняття чи неприйняття власного „Я”. Безсумнівним є той факт, що само ставлення виступає значущою категорією психологічної науки взагалі, і є дуже вагомою категорією для характеристики особистості.

Підлітковий і ранній юнацький період-етап онтогенезу, що знаходиться між дитинством і юністю. Він охоплює період від 10-11 до 16-17 років, збігаючись у сучасній українській школі з часом навчання дітей у V-XI класах. Початок періоду характеризується появою низки специфічних рис, найважливішими з яких є прагнення до спілкування з однолітками і появу в поведінці ознак, що свідчать про прагнення затвердити свою самостійність, незалежність, особистісну автономію [5].

Психологічне благополуччя-це певний варіант самоставлення. Тому важливо, перш за все, досліджувати ті аспекти, ті конструкти, які виходять від носія психологічного благополуччя.

Посилаючись на матеріали Всесвітньої федерації психічного здоров'я, С. Д. Максименко наголошує, що це поняття «охоплює шляхи гармонізації людини, її бажання, амбіції, здібності, ідеали, почуття і свідомість» [3, с. 4]. Указуючи на наявність багатьох ступенів психічного здоров'я, учений визначає його на підставі того, як людина ставиться до себе, до інших і як справляється з потребами життя.

Теоретичні концепції психологічного благополуччя в зарубіжній психології, більшою мірою, створені в контексті екзистенціально феноменологічного підходу до особистості, а в російській психології оригінальні і самостійні моделі психологічного благополуччя особистості розроблені А. В. Вороніною і П. П. Фесенко [3; 6].

Накопичені сучасною теорією і практикою психологічної науки теоретичні і емпіричні матеріали можуть служити відправною точкою для розробки загальноінтегрального підходу до психологічного благополуччя.

Можна виділити основні складові та чинники психологічного благополуччя :

- задоволеність життям як інтегральна когнітивно-емоційна оцінка;
- функціональний статус-психічний і психофізіологічний стан, тобто

відсутність негативних переживань, станів, що мають негативні наслідки для організму і психіки, є необхідною складовою благополуччя. Довгий час ці проблеми залишалися пріоритетом медичного або біологічного розуміння благополуччя, однак безсумнівний їх зв'язок з психологічним аспектом даного

феномену [1, с. 87–102].

Аналіз трактувань феномену психологічного благополуччя показує, що зміст феномену розкривається у термінах ознак “позитивного психологічного функціонування”. Останнє виявляється у самоставленні, підтримуванні доброзичливих стосунків із членами соціального оточення, в автономії людини як суб’єкта життєдіяльності, її екологічної майстерності, усвідомленні цілей життя та прагненні до самовдосконалення.

Ключові слова: самоставлення; підлітковий вік.

Список використаних джерел

1. Бедлінський О. І. Психологічні особливості організації провідної діяльності підлітків: навч. посіб. Суми: СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2011. 136 с.
2. Бодалев А. А., Столин В. В. Общая психодиагностика.-СПб.: Речь, 2004. 54 с.
3. Воронина А. Оценка психологического благополучия школьников в системе профилактической и коррекционной работы психологической службы: автореф. дисс., канд. психол. наук: 19.00.04. Томск, 2002. 24 с.
4. Горбатих В. В. Самоставлення особистості як емоційний компонент самосвідомості. URL: <http://book.net/index.php?bid=17084&chapter=1&p=achapter>
5. Квинн Вирджиния Н. Прикладная психология.-С-Пб, 2000. 560 с.
6. Максименко С. Д. Психічне здоров’я дітей. Авторські програми з психології.-К.: Шк. світ, 2002. С. 4–10.

Аналіз підходів до визначення інформаційної культури особистості

Євгенія Певнева

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук,

старший науковий співробітник, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Основною рисою сучасного суспільства є найвищий рівень розвитку технологій інформатизації, коли людство вперше має широкий доступ до всебічних знань минулого і безперервно генерує новітні інструменти для обробки великих масивів інформації. Людина сьогодні знаходиться під впливом різних структур, макроекономічних механізмів, субкультур і глобалізації, що визначає необхідність ставлення до цих подій з певною часткою критичності і рефлексії. У цій ситуації людина змушена уніфікуватися культурно і духовно, намагаючись зберегти індивідуальні риси. Інформаційний простір перенасичений, для гармонійного існування в ньому потрібні певні вміння та навички.

Ключовими якостями особистості в таких умовах стають уміння суб'єктивного відбору інформації, адаптації до змін інформаційного середовища та освоєння нових інструментів роботи з інформацією. Отже інформаційна культура особистості обумовлює не тільки адаптаційні можливості особистості в цілому, але і її перспективи розвитку або деградації в умовах великої кількості інформаційного шуму.

Нині відомо кілька підходів до розуміння інформаційної культури, серед яких насамперед-інформаційний, культурологічний та особистісний.

Інформаційний підхід тлумачить інформаційну культуру як сукупність знань, умінь і навичок пошуку, відбору, аналізу інформації, тобто всього того, що включається в інформаційну діяльність, спрямовану на задоволення потреб соціальних суб'єктів в інформації. У такій інтерпретації інформаційну культуру слід вивчати в контексті умінь і навичок самостійного нарощування професійних і будь-яких інших знань, потрібних людині як суб'єкту певної професійної діяльності на даному рівні розвитку суспільства. Тобто з точки зору інформаційного підходу, поняття «інформаційна культура» визначають як «сукупність умінь і навичок пошуку, відбору, аналізу інформації, тобто всього того, що включається в інформаційну діяльність, спрямовану на задоволення інформаційних потреб».

В рамках культурологічного підходу інформаційна культура розглядається як спосіб життєдіяльності людини в інформаційному суспільстві, як складова процесу формування культури людства. Не можна відокремлювати інформацію від культури, а інформаційну культуру від загальної культури людини. Інформаційна культура, з точки зору культурології «розглядається як спосіб життєдіяльності

людини в інформаційному суспільстві, як складова процесу формування культури людства». Мас-медіа не даремно називають «четвертою владою», з огляду на потужний, багатосторонній і масштабний їх вплив на індивідуальну і колективну свідомість. Завдяки дії психологічних механізмів зараження, навіювання, наслідування та деяких інших, впливу засобів масової інформації піддаються малі і великі групи людей, чим і пояснюються такі функції мас-медіа, як управління суспільними системами та управління самоспостереженням-як універсальним, а не як об'єктно-специфічним спостереженням, як зазначав відомий соціолог Н. Луман. За Н. Луманом, Інформаційна культура не тільки органічно вплетена в реальну тканину соціального життя, але і створює її нову якість. Саме ця особливість в умовах формування інформаційного суспільства вимагає від кожної людини мати знання про інформаційне середовище і закономірності її функціонування, опановування сучасними інформаційними технологіями й т. д., тобто історично новим рівнем культури поведінки з інформацією.

Особистісний підхід до розуміння інформаційної культури ґрунтується на уявленнях, що в сучасному світі кожна людина-як суб'єкт власного і суспільного життя-користується тими чи тими інформаційними технологіями та має той чи той рівень володіння й використання інформаційних технологій та інформації як продукту застосування цих технологій. В умовах інформатизації сучасного суспільства особистісний підхід набуває особливої актуальності, оскільки формування інформаційної культури особистості є одним з основних завдань і разом із цим одним з якісних критеріїв інформаційного суспільства, в якому особистісний розвиток і професійне зростання людини неможливі без застосування сучасних інформаційних технологій. Оскільки інформаційна культура належить особистості, можна розглядати цей феномен через поняття особистісного підходу. Будь-яка діяльність має особистісний характер, в умовах інформаційного суспільства особистий і діяльний початок взаємно збагачують один одного, і можуть розвиватися тільки один через одного».

Інформаційна культура особистості є складовою частиною базисної культури особистості як системної характеристики людини, що дозволяє йому ефективно брати участь у всіх видах роботи з інформацією-отриманні, накопиченні, кодуванні та перероблюванні будь-якого роду, в створенні на цій основі якісно нової інформації, її передачі, практичному використанні-і включає грамотність і компетентність в розуміння природи інформаційних процесів і відносин, розвинену інформаційну рефлексію, а також творчість в інформаційній поведінці й соціально-інформаційної активності». інформаційну культуру можна зрозуміти, як ступінь опановування особистістю інформацією, а також даний феномен являє собою сукупність знань, норм і цінностей, що забезпечують результативну взаємодію в інформаційному середовищі, що сприяють розвитку культури особистості. Інформаційна культура-це рівень знань, що дозволяє людині не тільки вільно орієнтуватися в інформаційному середовищі, а й брати участь в її формуванні та перетворенні, сприяти інформаційній взаємодії.

Зокрема відомий дослідник А. В. Федоров визначає інформаційну культуру (або медіакультуру) як «сукупність матеріальних та інтелектуальних цінностей у сфері медіа, а також історично певна система їх відтворення та функціонування в соціумі. На його думку, стосовно аудиторії медіакультура може виступати як система рівнів розвитку особистості людини, здатного сприймати, аналізувати, оцінювати медіатекст, займатися медіатворчістю, засвоювати нові знання в галузі медіа.

Як чинник інформаційної цивілізації інформаційна культура втілюється в культурі формування інформаційних потреб, впровадження і використання інформаційних технологій, удосконалення інформаційної діяльності, відповідних відносин тощо.

В таких умовах саме інформаційна культура виступає фактором розвитку суспільних відносин у напрямку побудови держави, заснованої на принципах додержання інформаційних прав і свобод людини і громадянина, толерантності суб'єктів інформаційних правовідносин в процесі їх взаємодії, пріоритетності інноваційного компоненту під час удосконалення системи державного управління.

На жаль, сучасний рівень інформаційної культури в Україні не дозволяє створити достатні передумови для належного формування інформаційного суспільства. Низька ефективність використання інформаційних технологій у державному управлінні, виробничій та освітній діяльності, значне відставання законодавчого забезпечення інформаційної сфери від реальних потреб розвитку інформаційних відносин, неефективність державної інформаційної політики у частині інформаційної безпеки значною мірою обумовлені недостатнім ступенем розвитку інформаційної свідомості, інформаційно-технологічних навичок, а як наслідок низькою інтеріоризацією цінностей процесу інформатизації країни.

Отже, у сучасних умовах прогресу світової цивілізації завдяки синтезу інформаційної епохи і культури засновується новий різновид культури з унікальними, притаманними лише їй властивостями інформаційна культура.

Аналіз підходів до сутності інформаційної культури, які сформувалися в суспільстві дає змогу переконатися, що розуміння цього феномену в різних науках має свої відмінності, обумовлені як впливом системоутворюючих категорій цих наук, так і завданнями, які ставили перед собою дослідники. Спільним для розглянутих вище підходів є розуміння інформаційної культури як складової загальної культури в суспільстві, а також визнання детермінаційних зв'язків між рівнем інформаційної культури і розвитком певної сфери професійної активності особистості. Відмінності у сприйнятті досліджуваного феномену стосуються перш за все широкого чи вузького охоплення ознак інформаційної культури: від навичок володіння окремими інформаційними технологіями (комп'ютерної грамотності) до опанування знаннями та навичками майже у всіх сферах людської діяльності.

Ключові слова: психологія; інформаційна культура.

Список використаних джерел

1. Луман Н. *Реальность массмедиа*. М. : Праксис, 2005.
2. Медведева Е. А. *Информационная культура как критерий информатизации высшего образования в современных условиях реформирования*. Рязань, 2011.
3. Петрунько О. В. *Інформаційна культура як чинник психологічної і національної безпеки медіасуспільства. Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2014.
4. Петрунько О. В. *Інтернет як технологія формування громадської думки: соціально-психологічні ресурси*. Журнал Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. 2008.
5. Федоров А. В. *Медиаобразование и медиаграмотность*. Таганрог: Кучма, 2004.

Особливості соціально-психологічної адаптації та переживання психологічних травм внутрішньо переміщеними особами

Олена Опанасюк

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Сьогоднішня соціально-політична ситуація в країні поставила перед її громадянами нові виклики: збереження психологічного здоров'я в умовах нестабільності та суспільних криз. Особливо гостро наслідки нестабільності відчули внутрішньо переміщені особи. Результати Єдиної інформаційної бази даних про внутрішньо переміщених осіб свідчать про те, що станом на початок 2021 року на облік взято 1 459 170 переселенців. Це люди, які змушені були залишити своє минуле життя та будувати своє майбутнє в нових умовах. Все це негативно впливає на їх емоційно-психічну сферу та призводить до психологічних травм та труднощів адаптації до нового середовища. Небезпека психотравм полягає у тому, що вони часто залишають болісні спогади, які надалі здатні переслідувати особистість у формі нав'язливих спогадів, страшних снів, дисоціативних реакцій тощо [1].

Внутрішньо переміщена особа-це особа, яка була змушена покинути попереднє місце проживання з метою уникнення наслідків збройних конфліктів, ситуації загального насильства, порушення прав, стихійних лих, техногенних катастроф та які не перетнули міжнародний державний кордон [2]. Життєдіяльність внутрішньо переміщеної особи пов'язана із специфічними аспектами, які охоплюють специфічний досвід переселення, труднощі в адаптації та травматизацію психіки.

Питанню соціально-психологічної адаптації приділяли увагу такі науковці як Г. Ауберт, О. Галус, У. Ешбі, М. Лукашевич, Г. Царегородцева, С. Кулик, Н. Свірідов, В. Гоиценко, А. Налчаджан.

Психологічну травму досліджували Ж. Шарко, Ж. Брейєр, З. Фрейд, О. Феніхель, Д. Еверстайн, Л. Еверстайн, П. Левін, О. Туриніна, М. Решетніков, А. Венгер, О. Морозова, Г. Абаніна.

Метою дослідження виступає вивчення особливостей соціально-психологічної адаптації та переживання психологічних травм внутрішньо переміщеними особами.

Дослідження проводилось за допомогою таких методик: «Шкала оцінки тяжкості впливу травматичної події IES-R» М. Горовіца, опитувальник визначення стану адаптації «ОСАДА» С. Яковенка, опитувальник дослідження соціально-психологічної адаптації К. Роджерса, Р. Даймонда, методика «Книга життя», Н. Чепелевої, М. Смульсона. У ньому взяло участь 50 осіб, які мають

статус внутрішньо переміщених.

В ході кореляційного аналізу, нами були отримані наступні статистично значущі взаємозв'язки:

- між віковими особливостями опитуваних та: незадоволеністю собою ($r = 0,393$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю власною життєдіяльністю ($r = 0,299$, при $p \leq 0,05$), неприйняттям себе ($r = 0,296$, при $p \leq 0,05$), емоційним дискомфортом ($r = 0,281$, при $p \leq 0,05$), зовнішнім контролем ($r = 0,410$, при $p \leq 0,01$) та домінуванням ($r = -0,380$, при $p \leq 0,01$). Тобто, чим старші опитувані, тим більше у них проявляється незадоволеність собою, не прийняття себе, емоційний дискомфорт, зовнішній контроль та тим нижче проявляється домінування. З віком у особистості звужується сфера можливостей, особливо, якщо у попередньому досвіді були травматичні події, які змусили людину різко змінити умови життя. Саме це і вплинуло на сприйняття того, що у житті від людини мало що залежить, а більш значущими є зовнішні фактори та умови;

- між впливом тяжкості події та поглядом на життя ($r = -0,791$, при $p \leq 0,01$). Тобто, чим вища травматичність, тим ретроспективнішим є погляд на життя. Адже, особистість фокусується та зосереджується навколо травми і не має бажання або ресурсів жити новим життям та будувати плани на майбутнє, які у будь-яку мить можуть різко змінитися;

- між дезадаптивністю та незадоволеністю собою: та власним психологічним станом ($r = 0,824$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю ситуацією та її динамікою ($r = 0,568$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю сферою міжособистісних стосунків ($r = 0,743$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю власним функціональним станом ($r = 0,650$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю своєю життєдіяльністю ($r = 0,525$, при $p \leq 0,01$). Тобто, чим вищий рівень дезадаптивності, тим вищі показники незадоволеністю собою та власним психологічним станом, незадоволеністю ситуацією та її динамікою, незадоволеністю сферою міжособистісних стосунків, незадоволеністю власним функціональним станом, незадоволеністю своєю життєдіяльністю. Що логічно, адже не можливість досягти бажаного результату або бажаної мети призводить до невдоволення у всіх сферах життєдіяльності;

- між поглядом на життя та: вторгненням ($r = -0,696$, при $p \leq 0,01$), уникненням ($r = -0,697$, при $p \leq 0,01$), фізіологічною збудливістю ($r = -0,845$, при $p \leq 0,01$), незадоволеністю собою та власним психологічним станом ($r = -0,315$, при $p \leq 0,05$), незадоволеністю сферою міжособистісних стосунків ($r = -0,308$, при $p \leq 0,05$), емоційним дискомфортом ($r = -0,300$, при $p \leq 0,05$). Дані показують, що чим сприятливішим буде погляд на життя, тим нижчими будуть показники вторгнення, уникнення, фізіологічної збудливості, незадоволеності собою та власним психологічним станом, незадоволеності сферою міжособистісних стосунків та емоційного дискомфорту. Адже, свідоме та конструктивне ставлення до власного життя нівелює прояв негативних емоцій, думок, поглядів, незадоволеності у відповідних сферах життя та діяльності особистості.

В результаті факторного аналізу нами було виділено чотири фактори, які

пояснюють 79,63% загальної дисперсії та описують психологічні конструкти опитуваних:

- до першого фактору, який пояснює 33,42% дисперсії увійшли наступні дескриптори: дезадаптивність (факторне навантаження 0,974), зовнішній контроль (0,917), емоційний дискомфорт (0,910), неприйняття себе (0,893), конформність (0,863), неприйняття інших (0,836), незадоволеність собою та своїм психологічним станом (0,811), ескапізм (0,754), незадоволеність сферою міжособистісних стосунків (0,691), незадоволеність своєю життєдіяльністю (0,620). Даний фактор можна визначити як «дезадаптованість». Він визначається нездатністю пристосуватися до нових умов життя, відсутністю контролю над власним життям, емоційним дискомфортом, неприйняттям та незадоволеністю власною особистістю, уникненням проблем та небажанням їх вирішувати, невдоволеністю власним життям та стосунками із оточуючими;

- до другого фактору, який пояснює 19,19% дисперсії увійшли наступні дескриптори: вплив тяжкості події (факторне навантаження 0,984), фізіологічна збудливість (0,946), вторгнення (0,917), уникнення (0,906), погляд на життя (-0,853). Даний фактор можна визначити як «травматичність», він характеризується травматичністю переживань, фізіологічною збудливістю, вторгненням, уникненням у сфері травматичних відчуттів та ретроспективним поглядом на своє життя;

- до третього фактору, який пояснює 17,75% дисперсії увійшли наступні дескриптори: адаптивність (факторне навантаження 0,894), домінування (0,891), прийняття себе (0,863), внутрішній контроль (0,823), емоційний комфорт (0,821). Даний фактор можна визначити як «адаптивність», він визначається здатністю особистості пристосовуватися до нових умов життя та діяльності, прийняттям себе, здатністю контролювати власне життя та відчуттям емоційного комфорту;

- до четвертого фактору, який пояснює 9,27% дисперсії увійшли наступні дескриптори: прийняття інших (факторне навантаження -0,778), незадоволеність власним функціональним станом (0,634), незадоволеність ситуацією та її динамікою (0,597). Даний фактор можна визначити як «неприйняття», він характеризується неприйняттям особливостей оточуючих, невдоволеністю власним функціональним станом та невдоволеністю ситуацією, що склалася та її протіканням.

Таким чином, старші внутрішньо переміщені особи характеризуються вищою незадоволеністю собою, не прийняттям себе, емоційним дискомфортом, зовнішнім контролем та нижчим рівнем прояву домінування. У більш травматичних внутрішньо переміщених осіб спостерігається ретроспективним погляд на життя. А у більш дезадаптованих визначаються вищі показники незадоволеністю собою, власним психологічним станом, незадоволеністю ситуацією та її динамікою, незадоволеністю сферою міжособистісних стосунків, незадоволеністю власним функціональним станом, незадоволеністю своєю життєдіяльністю. У внутрішньо переміщених осіб, які мають більш сприятливі

погляди на життя відзначаються нижчі показники вторгнення, уникнення, фізіологічної збудливості, незадоволеності собою та власним психологічним станом, незадоволеності сферою міжособистісних стосунків та емоційного дискомфорту.

Досліджуючи психологічні конструкти внутрішньо переміщених осіб, нами було виділено чотири основні конструкти: «дезадаптивність», «травматичність», «адаптивність» та «неприйняття».

Ключові слова: соціально-психологічна адаптація.

Список використаних джерел

1. Абаніна Г. В. Стратегії опанування психотравматичного досвіду в контексті наративного підходу. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. К. : Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Вип. 27. 2017. С. 140-144
2. Гуляєва А. С. Психологічні особливості вимушеного переселення. *Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології»*. 2017. Вип. 37. С. 66-75.

Соціально-психологічні чинники ефективності діяльності менеджерів з персоналу

Олексій Мелащенко

магістрант ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ганна Абаніна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-4064-724X

Сьогоднішні менеджери з персоналу, або HR-менеджери, прототип тих, кого в радянські часи називали кадровиками. Вони вели особисті справи, писали посадові інструкції, видавали пропуски. Менеджер з персоналу-це стратег. Він повинен знайти спосіб, щоб кожний співробітник працював максимально ефективно. Головне-результат, а щоб його отримати, потрібна серйозна мотивація. Як її домогтися й пояснити працівникам, чого від них чекають-завдання менеджера з персоналу. Для цього він сам має вдатися в суть інновацій й стратегію своєї компанії.

Основним завданням HR-менеджера є розробка конкретної кадрової програми з докладним описом плану дій щодо пошуку, підготовки та організації діяльності персоналу, створення корпоративної культури. До завдань, які стоять перед цим фахівцем, можна також віднести такі: організація чіткої та злагодженої роботи трудового колективу підприємства; навчання та тренінги персоналу компанії; виявлення мотивації працівників компанії за особистого підходу до кожного співробітника; захист трудових ресурсів підприємства від плинності кадрів.

Для успішної діяльності HR-менеджеру необхідно розвивати здатність до самомотивації, розвивати комунікаційні та організаційні здібності. Важливість мотивації проявляється в одному з двох випадків: коли людина готова вчитися і працювати годинами без зупинки і коли це дається йому насилу. Усі хочуть бути продуктивними, але щодня мотивувати себе неймовірно складно [2].

Можна сказати, що мотивована людина-вектор, який має спрямування та силу. Навіть перебуваючи у стані спокою, він все одно докладає зусиль (наприклад, ментальних). Людина може досягти серйозної мети, якщо балансуватиме між мотивацією (коли завдання цікаве, приносить задоволення і виконується з легкістю) і силою волі (коли завдання поставлене, братися за неї не хочеться, але ми змушуємо себе, тому що потрібно).

Наявність мети-це обов'язкова умова успіху. Дослідження психологів показують, що успішні люди завжди мають чітку мету і знають, куди вони йдуть. Водночас невдахи не в змозі висловити те, чого вони хочуть в житті і працювати для досягнення цілей тих людей, які змогли висловити власні бажання. Наявність мети організує зусилля і полегшує процес прийняття рішень. Перш ніж вирішити будь-яке завдання, ви можете запитати себе, чи наблизить це мене до моєї мети.

Якщо відповідь ні, не варто витрачати час і зусилля. Наявність мети викликає повагу з боку інших. Люди цінують тих, хто знає, чого хоче від життя, і відданий своїй мрії. Цілі рятують людину від переживань її минулого [4].

Процес планування цілей не тільки корисний, а й дуже цікавий і приємний. Щоб поставити собі мету, потрібно думати про майбутнє, уявити себе через кілька років, створити власний бажаний образ. Щоб поставити собі мету, потрібно думати про майбутнє і ні в якому разі не вдаватися в деталі, не думати про свою нинішню ситуацію.

Ефективність комунікації дуже важлива у будь-якій сфері. Наприклад, дослідження, проведені в останні кілька років, показали, що практично для будь-якого виду діяльності головне при прийомі на роботу-мати навички вербальної та міжособистісної комунікації.

Необхідність розвитку комунікативних здібностей як професійно важливої якості професій типу «людина-людина» чітко усвідомлюється психологами (Н. А. Амінов, М. В. Молоканов, Н. Б. Буртова, Є. К. Горюнова, Є. А. Грибенко, М. В. Іванова, А. В. Юнда та ін.).

Комунікативні здібності людини-це здібності, які проявляються у його спілкуванні з людьми. Вони включають в себе вміння слухати і розуміти людей, впливати на них, встановлювати з ними хороші особисті та ділові взаємини.

Організаторські здібності-це вміння правильно поставити завдання групі, проконтролювати її виконання, розподілити обов'язки та, найголовніше, вчасно зуміти зорієнтуватися у складній екстремальній ситуації.

Від рівня комунікативних здібностей менеджера залежить багато що: результативність переговорів, ступінь взаєморозуміння з партнерами, клієнтами та співробітниками, задоволеність роботою та морально-психологічний клімат у колективі.

Рівень емоційного інтелекту впливає на комунікації. Якщо працівник не контролює себе, то стає токсичним або просто неусвідомлено псує настрій оточуючим [1]. Майже у кожному колективі є такі люди, які завжди чимось незадоволені, ниють чи дратуються. А людина з високим емоційним інтелектом усвідомлює, яким чином вона впливає на інших, і орієнтується на те, який емоційний стан відповідає її цілям та завданням.

Менеджер з високим рівнем здібностей може, досягти максимального взаєморозуміння із співрозмовником, він володіє необхідною інформацією та знає як з нею працювати. Комунікативні здібності менеджера ставляться до його найважливіших професійних якостей, що зумовлює їх виявлення ще стадії вузівського навчання.

Для того, щоб розвинути в собі комунікативні та організаторські здібності, необхідно постійно працювати над собою.

Спробуйте дотримуватись деяких правил для формування потрібного рівня комунікації: розвивайте свою мову, репетируйте вдома самотійно, спілкуючись із рідними, близькими.

Спробуйте спілкуватися професійно та з особистих питань на роботі спочатку

з найближчими по трудовій діяльності колегами, налагодьте необхідний робочий контакт, а потім переходьте на наступний рівень, розширюючи комунікативне коло.

Для розвитку організаторських здібностей можна скористатися такими підказками:

- почніть розвивати організацію із самого себе, власного побуту, трудової діяльності;
- плануйте та ретельно обмірковуйте всі майбутні заходи;
- доведіть свій робочий процес до досконалості, організуйте його так, щоб він став максимально результативним при мінімумі вкладених зусиль;
- подумайте, як можна було б модернізувати весь робочий процес у вашому відділі, організувати його діяльність із більшою ефективністю.

Такими нехитрими способами можна розвивати у собі комунікативні та організаторські здібності.

Менеджерам також потрібен достатній практичний досвід. Дотримання цієї умови, як і попередньої, досягається сумлінною діяльністю кадрових служб і служить відправною точкою для підвищення ефективності управління.

Щоб зберегти освіту та досвід на прийнятному рівні та перетворити їх на постійний фактор підвищення ефективності роботи, їх необхідно систематично вдосконалювати. Йдеться про систему підвищення кваліфікації працівників. Підвищення кваліфікації має на меті вдосконалення та поглиблення знань, умінь і навичок працівників у конкретних видах діяльності [3].

Ключові слова: HR; менеджер з персоналу; управління персоналом.

Список використаних джерел

1. Abanina H. V., Antonets S. A. *Emotional Intelligence as a Factor of Efficient Communication in Business Organizations*. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2019. № 4(18). С. 7–13
2. Колот А. М. *Мотивація персоналу*. Підручник. К. : КНЕУ, 2002.
3. Питер Ф. Друкер, *Эффективное управление*, 2008.
4. Пюттен Ж. *Мотивация, действие и перспектива будущего* / под ред. Д. А. Леонтьева. М. : Смысл, 2004. 608 с.

Технології Soft Skills у сучасній освіті

Вікторія Коновалова

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук,

старший науковий співробітник, професор кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Сучасний світ дедалі швидше змінюється, і з появою новітніх інформаційних технологій ці зміни одночасно відбуваються і відчуються в усіх сферах індивідуального і соціального життя окремих людей, соціальних груп і спільностей (в економіці, медицині, в сфері банкінгу, найму людей на роботу тощо). Безумовно, усі ці зміни не обходять освітні системи і процес освіти. Нині світ, в якому людство змушене жити, змінюється настільки стрімко, що знання вже не мають такої цінності, як раніше. Знання, інформація є нині надзвичайно доступними будь-кому і в будь-яких країнах світу, а крім того вони швидко застарівають і стають непотрібним і навіть шкідливим баластом на шляху людства до інформаційно-технологічного прогресу.

В сучасному світі багато робочих місць поступилися автоматизованим програмам. Відтак цінність знань і професіоналізму людини полягає не стільки в тому, скільки вона знає, а в тому, якими навичками (компетентностями і компетенціями) вона володіє, наскільки адаптивним і мобільним є її дії, поведінка, поводження в мінливих ситуаціях, як швидко вона здатна навчатися нового й опановувати нові технології, наскільки вона здатна бути гнучкою, емпатійною, комунікабельною. Нині дослідники в сфері організаційної, економічної, педагогічної психології дедалі більше уваги приділяють не так інтелекту, як загальній здібності людини (тобто її IQ), як такому його різновиду, як емоційний інтелект, і пропонують нові засоби і коефіцієнти для його вимірювання (вимірювання EQ) та нові технології його розвитку [2; 3].

Вважається, що чим розвинутіші так звані «гнучкі навички» (Soft Skills), тим адаптивнішою є людина, тим швидше вона засвоює необхідне і відхиляє непотрібне, тим краще вона почувається в сучасному соціумі (на роботі, в університеті, під час подорожей, коли їй доводиться занурюватися в реальність інших культур тощо), у власній домівці, з собою самою. Отже, Soft Skills-це:

- навички, які допомагають цікаво жити, успішно будувати кар'єру та близькі стосунки, бути успішним і комфортно почуватися;
- технології розвитку відповідних навичок, розвивати які можна в будь-якому віці, але найкраще розпочинати в шкільному.

У книзі «12 soft skills 21 століття» пропонується до розгляду 12 основних навичок [3].

1. Емоційний інтелект-як здатність до тлумачення і вираження емоцій,

керування ними та використання емоційної інформації на користь діяльності і мисленню. Ця навичка міцно перекликається з темою особистісних меж і вмінням, розрізняти своє від чужого, бути емпатійним.

2. Вміння бути вразливим-проявляти себе, бути хоробрим і водночас визнавати свою слабкість та вразливість. Це вміння «бути», а не «здаватися». Адже бути-це завжди складніше, це потребує мужності і відваги, це може бути боляче, але це і є справжнє життя.

3. Вміння помилятися і визнавати свої помилки, ставитися до випробовувань як до можливостей здобувати новий і необхідний досвід на шляху до успіху. На жаль, сучасна школа приділяє багато уваги помилкам, робить на цьому негативний акцент, і це призводить до того, що людина боїться помилятися. Багато хто з нас обирає не робити нічого, ніж зробити і отримати зауваги й несхвалення (навіть, якщо це несхвалення надходить не від оточення, а від власного «внутрішнього критика»).

4. Управління власними слабкостями (егоїзмом, страхом, лінощами), вміння розрізняти процеси саботажу та працювати з ними. Часто діти молодшого і середнього шкільного віку ще не мають необхідної сили волі, мотивації, щоб самостійно долати складнощі, не можуть управляти своїми слабкостями. Навіть дорослі не завжди можуть впоратися з власними страхами, лінню й прокрастинацією. Сила волі, здатність до вольової дії, вольові якості-це не успадковані якості. Їх розвиток потребує тренувань, часу й уваги до них.

5. Швидкість мислення-здатність розрізняють власне швидке мислення (воно працює автоматично, не вимагає зусиль) і повільне мислення (потребує аналізу, уваги). Докладніше про переваги одного і іншого можна почитати в книзі «Думай повільно, вирішуй швидко» [2].

6. Креативність-здатність створювати інноваційні ідеї, мислити широко, бачити в буденних речах щось нове. Це про наш внутрішній стан вільної дитини: відкритої, зацікавленої та здивованої різноманітністю життя.

7. Етичність-прагнення і здатність залишатися толерантним і людським у будь-якій ситуації. Коли на один щабель ставляться власна самоцінність і цінність іншої людини, коли є чітке усвідомлення того, що будь-чия свобода закінчується там, де починається свобода іншого.

8. Системність-здатність розуміти і концентруватися на зв'язках між елементами, знаходити спільне в подібних структурах та виводити закономірності у взаємодії різних систем: фінансових, людських, маркетингових, технічних, соціальних, культурних, етичних, фізіологічних тощо. Усвідомивши закономірності функціонування систем, можна навчитися ефективно прогнозувати їх дальший розвиток і поведінку та впливати на них.

9. Лідерство, уявлення про яке нині істотно змінюється. Нині виживає не найсильніший, не той хто може тиснути, змушувати, підкорити, залякувати. Люди йдуть за тим, хто щирий, хто шукає співпраці з іншими, бере на себе відповідальність та ризики. Лідери в наш час-це ті, хто сприймає конкуренцію як командну гру за спільну для всієї команди мету.

10. Адаптивність-гнучкі звички, які необхідні при зміні ситуації і, як наслідок, при зміні цілі, при необхідності зважати на нові «змінні», виробляти нові стратегії і ставити й відпрацьовувати нові задачі.

11. Комунікативність-як здатність до етичного спілкування на основі емпатійної формули та зворотного зв'язку.

12. Кооперація, співпраця-як здатність працювати в команді і вбачати в інших не конкурентів, а потенційних і реальних однодумців.

Отже, звернувши увагу в освітньому процесі, на розвиток soft skills цілком можемо готувати дітей, починаючи зі шкільного віку, до успішного і щасливого життя тут і тепер і в майбутньому.

Ключові слова: SOFT SKILLS; освіта; психологія.

Список використаних джерел

1. Браун Б. Стань сильнішим. Усвідомити, перемогти, змінити себе. Клуб сімейного дозвілля. 2016. 288 с.
2. Канеман Д. Думай медленно, решай быстро. Минск: Харвест, 2016. 312 с.
3. 12 soft skill 21 століття. Книга для натхнення и розвитку/ за ред. Азарова С., Чепенко О., Кратенко Л. Харьков: Монолит Bizz, 2021. 232 с.

Поняття «щастя» як психологічний феномен

Ольга Марчук

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Амінін Анішева

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1311-0255

Щастя як філософське питання здавна хвилює людство. Тему щастя розглядало безліч геніальних людей, які порушують загальнолюдські питання, від давньогрецьких філософів, до наших сучасників. В психологічній науці до цієї теми під різними кутами зору звертаються багато вчених усього світу (А. Маслоу, Г. Олпорт, Е. Еріксон, К. Роджерс, В. Франкл, М. Аргайл та ін.). Далеко не кожна людина може ясно пояснити, що таке щастя, навіть для неї самої-завжди знаходяться нові невивчені питання, неосвітлені моменти [1; 2; 3]. Тому є актуальним практичне дослідження поняття “щастя” як психологічного феномену.

Незважаючи на різне розуміння щастя, ми всі хочемо бути щасливими і як можемо прагнемо свого щастя. Ми розуміємо, що бути щасливим добре, що це такий стан, при якому дуже сильно хочеться жити, все довкола в радість і ти відчуваєшся легко і спокійно, та просто насолоджуєшся життям. Тому нас приваблює такий стан, ми хочемо його знайти і перебувати в ньому постійно.

Щастя безпосередньо пов'язане з потребами. Людина починає почуватися щасливою після здійснення своїх бажань. А. Маслоу запропонував універсальну ієрархію потреб, що виникають, на його думку, в однаковій послідовності у всіх людей. Особистість має переживати суб'єктивне відчуття щастя, задовольняючи потреби на певному рівні. За версією Маслоу, досягнувши стану самоактуалізації, людина стає максимально щасливою, розкриває весь свій потенціал. Задоволення цієї потреби носить багатозначний характер: по-перше, що виконується людиною соціальна роль має найважливіше значення в існуванні та розвитку суспільства, а по-друге, воно приносить щастя, яке наповнює людину енергією, силою, визначає її позитивне ставлення до себе та світу, підтримує стан біологічного та психологічного здоров'я [3].

Як говорив Ф. М. Достоєвський: «Щастя не в щасті, а в його досягненні». Тому людині необхідно завжди чогось прагнути, досягати все нових і нових вершин, ніколи не зупинятися на шляху до мети, і тоді життя дуже часто буде балувати його щастям.

Щастя як ціннісна структура свідомості має чітко виражену орієнтацію на цінності особистого добробуту (любов, сім'я, радість) і потреби самореалізації, що складають як би два її вершинних утворення. Як сказав П. Буаст «Щастя-це куля, за якою ми ганяємося, поки вона котиться, і яку ми штовхаємо ногою, коли вона зупиняється», тобто це дії.

Практичні дослідження потребують розробки певного діагностичного інструментарію з відповідною системою емпіричних показників, що можуть бути виражені певним числом. Наприклад, загальний «індекс щастя» українців у 2020 році становив 14%. У 2019-му цей показник був майже вдвічі вищим і становив 33%, а у 2018 був на рівні всього 8%. Про це свідчать результати опитування Gallup International, яке провели в Україні фонд «Демократичні ініціативи» та Київський міжнародний інститут соціології (КМІС). За результатами опитування 49% українців заявили, що вважають себе щасливими, 14% вважають себе ані щасливими, ані нещасливими, а ще 35% відповіли, що є нещасливими. Усього в опитуванні в Україні взяли участь 1 004 респонденти. Водночас 37% українців вважали, що 2021 рік буде кращим, ніж попередній, а 51% вважали, що наступний рік буде роком економічних труднощів. Загалом цей індекс в Україні дещо нижчий, ніж у світі (нижчий, ніж так званий світовий індекс щастя). Судячи з даних, можна стверджувати, що ні матеріальне становище, ні війна не впливають на відчуття щастя в тому чи іншому регіоні. Хоча, безумовно, такі впливи присутні, вони часто не стають визначальними. Усе ж такі почуття щастя це внутрішнє відчуття кожної людини або бажання відчувати себе щасливою чи ні», -заявили у КМІС [4].

Числа показують, що щасливими бувають не багаті, привілейовані, здорові або люди, що добре виглядають, а ті, у кого є чоловік/жінка, друзі, віра і стимулююча, змістовна робота. Отже проблема поняття “щастя” як психологічного феномену потребує уточнення як самого визначення щастя, так і емпіричних показників його вивчення.

Ключові слова: психологія; щастя.

Список використаних джерел

1. Татаркевич В. О счастье и совершенстве человека. М. : Мысль, 2008.
2. Джидарьян И. А. Счастье в представлениях обыденного сознания. Психологический журнал. 2000.
3. Маслоу А. Самоактуализация. Психология личности. Тексты. М. : Мысль, 2002
4. Ірина Сімнікова. URL: <https://hromadske.ua/posts/ukrayina-uvijshla-do-pyatirki-najbilsh-neshaslivi-krayin-svitu-za-rik-indeks-shastyavpav-majzhe-vdvichi-opituvannya>

Психологія управління у структурах державного управління та місцевого самоврядування, в процесі впровадження децентралізації в Україні

Олена Сімоненко

аспірант кафедри психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-8103-8999

Психологія управління-молода наука, яка зародилась на перехресті декількох психологічних дисциплін. Вона розвивається і функціонує поруч із наукою про державне управління, соціологією, політологією, філософією та іншими науками, які так чи інакше спрямовані на вивчення проблематики управління муніципальними та державними інституціями, підприємствами та бізнесом. Особливими є її взаємозв'язки з дисциплінами з державного управління, психологією особистості, соціальною психологією, психологією кар'єри, економічною психологією та психологією бізнесу, збагачуючи водночас їх своїми спостереженнями й узагальненнями.

Особливо важливим постало питання вивчення психології управління сьогодні, коли в Україні активно запроваджуються реформи адміністративно-територіального устрою та територіальної організації влади, пов'язані передачею владних повноважень за принципом субсидіарності на відповідні рівні влади, де управлінці мають бути готовими виконувати свої завдання.

Останню чверть століття децентралізація визначає важливу тенденцією змін у державному управлінні у переважній більшості країн світу. Найбільш динамічними ці зміни відбуваються в Європі, де децентралізація запроваджена як процес регіональної уніфікації, в результаті чого принцип субсидіарності став загальним організаційним принципом, що поєднує публічне врядування (governance) на транснаціональному, національному, регіональному та місцевому рівнях. Втілюючись у суспільстві у різноманітних формах, децентралізація у більшості випадків «розпорошує» владу, яка первинно концентрувалася на центральному рівні, сприяючи досягненню цілей суспільства, до реалізації яких залучаються регіональні та місцеві органи влади, а саме головне-громадяни країни.

Починаючи із 2014 року реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади, або Децентралізація активно впроваджується в Україні. У квітні 2014 року Уряд схвалив основний концептуальний документ-Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1]. Після цього був затверджений План заходів щодо її реалізації і у 2015 році Верховною Радою України був схвалений Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який дав старт реформі місцевого самоврядування та територіальної організації влади [2].

Протягом 2014-2019 років тривав процес добровільного об'єднання територіальних громад. Як результат, станом на травень 2020 року було створено 982 об'єднані територіальні громади, до складу яких увійшли близько 4500

колишніх місцевих рад.

2020 рік став ключовим у питанні формування базового рівня місцевого самоврядування: 12 червня 2020 року Уряд затвердив новий адміністративно-територіальний устрій базового рівня. Відповідно до розпоряджень Кабінету Міністрів, в Україні сформовано 1469 територіальних громад, які покриватимуть усю територію країни.

17 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла Постанову № 3650 «Про утворення та ліквідацію районів». Згідно з документом в Україні налічується 136 районів. Старі 490 районів парламент ліквідував.

15 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла постанову 3809 про призначення чергових місцевих виборів на 25 жовтня 2020 року, 16 липня Верховна Рада України прийняла зміни до виборчого законодавства і 25 жовтня 2020 року в Україні пройшли місцеві вибори на новій територіальній основі громад і районів.

Усе це створило стійке підґрунтя для наступних кроків реформи місцевого самоврядування, а також сприяло прискоренню реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, культури, соціальних послуг, енергоефективності та інших секторах.

У результаті повноваження між рівнями управління повинні бути розмежовані за принципом субсидіарності. Мешканці громад мають бути забезпечені механізмами та інструментами впливу на місцеву владу та участі у прийнятті рішень.

Це завдання щодо передачі повноважень на відповідний рівень влади за принципом субсидіарності, яка має бути спроможною виконувати ці повноваження і є другою, основною, сутнісною частиною реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

В ідеальній моделі достатності фінансових ресурсів, разом із повноваженнями, на новий відповідний рівень влади передаються ресурси, необхідні для виконання цих повноважень, в т.ч. щодо розвитку інфраструктури та надання різноманітних соціальних послуг.

Важливим ресурсом для виконання нових повноважень є кадри, з відповідними знаннями, досвідом та компетенціями. Особливу роль на такому етапі трансформації грають керівники відповідних органів влади та місцевого самоврядування [6].

Від рівня професійної компетентності керівників державної служби та місцевого самоврядування та значною мірою, від їх особистісних якостей залежить ефективне функціонування органів державної влади та органів місцевого самоврядування і, як наслідок, результати проведених в країні реформ.

Для професійної діяльності керівників державної служби характерна необхідність чітко діяти відповідно до комплексу варіативних нормативних приписів і законодавчих актів, що породжує проблеми співвідношення чітко регламентованої професійної діяльності та потребою в подальшому особистісно-професійному розвитку, прагненням до ініціативи і активності.

Дослідженню особливостей соціально-психологічного клімату приділяли

увагу такі вітчизняні вчені: Андреева Г., Воронов О., Задорожний Г., Колот А., Карамушка Л., Свинецкий А., Шепель В. [3], [5], [7].

У вітчизняній соціальній психології вперше термін «психологічний клімат» використовував Н. Мансуров. Багато вчених-психологів наголошують на необхідності проведення дослідження структури особистісних якостей керівників державної служби та місцевого самоврядування при визначенні вимог до їх особистостей з метою вирішення подібних проблем.

Державна служба, як і будь-який вид, служби має свої відмінні риси і займає певне місце в суспільстві. Її особливість полягає в масштабах діяльності-вона охоплює все суспільство в цілому [8].

Сучасна політика України спрямована на зміцнення державного ладу, що актуалізує підвищений інтерес дослідників до проблем статусу держслужбовців, їх професійному рівню та ефективності діяльності. В сучасних умовах на державну службу необхідно залучати талановитих та ініціативних людей, з професійним потенціалом, що задовольняє високим психологічним і моральним вимогам.

Саме тому, психологія управління, яка отримала багато засадних принципів від загальної психології щодо характеру, здібностей, функціонування психічних процесів людини (волі, емоцій, уявлень тощо) є дуже важливим елементом при дослідженні психологічної структури особистості державного службовця. Вона дозволяє вивчати загальні й специфічні закономірності психіки, забезпечує психологію управління своїми знаннями, конкретними спостереженнями, узагальненнями й міркуваннями. Використовуючи ці набутки, психологія управління визначає особистісно-індивідуальні передумови ефективною управлінської діяльності, виробляє типологію керівників і науково обґрунтовані методики діагностики їх особистісних якостей.

Ключові слова: психологія управління; передача владних повноважень, соціально-психологічний клімат, професійна компетентність; керівники державної служби.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. № 333-р. [Електронний ресурс]. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р.-Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91. [Електронний ресурс]: Закон України.-Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева-М.: Аспект Пресс, 2010.-364 с.
4. Битянова М. Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие / М. Р. Битянова.-М.: МГУ, 2001.-575 с.
5. Воронов О. І. Прийняття управлінських рішень в індетермінованих умовах у сфері державної служби: соціально- психологічний аспект.-25.00.03, 2018.-НАДУ (м. Київ) <http://academy.gov.ua/pages/dop/135/files/e43167e4-b35e-4ac6-86d3-9d7cab974197.pdf>

6. Власюк О. С. Людський розвиток в Україні: чинники та проблеми / О. С. Власюк, Л. . Яценко // *Стратегіч. пріоритети. Сер. Політика.*-2016.-№ 1.-С. 43-54.
7. Карамушка Л. М. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації: монографія / Л. М. Карамушка, М. В. Москальов.-К.-Львів : Сподом, 2011.-216 с.
8. Ничта Н. Психологічні чинники готовності особистості до громадської активності та взаємодії з органами державної влади // *Ефективність державного управління: зб.наук.пр.* – Львів: ЛРІДУ НАДУ,-2011. – Вип. 29.

Теоретичний аналіз проблеми професійної компетентності майбутнього практичного психолога

Анастасія Андрусенко

магістрантка ННІ психології,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

Ольга Петрунько

доктор психологічних наук,

старший науковий співробітник, професор кафедри,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-9023-5265

З кожним роком збільшується кількість людей, які потребують психологічної допомоги, а також урізноманітнюються й ускладнюються проблеми, з якими вони звертаються по допомогу. А отже загострюється потреба в кваліфікованій підготовці практичних психологів, що дало б можливість підвищити рівень їх професійної підготовки, вплинуло б на зростання якості надаваних ними послуг в сфері психологічного консультування та психологічної допомоги тим, хто цього потребує. Тож не випадково сучасні суспільства та їх освітні системи ставлять високі вимоги до професійної підготовки психологів та визначають їхню професійну компетентність як найактуальніший пріоритет вищої психологічної освіти.

Поняття “професійна компетентність” надійно увійшло в науковий дискурс вітчизняної науки (зокрема, в дискурс соціальної, організаційної, педагогічної психології та педагогіки) у 80-90-х рр. минулого століття. Означений цим поняттям феномен має корені у працях Ю. К. Бабанського, С. П. Баранова, А. К. Маркової, С. Г. Молчанова, В. О. Сластьоніна та інших учених, де він найчастіше розглядається як важлива і необхідна складова професіоналізму. Термін “компетентність” (від лат. *competence*) висвітлює аспекти мислиннєвої діяльності і поведінки людини, пов’язані з виконанням нею певної діяльності, та визначає основні характеристики осіб, які досягли або прагнуть досягти високих результатів у цій діяльності [1; 2; 3; 4].

На сьогодні в педагогічній і психологічній науці є багато підходів до розуміння феномену професійної компетентності та визначення відповідного поняття. Так, згідно з основними принципами системного підходу, професійна компетентність трактується як певна система, що інтегрує знання, уміння, навички, професійно значущі якості особистості і забезпечує виконання особистих професійних зобов’язань [1].

Аналізуючи професійну компетентність з позиції діяльнісного підходу, А. К. Маркова зазначає, професійна компетентність має чотири блоки:

- професійні (об’єктивно необхідні) знання;
- професійні (об’єктивно необхідні) уміння;
- професійні психологічні позиції, установки, необхідні для професії;

- особистісні особливості, що забезпечують оволодіння професійними знаннями й уміннями.

Особистість як структурний компонент професійної компетентності набуває більшого значення у подальших роботах авторки, відтак А. К. Маркова вже виділяє спеціальну, соціальну, особистісну та індивідуальну види компетентностей [2].

Своєю чергою, С. Г. Молчанов виділяє такі складники професійної компетентності, як: професійна кваліфікація; соціально-професійний статус; професійно значущі особистісні якості. Автор зазначає, що у професійній компетентності слід фіксувати її соціальний аспект, що відображає особливості професії поряд з іншими професіями соціальної сфери [3].

Особливу увагу феномену компетентності приділяв Дж. Равен. У структурі компетентності Дж. Равен виділяє насамперед значущі, на його думку, аспекти соціальної поведінки: досягнення, співробітництво та вплив, також когнітивні, афективні і вольові компоненти ефективної поведінки [4]. Він запропонував власну модель компетентності, складовими якої є:

- внутрішні мотиваційні характеристики особистості, пов'язані із системою її особистих цінностей. Сюди належать такі якості, як ініціатива, лідерство, інтерес до суспільних процесів і механізмів, міркування щодо можливого їх впливу на особистість та її професійне становлення. Ці якості залежать від спеціальних та осучаснених знань-на противагу знанням загальним і застарілим, які сьогодні пропонує більшість освітніх закладів;

- уявлення та очікування пов'язані з механізмами функціонування суспільства та роллю людини в ньому. До цієї категорії характеристик належать уявлення людей про самих себе і ту роль, яку вони відіграють в діяльності своєї організації та суспільства в цілому; про соціально-психологічний клімат, який сприяє інноваційному розвитку та зростанню відповідальності не лише за себе, а й за події навколо себе; про власні установки, в рамках яких реалізується їхня професійна діяльність;

- розуміння змісту термінів, за допомогою яких описуються людські відносини: демократія, рівність, відповідальність, управління, прийняття рішень, підпорядкування та делегування повноважень.

Отже, в сучасній науковій теорії професійна компетентність особистості має багато трактувань і складну структурну будову. Загалом ідеться про спроможність фахівця кваліфіковано здійснювати певну діяльність, виконувати завдання або роботу; наявність відповідного набору вмінь, знань та навичок, що дають змогу ефективно діяти у професійній діяльності; наявність необхідного для успішної реалізації професійної діяльності комплексу ставлень, цінностей, знань, умінь і навичок, що проявляються у забезпеченні соціальної і професійної самореалізації, можливості професійного самовдосконалення протягом всього життя.

Ключові слова: професійна компетентність; практичний психолог; психологія.

Список використаних джерел

1. Горкуненко П. Формування професійної компетентності викладача педагогічного вищого навчального закладу I–II рівнів акредитації в контексті загальноєвропейської інтеграції. *Нова педагогічна думка*. 2010. №1.
2. Маркова А. К. Психология профессионализма. М. : Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. 312 с.
3. Молчанов С. Г. Профессиональная компетентность и система повышения квалификации педагогических и управленческих работников: веб-сайт. URL: http://www.lib.csu.ru/vch/5/2001_01/008.pdf (дата звернення: 17.11.2021).
4. Равен Дж. Компетентность в современном обществе : выявление, развитие и реализация. М. : Когито-Центр, 2002. 396 с.

СЕКЦІЯ 5. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Characteristics and features of effective negotiations

Jalaldden Abdulssalam

*student at international
economic relations department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD, associate professor at marketing
and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Iryna Rybalko

«KROK» University, Kyiv, Ukraine

Negotiation and negotiation techniques are widely recognized areas in the business world. Negotiation is a skill that everyone needs in this life, everyone in this community. In accordance to [1] negotiation is a process by which two or more parties who have a belief in the existence of common and overlapping interests and interests interact and that achieving their goals and obtaining desired results requires communication between them as a more appropriate way to narrow the area of difference and broaden the area of participation between them through discussion, sacrifice, argument, persuasion and objection to reach an acceptable agreement to the parties on topics or issues of negotiation.

The main elements of negotiations are presented below [1,2].

1. Each party has a goal or a number of goals that it is interested in achieving through the cooperation, sacrifices or concessions offered by the other side.
2. There are two or more parties who have a real desire to communicate and interact with each other to achieve beneficial results for them.
3. Negotiation takes place only when there are two or more parties with common issues or interests, despite the possibility that there may be differences of opinion between them.
4. Each party is convinced that direct contact, interaction and appropriate response to the other party is the most effective means to achieve satisfactory results for each party.
5. Each of the parties is convinced that it has the capabilities that enable it to persuade the other party to amend its position and make concessions in its original demands to reach an agreement that achieves the just interests of all parties.
6. The emergence of the need for negotiation and its conviction in it depend on the possibility of creating a common area between the areas of disagreement between the negotiating parties.
7. There is a willingness on the part of each of the parties to amend its original position if the other side presents acceptable arguments in order to reach the best results for the parties.

8. There is an impression on each of the parties that the others have the conviction that negotiation is the best way to maximize the common interests of the negotiating parties.

9. The success of the negotiation depends to a large extent on the method of employing the skills and capabilities of the individuals and negotiation teams in the preparation and implementation stages of the negotiation and the drafting of the agreement between the negotiating parties.

10. Negotiation is an interactive social process in which negotiation skills, influence and persuasion skills are used. It does not depend on mere facts and logical calculations, but rather includes many aspects of desires, motives, needs, trends, emotions and emotions.

11. Negotiation is related to the human instinct, as a person practices the negotiation process from his birth until his death, even if the goals, methods and tools differ, where we see the child using the weapon of crying and screaming to express his need for food or the feeling of pain as a means of attracting attention and obtaining attention and affection from those around him in order to get his needs.

Characteristics of negotiation are analyzed next. The main, is that negotiation is a tool to settle the conflict, but its continuation is dependent on the continuation of the common interests and their collapse automatically resulting from the collapse of those interests. Negotiation is a tool that we resort to in order to preserve the common interests, but the existence of those interests or the hope of achieving them is a condition in the emergence and continuation of the need for negotiation. Also negotiation is a complex social process that affects and influences the structure of social relations, and is influenced and affected by the attitudes of negotiators. In addition, negotiation is a process that is affected by the personality of the negotiators as well as by the forces and resources available to them, not only from the angle of the material and objective content of those forces and resources, but from the angle of what each of those forces and resources are aware of and also from the angle of the ability to use them intelligently [3].

The effects of negotiation usually go beyond what is concluded in terms of agreements or deals, as it extends to the relationships that accumulate and the positive or negative repercussions on those relationships as a result of the negotiation. It is necessary to mention that negotiation is affected by many considerations, such as the opponent's expectations, the negotiator's estimates, the opponent's behavior, past and subsequent relationships, supportive customs and traditions, the language used, and the stated and undeclared goals. The outcome of the negotiation is also affected by considerations outside the negotiation table and negotiator often focuses on what is achieved in the short term compared to what can be achieved in the long term.

Importance of negotiation can be explained with such reasons as: negotiation is both a science and an art; negotiation is important to achieve good communication and effective understanding; negotiation is important to create common floors; negotiation is important to avoid the eruption of conflicts and sterile controversy; negotiation is the best solution to problems and disputes; negotiation is important for improving

achievements, striking deals, and overcoming obstacles.

Ключові слова: Negotiation, negotiation techniques, negotiation skills, effective negotiations.

Список використаних джерел

1. Blankley, K. (2006). *Cross Cultural Negotiation*. 218 p. http://moritzlaw.osu.edu/programs/adr/docs/cross_cultural_negotiation.pdf.
2. Kim, P. H., Pinkley, R. L., Fragale, A. R. (2005). *Power dynamics in negotiation*. *Academy of Management Review*, 30, 4, pp. 779–822.
3. De Pauw, A. S., Neethling, K., Venter, D. (2010). *The Effect of Negotiator Creativity on Negotiation Outcomes in a Bilateral negotiation*. 23rd Annual International Association of Conflict Management Conference Boston, Massachusetts. 25 p.

Digital marketing: features and advantages

Ivan Myroshnichenko

*student at the department of international
economic relations, business and management,
Ukrainian-American University Concordia, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD, associate professor at marketing
and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine,
ORCID: 0000-0001-9359-6947*

Among the important components of digital marketing, which are actively implemented in the marketing activities of enterprises, include mobile, social media, content and crowdmarketing. The analysis shows that mobile marketing has the highest growth rates, because the number of mobile devices significantly exceeds the population. K. Wertheim emphasizes that mobile marketing is up to 5 times more effective than Internet marketing.

The intensive development of mobile marketing is due to the capabilities of mobile applications and the desire of consumers to use advertising from mobile devices and report their personalized data. Mobile applications use a variety of games that evoke a positive emotional state in consumers and form a desire to disseminate information [1,2].

In recent years, the development of social media marketing has become quite active. An analysis of the literature suggests that social media marketing is a method of digital marketing that creates social communities on the Internet to promote information about the company and its products to consumers. Among the advantages of social media marketing is that members of social communities share information that has influenced them and actively disseminate it. In this case, the mechanism of viral marketing is used, which harmonizes the content of commercial information and forms of its presentation. For which dramatic, funny, extreme videos are distributed.

In general, digital marketing includes three main components: content (blog posts, articles, publications, research, e-books, e-newsletters, social media companies, SEO); design (inclusion of photos and images for content, infographics, charts, videos); statistics (analytics, key performance indicators, goals and objectives).

As for the benefits of digital marketing, first, digital marketing allows you to reach both online and offline consumers who use tablets and mobile phones, play games, install applications. This makes it possible to reach a wider audience, not limited to the Internet. Another advantage is the ability to collect clear and detailed data. Indeed, almost all user actions in the digital environment are recorded by analytical systems, which allows to make accurate conclusions about the effectiveness of different channels of promotion, as well as to make an accurate portrait of the buyer. One more advantage is a flexible approach. Digital marketing allows you to attract an offline audience to the online market and vice versa. For example, with the help of a QR-code

on a flyer you can direct a user to the site, and at the same time thanks to the email you can invite subscribers to a seminar or other offline event.

Given the above, we can conclude that the intensive development and use of digital information and communication technologies in today's globalized information society has led to the active introduction of digital marketing in business. The use of digital marketing tools and methods by enterprises significantly affects the behavior of the target audience, activates loyalty programs, strengthens the image, achieves the planned marketing goals, competitive positions of enterprises and generally increases the efficiency of entrepreneurial activity. And these trends will only intensify.

Ключові слова: marketing, digital marketing.

Список використаних джерел

1. *Trends of digital-marketing for 2018 [Electronic resource]-Access mode: <https://www.imena.ua/blog/digital-marketing-trends-2018>.*
2. *Digital marketing is the marketing of the future. [Electronic resource]-Access mode: <https://dalistrategies.com/en/tsyfrovyy-marketynh-tse-marketynh/>*

Features of effective management in the organization

Mary Oladedgi

*student of international
economics and relations department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD (in economics), associate professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Iryna Petrova

*doctor in economics, professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

An effective manager gets it the esteem of employees. By belittling the exertion put in by staff individuals and the esteem they include, this may lead to troubled, demotivated and underperforming staff. It may indeed lead to the next staff turnover rate.

A viable director ought to continuously appear their appreciation to staff for a work well done. A basic 'thank you' can make an enormous distinction to numerous representatives, but where conceivable, give positive input as well. Communicating appreciation can help create dependability, boost inspiration and efficiency inside your team.

It is vital for representatives to get it what is anticipated of them. As a compelling director, it is manager's work to communicate clearly with specialists on a one-to-one premise, or as a group, to guarantee everybody knows what they are implied to be doing.

As a director, manager would like to be able to listen to what workers ought to remain, particularly amid execution audits. This can be a work matter, or something more personal. Either way, it is imperative that manager is accessible to staff and is willing to tune in and bolster staff in any way he/she can.

Good managers break down ventures into more reasonable chunks and designate agreeing to the team's strengths. However, to assign work, you would like to believe that your specialists can handle critical errands. A viable director does not micromanage, but instep, takes a step back and trusts staff to do a great job.

Sometimes, it is essential for managers to be a great arbiter of clashes, especially on the off chance that two individuals of the group have fallen out or fair cannot see eye to eye. For the purpose of by and large execution and efficiency, it is critical to resolve such circumstances rapidly and viably some time recently they are winding out of control.

A compelling manager ought to take the time to urge to know representative's way better. Discover out what their key sparks are and what they truly esteem in their work. On the off chance that manager discover out that a representative need to ascend the administration ladder, manager will be able to supply a coach or training. Others

may be seeking out for more adaptable hours, a diverse seating course of action or moved forward hardware to be able to do their work more proficiently. By finding this out manager will make more propelled representatives and progress the in general work environment.

Employees are seeking out for some person they can see up to and aim to emulate. Strong group pioneers are moral, fair, collaborative, imaginative, engaging, imaginative, devoted, and trustworthy.

Being open and straightforward is portion of setting a great example. If workers accept, they are being deluded, or data is being withheld, this may lead to a breakdown of believe and weaken the employer/employee relationship.

For employees to regard what manager have got to say and believe manager's judgment, they have to be feel you've got the aptitudes and information required to do the job. Manager should not fair sit in the office and stow away absent. Appear that manager just can lead a group successfully.

Of course, as a manager, it is critical to continuously remain marginally ahead of others in terms of information, development and confidence. Therefore, to be a successful manager, it should be made beyond any doubt manager never halt developing, learning and creating own character. An incredible manager is portion strategist, portion coach, portion guide and portion tactician. Managing individuals takes a differing extend of aptitudes but trying pioneers can secure them-and these endeavors will be luxuriously compensated.

Ключові слова: manager, management, effective manager.

Список використаних джерел

1. *Fundamentals of management: textbook / ed. Dr. econ. Sciences, prof. I.V. Korolev.-M.: MASTER, 2008.*
2. *Gerchikova I.N. Management: a textbook for Universities / I.N. Gerchikova; 4th ed., Rev. and add.-M.: UNITY-DANA, 2009.*
3. *Vikhansky O.S. Management: textbook / O.S. Vikhansky, A.I. Naumov.-M.: ECONOMIST, 2006.*

Types of modern leadership in enterprises

Mary Oladedgi

*student of international economics and relations department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD (in economics), associate professor at
marketing and behavioral economics department,*

«KROK» University, Kyiv, Ukraine,

ORCID: 0000-0001-9359-6947

Andriy Khorosheniuk

*PhD (in pedagogical sciences), associate professor
at marketing and behavioral economics department,*

«KROK» University, Kyiv, Ukraine,

ORCID: 0000-0003-1938-0130

Leadership has been one of the foremost imperative factors in deciphering organizational comes approximately and the employees' work behavior. It is also an act of directing a group or person to attain a certain objective through heading and motivation. Pioneers energize others to require the activities they got to succeed. Luckily, anybody can create these abilities with time and hone [1].

A successful leader is the strength of an organization and his capacity of making choices related to the issues on brief term and long-term goals of the organization decides the destiny of the organization and subsequently the destiny of the partners.

Modern leadership is required to create a new leadership model that would be able to empower and spur individuals to go further past their individual interests, in look of a more prominent good for the team and the organization, through the accomplishment of ideal performance levels [3].

There are three types of modern leadership: Transformational Leadership style, Transactional Leadership style and Laissez-faire Leadership style [2].

Transformational Leadership boosts motivation resolve and execution of the followers, through a variety of instruments. It motivates and inspires ("transforms") the followers to achieve outcomes beyond the expected ones.

Transformational Leadership has four important qualities (factors):

1 Charisma or Idealized Influence: Charisma is important because it puts forward the vision and the sense of mission, instilling primacy, respect and mutual trust.

2 Inspiration or Inspirational Motivation: This quality helps to communicates high expectations, uses symbols focusing on effort and expresses the ultimate purposes by simple means.

3 Intellectual Stimulation: It requires intelligence, logic and the prudent decision making in solving problems.

4 Individualized Consideration: This quality targets each employee (follower) individually, guiding, advising and empowering him/her.

Transactional Leadership is a process of "transaction" between the leader and the others (followers/employees/members). They indicate the part and the duties of each

worker/employee individually and they moreover compensate, either monetarily, by a compensation increment, or ethically, by recognition and advancement, those workers/employees who have accomplished their objectives.

Transactional Leadership refers to the lower needs of individuals while Transformational Leadership has to do with the higher ones.

Transactional Leadership has three important qualities (factors):

1 Contingent Reward: This includes accepting the trade of installment in return for the effort, promising to reward good execution and compensating for achievements.

2 Management by exception-active: This presumes that the leader keeps the others constantly driven by him, identifying deviations from the rules and making the best corrective actions.

3 Management by exception-passive:-leaders intervene only in extreme cases where standards are not respected.

Laissez-faire Leadership type of Leadership constitutes the absent and non-existent leadership which avoids decision-making, does not make use of its power and denies its obligations. It engages workers by trusting them to work in any case, they would like, it can constrain their improvement and neglect basic company development openings. Subsequently, it is vital that this authority fashion is kept in check.

Ключові слова: Leader; Leadership; leadership model.

Список використаних джерел

1. Katzenbach J., Smith D. *The Wisdom of Teams*. Boston: Harvard Business School Press, 1993.
2. Wenlell F., Bell C. *Organizational Development: Behavioral Science Interventions for Organizational Improvement*. N.-Y., 1991.
3. M. Kets de Vries. *Leadership mysticism. Development of emotional intelligence* ISBN 978-5-9614-6252-4. Alpina Publisher. 2017. 276 p.

Characteristics of an effective negotiator in modern business

Eva Olivia Shcherbakova

*student of ukrainian-austrian program,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD (in economics), associate professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

People often participate in various negotiations during the workweek: with staff members and job seekers, customers, vendors, suppliers, and competitors, or if the person is the owner or head of a business, in all these cases it is vital to know all the important characteristics negotiation processes [1]. Confidence, flexibility, patience, persistence are the standard qualities required in all negotiations. But there are special skills that help you to significantly strengthen your position as an effective negotiator. Most people who negotiate do not focus on the desired outcome of the meeting and this is one of their deepest mistakes. To get a clear idea of the goals, it is important to understand what is the best possible outcome of the transaction, what the bottom bar may be, what are its acceptable standards.

Further, the negotiator must have a clear strategy for conducting the dialogue. The skill of building a strategy before each negotiation will definitely bring you closer to the best possible outcome [2]. The main element of the strategy is the search for a real entry into negotiations, such an element is used even if in negotiations on small transactions or in negotiations at the first stages, which are more responsible for the advisory part. It is always worth spending an extra five minutes and finding out more information about a given product or company or about the service provided, who else sells such equipment and for how much, what competitors, what elements they use, what kind of funnel they operate on. Thus, the negotiator will be able to easily enter the negotiation process through the «entrance of the competition», which cannot but put it in the right light, thereby making it the dominant element in the conversation from the very beginning. As a result, the negotiator is more likely to bargain for the best deal for his company.

This is an important step in your development as an effective negotiator, for this you need to try to get to know yourself better, understand what style of behavior you like the most, and find out what exactly was lacking in previous negotiations, how difficult or comfortable it was and how it can be corrected, what can be applied in future negotiations, where you can change the scheme or approach [4].

The fourth step of a successful negotiator is building motivation. Knowing why the other party is interested in a deal is one of the most powerful negotiating tools. This can be easily understood by asking leading questions, thereby building the logic of negotiations in your head. These can be questions about competitors, their products, prices, and why they want to cooperate, what is the ultimate goal of the cooperation, what stages, and important conditions. With these questions, the negotiator creates a

kind of motivation for a colleague in the negotiation process, which will also contribute well to the final decision taken.

The fifth characteristic is the creation of the appearance of disinterest in the transaction. There are three tactics that will make it much easier to assume the role of the reluctant side. At first, to show your fake unwillingness to make a deal, be sure to use body language, try to portray yourself as an impatient person. Usually, such people are tense, constantly leaning forward, as if preparing for a jump, or they can run at any moment-guided by such gestures, you will begin to create a clear illusion of your disinterest in negotiations. Another option, on the contrary, maybe complete calmness, so you will create the impression of a «reluctant» side. To do this, you need to behave extremely calmly. Putting your feet in front at an angle of 90 degrees, and rounding your shoulders-such actions will show complete disinterest in what is happening. Next, we should remember the influence of the human voice on the creation of an image, because the more quietly the negotiator speaks, the more it seems that he is not interested in the deal.

The sixth characteristic is mental protection. It is expressed in psychological protection against provocations and manipulations and is created by the skill of technological communication. If the interlocutor is manipulating, and the negotiator is not ready to fight back and clearly place accents, this is not just weakness, it is provocative behavior that must be defended in a delicate way. And this mode of behavior provides not only at the level of words, intonation, gestures, and especially energy is extremely important.

The last element of a successful negotiator is proactivity. Usually, people consider interaction at the level of one round, but it should be remembered that negotiations are part of multi-way combinations. The psychology of a professional «player-negotiator» is when a negotiator clearly knows how to see the situation in many contexts, he can turn a defeat in one meeting into a victory in another, and all this is guided by efficiency and the skill to correct the situation in his favor.

The ability to negotiate is a complex skill, in which you need to know how effective negotiations are arranged, according to what algorithm they should be carried out, how to avoid typical mistakes, how to formulate a good proposal in a qualitative way and make productive adjustments to the counter-proposal of the interlocutor. In addition, you need to be able to listen carefully, especially trying to understand the opponent's arguments, but not be distracted by preparing a response, to behave at ease and relaxed, to be confident and sensitive to subtle manifestations of the interlocutor's emotional response, which can be shown by facial expressions, intonation, posture and so on, it is also worthwhile to understand well the psychology of human relationships and not forget about all these factors at each of the business meetings. If all this is consolidated with competent preparation, then you can consider yourself a successful negotiator [5].

Thus, we can summarize that the basis of any negotiation is the conviction that only logic and persistence can be convincing. Skillful negotiators use fewer reasons, more factual information (which they have prepared in advance about the opponent's

company), they are guided not by emotions, but by predictive calculation, as well as successful negotiators will certainly use body language and necessarily a calm state of the body, facial expressions, and movements [3]. Negotiation is a complex human activity in which there is neither correct nor incorrect behavior, each negotiator must raise the question of the awareness of this very behavior and the ability to control it, and the characteristics that I described above will only help to be in a firm position and increase the likelihood conclusion of a deal in favor of the negotiator.

Ключові слова: negotiation, negotiator, effective negotiator, successful negotiator.

Список використаних джерел

1. Fisher R., Uri W., Patton B. *Harvard Negotiation*, 2005.
2. Kennedy G. *Negotiations. Complete course.*-Alpina Publisher, 2011
3. Golovina A. S. *Business negotiations. Victory strategy*, 2007
4. Movius H. *When Tough Talk Is Beside the Point* // *Negotiation Newsletter*. 2007.
5. Sellich K., Jane S.S. *Negotiations in International Business*, 2004.

An effective team as the key to organizational success

Eva Olivia Shcherbakova

*student of ukrainian-austrian program,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Iryna Petrova

*doctor in economics, professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Olena Bielova

*PhD (in economics), associate professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Nowadays, business updates are not just necessary for organizations, moreover, it is simply impossible to achieve success without them. Any organization or company for successful existence and development needs a cohesive effective team that has common goals, common objectives, and takes responsibility for the final results in work.

Team building is the rallying of all employees who are aware of the mission and strategies of an organization or company. People who are able to make effective decisions together. At the same time, each of the team members must accept their shortcomings, through compensation for the work of other employees, and turn their advantages into a competitive advantage. The main goal of team building is to achieve the set goals, both personal and strategic [1].

The idea of team building has come into business since ancient times. Even in ancient Rome, special events and games were held to maintain the fighting spirit and cohesion of soldiers in the troops. Such competitions developed stamina, resourcefulness, and fortitude in the soldiers well. Similar competitions were held in ancient Greece as well. The team building was so strong that the solidarity of the soldiers to their homeland remained strong until death. The story of the 300 Spartans is a prime example of this. Thus, we can find out that team spirit takes a significant place in team building. Every person, every employee who comes to the company and remains in it, must sincerely want to be here and develop together with the company. When people want to do better and achieve more, they enjoy their work, thereby increasing efficiency in this or that business.

Team-building training will help to reveal the team spirit. The secret of success is in the synergistic effect; it is this effect that arises during training. This is due to the fact that the physical and intellectual efforts of the entire team are increased by 6 or even more times. The multiplication of efforts allows a close-knit team to cope with all the tasks that are too difficult for a standard group. This is the advantage of business training and team-building training in particular. However, in order to achieve the maximum effect from training, these events must be professional, they must take into account the specifics of a specific activity and a specific team, as well as each individual company. In short, effective training is those activities that are

developed only by experienced and qualified specialists.

The creation of a team involves not only teaching people the appropriate skills and abilities but also changing their system of views and values on interaction, the overall goal of the team, and communication, which is much more important.

The success of a company undoubtedly determines communication skills-positive and productive communication attracts its own audience to the business. To prove reliability, employees must be as honest as possible in the information provided and accurate in calculations and forecasts, this is very important. To do this, you always need to keep abreast of all events and improve your professionalism, which is also worked out in team-building training. Confidence in the positive dynamics of business development gives the team feedback from satisfied customers, their recommendations and the result obtained-this is exactly what stimulates the team to new achievements. This is one of the most powerful types of motivation for each participant in the process in the team.

A strong team is always a large and varied palette of completely different personalities. Each of them must have their own individual motivational scheme. But studies show that it is the non-material motivation that can motivate employees to work in a team. Therefore, of course, incentives such as bonuses or bonuses give an employee a strong impetus to take the right actions, but if you look at the picture globally and take a more general approach, then only the intangible goals in the team, which I described above, will give the best effect for the development of the company.

After the leader in the company has set a general vision of the direction in which the team is moving, set specific goals and step-by-step actions to achieve it, the next step is the distribution of roles.

Each employee must clearly understand their duties and areas of responsibility, therefore, each team has 9 roles [2]: an idea generator-usually a person who is inventive, has a good imagination and is sure to be able to solve non-standard problems, find a creative approach in everything; resource explorer-an enthusiastic, sociable element in a team, for whom mindfulness is the main skill; a coordinator is someone who knows how to clearly formulate goals, calculate steps and actions for their implementation, his task is to promote specific solutions and delegate authority; an organizer-it should also be a person with ideas, who is inventive, has a rich imagination and will find an approach for any situation; an inspector is a shrewd person in a team who has exclusively strategic thinking, sees all the alternatives, weighs every step and is an inspector by nature; a team player is a diplomatic and receptive element in a team, sometimes too emotional, but also important; a performer is a disciplined, reliable, conservative and probably the most effective person in the team; «closer»-a diligent and conscientious employee who looks for mistakes and omissions, controls the deadlines for the execution of orders and monitors all deadlines; specialist-a professional in a narrow field of knowledge in a specific area or section of the business.

In addition to the forms, principles, and roles in the team, the team form of management should be demanding. This factor directly affects the effectiveness of the implementation of the designated tasks, as well as directly coordinates or improves

the ability of individual participants to work together.

The organization of leadership directly depends on the professional area in which the team works, the goals set for it, the professional skills of the team members, and much more, but it is usually customary to distinguish three main forms of management: the first option is the form when the team is controlled by a leader; the second option considers a form where everyone performs the task assigned to him, where the opinions of each employee are taken into account, but it is the decision-making that is entrusted to the manager; a third option is a form where decisions are made at the general counsel of the group, taking into account the opinions of chief specialists, assistants, leaders, and the opinions of all employees.

Also, many experts in team building advise answering various joint activities as an important component of the company's internal culture. This can be sports events and morning briefings, corporate parties, or other team activities. In this idea, it is important to preserve the basic element-unity. If employees of the company, for example, get together every week and play football, but there are also those who do not want to play or do not know-how, such people should still take part in the event and come to cheer for their colleagues. As a result, there is an inspiring atmosphere in the team, where everyone supports and participates in each other's life, which forms the personal and team achievements of employees and, in the end, the result gives confident growth and development of a healthy business.

All these qualities and activities must be combined and developed as a whole because one does not work without the other or does not work well enough. Corporate events within the team, meetings with colleagues from competing companies, social events with other business leaders, business training, systemic incentives, the motivation of the entire team-all this expands the horizons of employees direct them to the growth of each of them, and therefore the company as a whole.

Ключові слова: team, team building, effective team.

Список використаних джерел

1. Katzenbach J., Smith D. *The Wisdom of Teams*. Boston: Harvard Business School Press, 1993.
2. Wenlell F., Bell C. *Organizational Development: Behavioral Science Interventions for Organizational Improvement*. N.-Y., 1991.

Role of climate and ecological management in sustainable strategy development of a modern enterprise

Iena Bielova

*PhD, associate professor at
marketing and behavioral economics department,
«KROK» University, Kyiv, Ukraine*

Modern companies become responsible for climatic and natural changes, and norms and laws at the state level stimulate companies to introduce the basic principles and elements of ecological and climate management and marketing into the activities of companies. At the same time, today the trend of modern development of society is the strengthening of the ecological responsibility of business; building partnerships between the state, the corporate sector and civil society in ensuring ecological safety. And it is ecological and climate management and marketing that is the most demanded tool for this process. Since ecological management provides control of processes, the results of which directly affect the environment in order to prevent harm to it and / or eliminate the damage caused [1,2].

Thus, ecological management is carried out to varying degrees by both business entities and the entire state by the relevant authorities, including the government. In addition, ecological management includes various governmental and non-governmental organizations that operate in the international arena. Ecological management becomes the basis of management and marketing of any organization, reducing the negative impact of the enterprise on the environment [1].

It should be noted that the introduction of climate and ecological management at an enterprise is determined both by the opinion of stakeholders (external and internal) and by the norms and laws on ecological protection, which become more stringent every year. Thus, the tightening of requirements for ecological and climate management and marketing, as well as trends in the development of ecological legislation, are forcing enterprises to deal with various ecological enterprises and allocate a separate budget category for them. The effectiveness of climate and ecological management also depends on the following factors: the level of qualifications of personnel; motivation of management and staff; resource endowment; the level of responsibility at the enterprise (both individual and collective) [1,2].

Experience of enterprises operating in various sectors of the economy and have introduced ecological and climate management and marketing into their activities allows us to say that the application of ecological and climate management and marketing approaches contributes to the achievement of the main production goals of the enterprise without harming the environment [3,4].

Thus, the motivation for the implementation and use of the basic principles and rules of ecological and climate management and marketing at the enterprise can be the receipt of certain advantages by them, namely: improving the reputation of the enterprise and forming a favorable public opinion about the activities of the enterprise; reduction of costs associated with the negative impact of the enterprise

on the environment; the possibility of obtaining tax benefits; reduction of production and operating costs; saving raw materials and energy; reducing the risk of accidents; increasing the competitiveness of products; the opportunity to promote products and services on international markets [4].

Of course, not all of the above benefits can be obtained by every company that implements the fundamentals of ecological and climate management and marketing, because it depends on the specific circumstances. However, it should be borne in mind that the strategy of sustainable development of the enterprise, built on the principles of ecological and climate management and marketing, allows achieving long-term goals: reducing the natural intensity of production and ecological pollution, improving working conditions, increasing the competitiveness of the enterprise. This, in turn, contributes to the sustainable development of society, allowing to harmoniously combine economic growth with the preservation of a favorable environment [4].

Ключові слова: climatic management, ecological management, sustainable strategic development.

Список використаних джерел

1. Bielova O. I., Rybalko I. V. *Climate and ecological management as the basis for sustainable development of a modern enterprise. II International Conference on economics, accounting and finance: material conferences (Tallinn, Estonia, November 05, 2021) URL: <https://conf.scnchub.com/index.php/ICEAF/ICEAF-2021/paper/view/279>*
2. Bielova O. I., Naumova O. O. *Advantages of implementation system of climate and ecological management in the activities of the enterprise. Conference Proceeds of International scientific and practical conference with the participation of young scientists «Sectoral problems of ecological safety-2021» 27 October 2021, Kharkiv, pp. 9-10.*
3. Bielova O. I., Naumova O. O. *Marketing and climate change. Conference Proceeds of International scientific and practical conference with the participation of young scientists «Sectoral problems of ecological safety-2021» 27 October 2021, Kharkiv, pp. 10-11.*
4. Gorobets O. V., Gorobets S. N. *Environmental management as an effective tool for enterprise development in a market economy. [Electronic resource]. Access mode: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/252.pdf>*

Підготовка менеджера з логістики для середовища невизначеності та обмежень

Віктор Алькема

*завідувач кафедри управлінських технологій, професор кафедри,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5997-7076*

Економічна діяльність суб'єктів господарювання, а також її ефективність суттєво залежить від якості системи менеджменту компанії, яка визначається потенціалом команди менеджерів. Менеджери повинні вести компанію від успіху до більшого успіху. Кожен працівник підприємства очікує від менеджерів щоденно «добрі вісті». На жаль, така картина досконалості рідко зустрічається на практиці. Однією із найболючіших причин втрати конкурентних позицій, а ще гірше повного згорання бізнесу є неготовність менеджменту ефективно діяти у «важкі часи». Під цим поняттям ми розуміємо середовище діяльності якому притаманні такі риси: агресивність бізнес-середовища та його високий динамізм; невизначеність діяльності не лише в достроковій перспективі але і в середньо та короткостроковому періоді; постійні значні коливання кон'юнктури цільових ринків, невизначеність умов та вимог господарської діяльності; значні сплески сценаріїв купівельної поведінки на окремих ринках; висока інтенсивність, оперативність та комплексність роботи менеджера як результат перехід на короткотерміновий горизонт планування; розмитість між окремими рівнями управління та перехід до плоских організаційних структур в самій компанії; наявність крім нормативно-правових і економічних, низки політичних, екологічних, культурних, епідеміологічних та інших обмежень, правовий та соціо-культурний нігілізм та відсутність стандартів ділової культури. Крім загальних чинників середовища є і специфічні притаманні окремим сферам діяльності. Ця робота в першу чергу акцентує увагу на діяльності менеджерів з логістичної діяльності. Різним аспектам логістичної діяльності приділяють значну увагу такі відомі зарубіжні вчені, як Д. Бауерсокс [1], М. Кристофер [2], Д. Уотерс [4], Дж. Сток [5] і Д. Ламберт [5], Р. Хэндфилд [7]. Серед вітчизняних вчених питанням логістичної діяльності та оцінювання її ефективності присвячено праці Є. Крикавського [3], О. Сумця [6] та інших. На точку зору більшості зазначених авторів, логістична діяльність це господарська діяльність спрямована на просторово-часове перетворення і (або) трансформацію елементів логістичних потоків яка націлена на забезпечення учасників каналів, ланцюгів та мереж поставок цінністю у відповідності з запитами клієнтів. З нашого погляду, логістична діяльність-інтегрована та упорядкована в часі та просторі сукупність логістичних активностей, які спрямовано суб'єктом на формування та перетворення матеріальних і супутніх потоків для досягнення довгострокового успіху за рахунок максимального задоволення вимог споживачів, мінімізації витрат, узгодження інтересів учасників діяльності та ефективного захисту від дестабілізуючих чинників логістичного середовища. Логістична діяльність

підприємств в умовах постійно зростаючої динаміки зовнішнього середовища вимагає оперативних та комплексних рішень і значного ресурсного і в першу чергу людського потенціалу для реагування на зовнішні та внутрішні дестабілізуючі чинники, тенденції, процеси та ситуації. Менеджери з логістичної діяльності є ключовими гравцями і авторами функціонування системи управління суб'єктів логістичної діяльності. Дотепер не існує єдиного розуміння сутності поняття суб'єкт логістичної діяльності. Основними альтернативами цього поняття є. Фізична або юридична особа предметом діяльності якої є логістичні функції (операції) спрямовані на задоволення потреб споживачів. Юридична особа організаційним базисом якої є логістична система. Господарюючі суб'єкти (їх об'єднання) які здійснюють свою діяльність відповідно до положень сучасної концепції логістики. Важливим питанням на сьогодні є адекватна вимогам цих суб'єктів підготовка ефективних менеджерів які будуть здатні досягати встановлених цілей в умовах невизначеності та постійних змін. Для формування профілю компетентностей менеджера з логістичної діяльності в роботі експертним методом з'ясовувались основні сучасні довгострокові тенденції які мають місце на ринку логістичних послуг. Встановлено, що для таких ринків характерні: деструктивність та інституційна недосконалість логістичного середовища; наявність фінансових, інфраструктурних, інституціональних, митних, екологічних, епідемічних та інших обмежень. В сфері логістичного обслуговування експерти виділяють появу таких нових тенденцій: зростання запитів споживачів на комплексність обслуговування; збільшення попиту на послуги та стрімке розширення їх асортименту; запит на персоніфікацію в роботі з клієнтами та індивідуалізацію сценаріїв їх обслуговування; зростання вимоги до оперативності, гнучкості та мобільності в діяльності сервісних компаній. Інформаційне обслуговування споживачів стає одним із ключових чинників якості обслуговування і повинно носити комплексний та неперервний характер від моменту отримання замовлення до завершення циклу післяпродажного обслуговування. Зазначені та інші тенденції спонукають компанії до пошуку ефективних інструментів забезпечення ефективних комунікацій, зменшення трудомісткості, документомісткості та вартості обслуговування при одночасному зростання його якості та надійності. Компанії адекватної реакцією на ці виклики вважають: віртуалізацію бізнесу та його інтеграцію в ланцюги та мережі поставок; цифровізацію діяльності на базі нових ІТ-технологій та платформ з використання сучасних засобів відеозв'язку; широке використання геонінформаційних систем та технологій ідентифікації; використання великих баз даних та технології блокчейн. Аналіз результатів дослідження дозволив до існуючого профілю фахових компетентностей магістра менеджера для управління сфери сучасної логістичної діяльності додати наступні спеціальні компетентності: здатність забезпечувати стресостійкість колективу організації (служби) в умовах перманентних змін змісту та середовища діяльності; здатність створювати результативні стратегії комунікаційної взаємодії між усіма учасниками просування цінності та її споживачем; здатність створювати ефективні команди управління розвитком

бізнесу в умовах хаосу та безпрецедентних обмежень; здатність забезпечувати економічну безпеку логістичного суб'єкта в умовах деструктивного середовища діяльності. Таким чином, в цьому досліджено на підставі експертного оцінювання визначено основні сучасні тренди на ринку логістичних послуг, ідентифіковано адекватні реакції логістичних компаній на існуючі виклики та сформовано актуальні спеціальні компетентності менеджера з логістичної діяльності для успішного функціонування на сучасному ринку логістичних послуг.

Ключові слова: менеджер; логістика; компетентності.

Список використаних джерел

1. Бауэрсокс Д. Дж. *Логистика: интегрированная цепь поставок* / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс; пер. с англ.-М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.-640 с.
2. Кристофер М. *Логистика и управление цепочками поставок* / М. Кристофер ; [под. общ. ред. В. С. Лукинского].-СПб. : Питер, 2004.-316 с.
3. Крикавський Є. В. *Логістика та управління ланцюгами поставок* / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч.-Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2017.-801 с.
4. Уотерс Д. *Логистика: управление цепью поставок* / Д. Уотерс ; [пер. с англ.].-М. : ЮНИТИ, 2003.-503 с.

Стан виконання угоди про асоціацію України з ЄС та заходи щодо подальшого розвитку у сфері технічного регулювання

Леонід Віткін

*доктор технічних наук,
професор кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-0731-1333*

Протягом 2014-2021 років Україна продемонструвала прогрес в імплементації зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію у галузі технічного регулювання. Так було прийнято три базові закони та понад 80 законодавчих та нормативно-правових актів для їх імплементації; введено в дію 94 технічних регламентів на основі відповідних європейських директив і регламентів; прийнято понад 17500 національних стандартів, ідентичних відповідним міжнародним та європейським стандартам; здійснювався моніторинг за діяльністю акредитованих і призначених органів оцінки відповідності вимогам регламентів; усі інституції української системи технічного регулювання працювали відповідно до норм адаптованого до європейського законодавства; Україна набула повноправного членства у міжнародних метрологічних організаціях. Європейська сторона визнала, що українська інфраструктура якості створена та функціонує відповідно до міжнародних і європейських норм та практики. Як результат, європейською стороною у 2020 році було започатковано попереднє оцінювання української інфраструктури якості, яке продовжується у 2021 році, з метою укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Угода АСАА) [1].

Стаття 56.1 Угоди про асоціацію з ЄС Угоди про асоціацію передбачає, що Україна поступово досягне відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС.

На виконання зобов'язань у сфері стандартизації відповідно до європейської практики функції Національного органу стандартизації (НОС) було передано від органу виконавчої влади (Мінекономіки України) до наукової установи (УкрНДЦ). Згідно з статтею 56.8 Угоди про асоціацію з ЄС НОС поступово впроваджує європейські стандарти, як національні та одночасно скасовує конфліктні національні стандарти. Національний орган стандартизації України продовжив роботу із прийняття в якості національних сучасних міжнародних та європейських стандартів. Станом на 01.01.2021 року фонд національних стандартів налічує 27083 документи, з яких 9358 (36%)-європейські стандарти, 8382 (32%)-міжнародні, тобто загальний рівень гармонізації склав 68%. Скасовано понад 17000 застарілих стандартів колишнього СРСР (ГОСТ). До 2023 року мають бути скасовані останні 1200 ГОСТ [2].

Слід зазначити, що у 2020-2021 роках кількість прийнятих національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими, значно

скоротилася у порівнянні з попередніми роками, що гальмує виконання взятих Україною зобов'язань.

На виконання зобов'язання статті 56.1 -1 та пункт 1 Додатку III Угоди про асоціацію з ЄС щодо гармонізації базового (горизонтального) законодавства з європейським у 2020-2021 роках було прийнято низку відповідних нормативно-правових актів для імплементації окремих норм прийнятого раніше базового законодавства. Зокрема, на виконання Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо імплементації актів законодавства Європейського Союзу у сфері технічного регулювання» у сфері оцінки відповідності та метрології, було прийнято 5 постанов Уряду та 13 наказів Міністерства економіки України. На виконання Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» введено в дію три електронні бази даних. Відповідно до положень Закону України «Про стандартизацію» Міністерства економіки затверджено «Правила формування переліків для цілей застосування технічних регламентів». Натомість, у сфері стандартизації потрібно прийняти закони «Про внесення змін до Митного кодексу України» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про стандартизацію». У сфері акредитації Європейською кооперацією акредитації (ЕА) було призупинено визнання на європейському рівні з 24 березня 2021 року акредитації вітчизняних органів сертифікації продукції та інспекційних органів, здійснених Національним агентством акредитації України (НААУ). У вересні 2021 року ЕА було проведено черговий аудит української системи акредитації, за результатами якого було поновлено визнання з боку ЄС української системи акредитації.

У сфері метрології Україна набула членства в авторитетних міжнародних організаціях. Так у 2018 році Україна приєдналася до Метричної Конвенції і стала повноправним членом Генеральної Конференції мір і ваг (CGPM), Міжнародного бюро мір і ваг (BIPM), а з квітня 2021 року Україна набула повноправного членства у Міжнародній організації законодавчої метрології (OIML). Для цього було прийнято два відповідні закони України. Еталонна база України налічує 84 національні еталони, які проходять звірення з еталонами інших країн [3].

Водночас, потребує удосконалення структура Національної метрологічної служби України для активізації участі українських метрологічних установ у європейських метрологічних організаціях. У наступні роки може також знадобитися оновлення українського законодавства у сфері метрології у зв'язку з прийняттям Міжнародною організацією законодавчої метрології у 2020 році Міжнародного документу D1 «Національні метрологічні системи-Розвиток інституціональної та законодавчої бази».

Українське базове законодавство у сфері державного ринкового нагляду за нехарчовою продукцією у зв'язку з набуттям чинності у липні 2021 року європейського регламенту (ЕС) № 1020/2019 про ринковий нагляд відповідності продукції, також потребуватиме перегляду та удосконалення.

Згідно з статтею 56.2.(і) та 56.3 та пунктами 2.1-2.27 Додатку III Угоди про

асоціацію з ЄС Україна зобов'язалася гармонізувати вертикальне (галузеве) законодавство у 27 сферах з відповідним законодавством ЄС.

Загалом Перелік технічних регламентів України налічує 94 нормативно-правові акти, більшість з яких розроблено на основі актів ЄС. З 27 актів законодавства ЄС, передбачених Додатком III Угоди про асоціацію було прийнято 25. Потребують розроблення два регламенти на основі директиви ЄС про високошвидкісні залізничні дороги та директиви ЄС про упаковку та відходи упаковки. Протягом двох останніх років були внесені зміни до низки українських технічних регламентів відповідно до змін у європейському секторальному законодавстві. Зокрема, прийнято 6 наказів Міненерго і Мінекономіки та 19 постанов Уряду, а також 1 технічний регламент у вигляді Закону України «Про надання послуг на ринку будівельної продукції» на основі європейського регламенту № 305/2011 з Додатку III Угоди про асоціацію. Також слід відзначити прийняті у цей період постанову Кабінету Міністрів України про затвердження технічного регламенту морського обладнання та постанову про внесення змін до технічного регламенту безпеки іграшок з Додатку III Угоди про асоціацію. У 2021-2022 роках необхідно прийняти нові версії технічних регламентів на основі європейських аналогів, а саме: щодо безпеки машин, безпеки іграшок, обмеження використання деяких небезпечних речовин у електричному та електронному обладнанні, простих посудин високого тиску, обладнання, що працює під тиском, прогулянкових суден, двох регламентів щодо медичних виробів, регламентів щодо екодизайну, водогрійних котлів, регламентів енергетичного маркування.

Стаття 57.1, 2, 3, 4 Угоди про асоціацію з ЄС передбачає укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів.

Зважаючи на результати реформування української системи відповідно до європейських норм і правил на 22 Саміті «Україна-ЄС» у жовтні 2020 року було прийнято рішення про започаткування європейською стороною попереднього оцінювання української інфраструктури якості. Наразі процес оцінювання триває. Українська сторона працює над усуненням недоліків, виявлених європейськими експертами. На черговому 23 Саміті «Україна-ЄС» у жовтні 2021 року в Києві українська сторона запевнила, що продовжить виконувати свої зобов'язання у сфері технічного регулювання та запропонувала підписати Угоду АСАА на наступному Саміті у 2022 році за позитивними результатами завершеного оцінювання.

Висновки та пропозиції. За останніх сім років Україна повністю відмовилася від застарілої, залишеної у спадок, системи стандартизації, метрології, сертифікації та державного нагляду за дотриманням стандартів і перейшла на європейську модель сучасної інфраструктури якості. Наразі Україною продовжується процес виконання зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію у сфері технічного регулювання. Зокрема, вносяться необхідні зміни до прийнятих у попередні роки базових законів та нормативно-правових актів, а також приймаються нові законодавчі секторальні акти; прийнято значний масив національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та

європейськими; усі інституції національної інфраструктури якості виконують норми наближеного до європейського вітчизняного законодавства. Як наслідок, європейські експерти продовжують процес попереднього оцінювання української інфраструктури якості з метою укладання Угоди АСАА. У наступні роки Україна має продовжити процес апроксимації, адаптації та імплементації законодавчої і нормативної бази з європейською відповідно до прийнятого Урядом плану заходів щодо розвитку системи технічного регулювання на період до 2025 року [4].

Згідно з цим планом, який налічує 37 заходів, українська сторона має забезпечити приведення власних нормативно-правових актів у відповідність з європейськими, прийняття та перегляд технічних регламентів на основі актів законодавства ЄС, прийняття європейських та міжнародних стандартів як національних, розвиток та удосконалення інфраструктури призначених органів оцінки відповідності, забезпечення визнання НААУ на європейському і національному рівні, здійснення ефективного державного ринкового нагляду, подальший розвиток метрологічної системи України, зміцнення інституційного потенціалу органів виконавчої влади у сфері технічного регулювання, створення умов для спрощеного доступу української продукції на ринок ЄС, підвищення рівня обізнаності громадськості про українську інфраструктуру якості.

Якщо заплановані реформи у сфері технічного регулювання буде своєчасно та в повному обсязі здійснено, то вже до кінця 2022 року Україна може розраховувати на укладання Угоди АСАА за першими визначеними пріоритетами стосовно електротехнічної та машинобудівної продукції.

Ключові слова: угода; асоціація; ЄС; технічне регулювання.

Список використаних джерел

1. Віткін Л. М. Технічні бар'єри в торгівлі / А. Андрусевич, А. Василенко, Б. Веселовський, Л. Віткін, та інші // *Україна та Угода про асоціацію. Моніторинг виконання 2014-2019-Київ 2020.-с. 98-107.*
2. Державне підприємство «Український науково-дослідний центр проблем стандартизації, сертифікації, якості (ДП «УкрНДЦ»)). Режим доступу: <http://www.uas.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/shhorichniy-zvit.pdf>/ Щорічний звіт національного органу стандартизації «УКРНДНЦ»//Плани та звіти//-31.03.2021.
3. Міністерство економіки України. Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=5f1fe494-d150-4b3d-b3b6-d9fb35250ccd/> Мінекономіки України-Діяльність-Технічне регулювання//-2021.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо розвитку системи технічного регулювання на період до 2025 року» від 22.09.2021 року № 1145-р

Адаптація методології SCRUM в діяльність випробувальної лабораторії легкої промисловості

Ольга Сингаївська

аспірантка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-9545-8684

У тезах представлено адаптацію методології SCRUM в діяльність випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Об'єктом дослідження є система управління випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Предметом дослідження є взаємозв'язок між процесами в діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Метою цієї роботи є розробка адаптації методології SCRUM в діяльність випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Останнім часом методологія SCRUM стала найпопулярнішим фреймворком. Завдяки швидкому пристосуванню до змін, що сприяє гнучкості роботи команди, SCRUM широко застосовується в різних бізнесових галузях для успішної розробки проєктів.

На сьогоднішній день недостатньо розроблені методичні засади, які б об'єднували та враховували методологію SCRUM та вимоги до діяльності випробувальної лабораторії легкої промисловості.

Існуючі загрози ділової активності можливо поділити на три основні групи ризиків: загрози, що пов'язані з ринковими умовами, регуляторною політикою та корпоративною репутацією. При цьому, найскладнішою задачею є управління ризиками, що пов'язані з корпоративною репутацією, тобто репутаційними ризиками.

Репутаційні ризики є негативними нематеріальними факторами, які можуть спричинити кризову ситуацію та вплинути на подальшу роботу випробувальної лабораторії. Отже, в контексті діяльності випробувальної лабораторії репутаційними ризиками будемо вважати негативні події, що здатні погіршити ставлення зацікавлених груп, а також негативно вплинути на їхню готовність підтримувати діяльність випробувальної лабораторії. Оскільки між рівнем репутації та ступенем підтримки діяльності випробувальної лабораторії існує прямий зв'язок, то недостатня увага, приділена репутаційним ризикам, може мати найсерйозніші наслідки. Тому управління випробувальною лабораторією повинно включати виявлення загроз у повних циклах з вимогами до процесів та ресурсів, відповідальністю кожного співробітника та умов замовника. До того ж, маємо враховувати вимоги мінливого ринку. Для того, щоб діяльність лабораторії була більш гнучка до змін у пріоритеті завдань, до коригувань та інше, потрібно мати механізми щодо реалізації. Тобто має бути створена швидка та безболісна перебудова роботи команди.

Для реалізації цієї мети адаптуємо методику SCRUM [1] в діяльність

випробувальної лабораторії. Мінливість вимог ринку означає, що потрібно поєднати вимоги замовника та чітко регламентовані вимоги до діяльності випробувальної лабораторії у контексті виявлення репутаційних ризиків та достовірності результатів.

Основна ідея методології SCRUM-це швидка та безболісна перебудова роботи команди. SCRUM розглядає процеси, як строго регламентована діяльність з задачами та ролями де кожен знає та розуміє, що він робить та за що несе персональну відповідальність, а також бачить чим займається команда на даний момент часу, та де «скоп-задач» кожного учасника. В основі діяльності випробувальної лабораторії також закладені строго регульовані процеси, які задокументовані у системі управління якістю. Діяльність випробувальної лабораторії має два напрямки. По-перше, діяльність, що орієнтована на зовнішнього замовника та процес випробувань. В даному випадку продуктом є протокол випробувань, що сформований на підставі результатів випробувань. По-друге, діяльність, що спрямована на підтримку вимог існування самої випробувальної лабораторії. Наприклад, діяльність, що пов'язана з акредитацією випробувальної лабораторії, з забезпеченням метрологічних вимог, зі стратегічним плануванням. В даному контексті замовником є сама випробувальна лабораторія. Методологію SCRUM можна застосувати як на загальних процесах діяльності випробувальної лабораторії так і на окремих щоденних мікропроцесах. Методологія SCRUM зручна при роботі з високою невизначеністю: коли треба приймати багато рішень у мінливих ситуаціях; не дуже зрозуміло куди рухатися; коли треба приймати рішення дуже швидко і при цьому робота в проекті не повинна зупинятися та коли треба приймати рішення з урахуванням зворотного зв'язку із замовником. Також SCRUM дозволяє отримувати продукт з максимальною цінністю та у максимально стислі терміни. Тобто SCRUM, як фреймворк управління проектами, ґрунтується на тому, що самоорганізовані команди постачають закінчені продукти у фіксовані терміни (спринти).

Адаптуємо правило «три п'ять три» методології SCRUM до діяльності випробувальної лабораторії. Тобто три ролі, п'ять процесів та три артефакти. [2] Три ролі в SCRUM: Власник продукту (PRODUCT OWNER), Скрам-майстер (SCRUM MASTER), Скрам-команда (SCRUM TEAM). Три артефакти: ПРОДУКТ BACKLOG, SPRINT BACKLOG, ПРОДУКТ INKREMENT. П'ять процесів: SPRINT PLANING, SPRINT, DALY SCRUM, SPRINT REVIEW, Ретроспектива.

В контексті діяльності випробувальної лабораторії власником продукту (PRODUCTOWNER)завждибудеабозовнішнійзамовник,абосамавипробувальна лабораторія. Зауважимо, що керівник лабораторії, несе відповідальність за виявлення репутаційних ризиків та за достовірність результатів.

Завданням Скрам-майстра (SCRUM MASTER) є налагодження стабільного процесу і всі подальші поліпшення цього процесу на підставі отриманих даних. В аспекті продукту «протокол випробувань» роль Скрам-майстра (SCRUM MASTER) покладається на керівника лабораторії. В аспекті продукту щодо

діяльності спрямованої на підтримку вимог існування самої випробувальної лабораторії роль Скрам-майстра (SCRUM MASTER) покладається на відповідального виконавця.

Скрам-команда (SCRUM TEAM) це персонал лабораторії, який є багатофункціональною командою спеціалістів, що працюють над продуктом від початку і до кінця. Вони проводять збори, використовують спеціальні інструменти та беруть на себе особливі ролі, щоб організувати роботу та керувати нею. Оскільки суть SCRUM полягає в емпіричному підході, самоорганізації та постійному вдосконаленні, ці три ролі дають мінімальне визначення обов'язків та підзвітності для ефективного виконання роботи в команді. Вони дозволяють командам відповідати за свою організацію і постійно вдосконалюватися.

Кожна команда має артефакти, тобто чітку уяву про ПРОДУКТ BACKLOG великий список задач, SPRINT BACKLOG список задач для виконання в поточному спринті. Він не великий, але наприкінці спринту він має бути виконаний. ПРОДУКТ INKREMENT, графік, на якому зазначається виконання роботи. В контексті випробувальної лабораторії та відносно протоколу випробувань, як продукту, ПРОДУКТ BACKLOG буде представлятися як повний цикл процесу випробування, SPRINT BACKLOG, як застосування методів випробувань.

Завдяки тому, що вся робота планується (SPRINT PLANING), розбивається на спринти та формуються завдання до кожного спринту, кожен співробітник отримує чітку уяву про завдання та терміни виконання робіт. Керівництво лабораторії може спрогнозувати об'єм виконання робіт. Щоденне обговорення поставлених завдань (DALY SCRUM), їх виконання та складання плану на наступний день дозволяють вчасно виявити проблеми та максимально швидко їх усунути. Демонстрація результату спринту (SPRINT REVIEW) в контексті продукту «протокол випробувань» є отриманням замовником результатів випробувань оформлених у протокол. В контексті діяльності, що спрямована на підтримку вимог існування самої випробувальної лабораторії продуктом є виконана послуга або матеріальний об'єкт (наприклад, обладнання), що поліпшує діяльність лабораторії. Заклучний етап (Ретроспектива)-це висновок щодо загальної роботи над завданням. На даному етапі обговорюються та оцінюються результат та недоліки, що виникли під час роботи. На підставі відповідей Скрам-майстер (SCRUM MASTER) отримує інформацію про процеси на проєкті. Отримана інформація використовується для поліпшення роботи. Тобто виконується обов'язкова вимога до діяльності випробувальної лабораторії згідно з [3].

На підставі викладеного можна зробити висновки, що впровадження методології SCRUM в процеси діяльності випробувальної лабораторії надає можливість управлінням вчасно виявити та усунути загрози, що створюють репутаційні ризики та ризики достовірності результатів.

Ключові слова: адаптація; методологія scrum; випробувальна лабораторія; легка промисловість.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт. <https://www.atlassian.com/ru/agile/scrum> (дата звернення: 14.11.2021)
2. Офіційний сайт. <https://leadstartup.ru/db/scrum> (дата звернення: 15.11.2021)
- 3 ДСТУ ISO /IEC 17025:2019 Загальні вимоги до компетентності випробувальних та калібрувальних лабораторій. Київ, 2019. 30 с. (Інформація та документація)

Роль і місце ризик-менеджменту в мережевій організації

Євген Троян

*здобувач ступеня освіти «магістр»
освітньої програми «Управління логістичною діяльністю»
кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Віктор Алькема

*завідувач кафедри управлінських технологій, професор кафедри,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5997-7076*

Конкурентні умови зовнішнього середовища спонукають більшість компаній до пошуку способів підвищення ефективності всіх сфер функціонування [1, с.125]. Динамічні зміни зовнішнього середовища підвищують ступінь ризику діяльності підприємства. Управління ризиками-один з найважливіших аспектів забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства.

Метою дослідження є визначення чинників та умов, які провокують настання ризиків в діяльності мережевої компанії і розробка алгоритму управління ними. В даній роботі було використано загальнонаукові методи дослідження спостереження, вимірювання, аналізу та синтезу і моделювання. На першому етапі дослідження було проаналізовано сучасні базові положення ризикології. Ризикологія-наука, що вивчає основні закономірності, принципи та інструментарій виявлення, обліку, оцінювання та управління ризиком [2, с.9]. Ризикологія як галузь економічної науки ґрунтується на пізнанні і свідомому використанні економічних законів і закономірностей функціонування та розвитку об'єктів і суб'єктів в умовах невизначеності та конфліктності зовнішнього та внутрішнього середовища. Об'єкт ризикології-економічні суб'єкти, політичні утворення, процеси ендегенного та екогенного характеру, що є джерелом ризику, предметом впливу або суб'єктом управлінських дій [2, с.9]. Предмет ризикології-сукупність конкретних форм вияву невизначеності та конфліктності, притаманних процесам функціонування і управління об'єктами ризику, формування дієвого механізму оцінювання, моделювання, управління ним [2, с.11].

Ризик-менеджмент можна визначити як систему прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на зменшення впливу наслідків реалізації ризиків на діяльність організації [3, с.8]. Існують різні стратегії ризик-менеджменту: прийняття ризику; повна або часткова передача його іншій стороні (наприклад, шляхом страхування); усунення ризику шляхом прийняття «стратегії виходу»; здійснення ризик-менеджменту персоналом [4, с.46].

Технічним комітетом міжнародної організації з стандартизації (ISO) в лютому 2018 року було розроблено нову версію стандарту ризик-менеджменту ISO3100:2018. З 1 січня 2019 року цей стандарт набув чинності в Україні [5]. Він містить принципи та загальні вказівки з виявлення ризиків та ефективного

управління ними. Даний стандарт дає загальне розуміння того, як розробити, впровадити і підтримувати ефективну систему управління ризиками в рамках підприємства [6, с.8].

Однією із основних тенденцій на початку ХХІ ст. є прагнення підприємств бути гнучкими та еластичними щодо швидких змін оточення, на які вони не мають жодного впливу. Вагоме значення має потенціал поєднання конкуренції та кооперації та зростання ролі інтеграційних процесів, що підвищує гнучкість, а отже, адаптивність підприємства до умов невизначеності. В сукупності це приводить до заміни традиційних підприємств гнучкими [7, с.14].

Сучасною організаційною формою гнучкого підприємства, що набуває поширення у зв'язку із виникненням нових правил та підходів до управління, є мережева організація. Мережеві організації є фундаментом становлення мережевої економіки, характерною рисою якої є взаємопроникнення сил конкуренції, як форми суперництва, конфронтації та співпраці, як її протилежності, унаслідок посилення інтеграційних процесів [8, с.38]. У мережевих організаціях послідовність команд ієрархічної структури замінюється ланцюгом замовлень на поставку продукції та розвитком стосунків з іншими фірмами. Тобто базовим принципом управління в цих організаціях стає координація замість централізації і децентралізації.

Сьогодення вимагає від організацій бути ефективними, гнучкими, клієнтоорієнтованими, конкурентноздатними, їх діяльність має бути прозорою і зрозумілою для оточуючих, з високим рівнем корпоративної культури і з високим рівнем соціальної відповідальності.

Ключовими факторами управлінської діяльності в умовах сьогодення є вміння передбачати наймовірніший варіант розвитку ситуації, вчасно реагувати на можливі зміни, запобігти кризовим явищам і все це в умовах великої невизначеності. Передбачати означає здатність правильно оцінити ситуацію, її проаналізувати, спрогнозувати можливі наслідки розвитку ситуації і змодельовати стратегію поведінки на той чи інший можливий розвиток ситуації. Не менш важливим є визначення ризик-стратегії підприємства. Цікавим моментом є те, що стратегія обирається заздалегідь, тобто до настання можливих ризикових ситуацій.

Окрім того є вироблений європейською організацією стандарт ризик-менеджменту, тобто визначено дії щодо запобігання ризикам (ISO3100:2018).

Таким чином, боротьба з можливими ризиковими ситуаціями починається не з моменту виявлення ризику, а з моменту створення суб'єкта господарювання, адже саме на цьому етапі ми маємо змогу побудувати ризик стратегію підприємства, визначити механізм управління організацією, який обов'язково має ґрунтуватися на економічних законах також і тоді ризик із розряду реального перетвориться на розряд можливого. Чинники і умови, які можуть спричинити настання несприятливих ситуацій знаходяться не зовні, а в самій компанії, в її вразливих місцях, де допущенні помилки в управлінні тими чи іншими процесами, адже суб'єкт господарювання в процесі свого функціонування, тобто

здійснення фінансово-господарської діяльності знаходиться в динамічному середовищі (ринку), якому притаманні певні закономірності, які необхідно розуміти, вивчати, аналізувати і відштовхуючись від цього моделювати свою тактику і стратегію ведення бізнесу.

Ключові слова: ризик-менеджмент; мережева організація; управління.

Список використаних джерел

1. «Економіка та управління підприємством», Ткач О. В., Гринів Л. В., Михайлів Г. В., випуск 51.20.
2. Стешенко О. Д. «Ризикологія: Навчальний посібник». Харків. 2019 р. 180 с.
3. Боровик М. В. «Ризик-менеджмент: конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073-Менеджмент». ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. Харків. 2018. 65 с.
4. Старостіна А.О. «Ризик-менеджмент: теорія та практика» [Текст] : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко.-К.: ІВЦ «Вид-во «Політехніка», 2004.-200 с.
5. Наказ Державного підприємства «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» № 446 від 29.11.2018 «Про прийняття та скасування національних стандартів, прийняття поправки до національного стандарту».
6. Калініченко З. Д. «Ризик-менеджмент: навчальний посібник для здобувачів спеціальності 051 «Економіка». Дніпро. 2021. 224 с.
7. Крикавський Є. В. «Логістика та управління ланцюгами поставок»: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020.-848 с.
8. Крикавський Є. В. «Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентноздатності деревообробних підприємств»: монографія / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко.- Львів: видавництво Львівської політехніки, 2012.- 352 с.

Підходи до розбудови сучасних систем управління підприємством

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Загальне дослідження тенденцій розвитку менеджменту та управлінських технологій свідчить про наявність двох головних тенденцій: сконцентрованості на дослідженнях кадрових ресурсів, кадрового потенціалу як основного управлінського ресурсу, що розглядається та досліджується значно ширше ніж техніко технологічний чи матеріально-технологічний; спрямування на вирішення конкретних практичних завдань.

Таким чином, увага управлінців зосереджується на управлінні кадровими ресурсами з розбудовою міжособистісних зв'язків та комунікацій, зростанні ефективності такої взаємодії за рахунок розвитку та цільової розбудови таких комунікацій, зростання ролі соціально-психологічних методів як провідних методів та інструментів управління. Таки чином зростання ефективності управління та функціонування підприємства розглядається як наслідок ефективного використання кадрових ресурсів які стають основою розбудови сучасних систем управління.

Безпосередньо поняття систем управління досліджувалося у працях науковців та визначалося як сукупність підсистем та елементів що утворюють певну ієрархію, спрямовані на реалізацію концепції та стратегії розвитку підприємства та реалізацію його стратегічних цілей та завдань та практичне виконання визначених та прийнятих планів розвитку [1,2].

Науковці визначали, що загалом будь яка система управління може бути розбудованою та ефективно функціонувати за умови, що вона виконує покладені на неї функції та завдання таким чином розбудова системи управління підприємством залежить від розбудованої системи ми самого підприємств та тим повноваженням які передані на ланки управління [3]. За сучасних умов управління такий підхід є дещо спрощеним та повною мірою не відображає тих складних процесів управління, адже саме інвестування управлінської системи її фактична наявність не є ознакою її ефективності. Процеси, що сьогодні відбуваються на підприємствах, вплив внутрішніх та зовнішніх факторів складний і тому потребує застосування більш складних адекватних управлінських технологій та рішень.

За характером взаємодії із зовнішнім середовищем управлінські системи поділяються на закриті та відкриті системи. Закриті, що мають низький рівень впливу зовнішнього середовища та відповідно визначену динаміку функціонування, відкриті системи навпаки мають значний вплив зовнішніх факторів на функціонування та розвиток.

В залежності від характеру у правлінських дій системи управління поділяються також на адаптивні; саморегульовані та регульовані система а також

на програмні або жорсткі системи.

Безпосередньо управлінські системи з метою зростання керованості цими системами дефрагментують на певні сегменти, складові за напрямками управління. Таким чином вони можуть містити підсистеми управління виробництвом, планування та управління закупівлями, управління якістю; управління ресурсами та витратами підприємства; управління ризиками; та іншими напрямками.

Основою сучасних систем менеджменту є технологія, внаслідок того, що технологія виступає безпосередньо інструментом впровадження змін, процесів в системах підприємствах, а отже здатна трансформувати змінити та оптимізувати удосконалити всі процеси.

За дослідженням О. Мельника, О. Кузьміна технологіями менеджменту є послідовне виконання базових функцій менеджменту, а саме функцій планування, організації, мотивації та контролю з метою реалізації конкретних функцій управління, а саме управління постачанням, виробництвом управління збутом [5]. За іншими дослідженням технологія управління є знаннями, організаційними методами та комплексом дій що застосовується з метою організації виробництва продукції та використання ресурсів підприємства.

Досягнення мети управління забезпечується з застосуванням головних складових технологій менеджменту до яких науковці відносять: функції управління; методи управління; управлінські рішення; інформаційне забезпечення процесів управління та управлінські комунікації.

В практиці європейського менеджменту відзначають три базові групи технологій в управлінні: технології планування (planning) управлінських рішень; технології реалізації (structuring) управлінських рішень; технології зміни (adaptable) структури організації.

В теорії та практиці вітчизняного менеджменту переважає групування технологій управління за їх функціональним призначенням та відповідними напрямками менеджменту: управління персоналом управління логістикою, стратегічне управління бізнес-процесами, тощо. За функціями менеджменту напрями відображають відповідні функції: планування організації, мотивації контролю чи регулювання, а за управлінськими перспективами секторами управління виступають персонал, фінанси, споживачі, процеси виробництва чи збуту, тощо.

Впровадження нових технологій управління здійснюється на засадах дотримання певного переліку основних принципів що і забезпечує їх ефективну реалізацію. Першим таким принципом є принцип раціональності та оптимізації, оскільки дуже важливо раціонально використовувати всі наявні ресурси підприємства на всіх етапах його розвитку і оптимізувати це використання з застосуванням сучасних методів. Лиши оптимізування та раціональне використання ресурсів дасть можливість зменшити собівартість та забезпечити достатній рівень рентабельності та прибутку підприємства незалежно від масштабів та обсягів його доходу.

Другим важливим принципом є принцип системності, адже всі зміни

які будуть впроваджуватися з застосування нових управлінських технологій повинні носити системний плановий характер, а отже впливати всю систему функціонування підприємства на його виробничу, постачальницьку, складську, збутову та інші системи, а для впровадження таких технологій та змін потрібно використовувати широкий комплекс різних методів та інструментів управління чи координувати дії за часом метою, динамікою та виконавцями.

Важливим ресурсом підприємства який забезпечує впровадження сучасних технологій управління є його персонал який виступає як суб'єктом так і об'єктом управлінських дій. Кадровий ресурс підприємства та його інтелектуальний потенціал є основою ефективного впровадження нових управлінських технологій. Водночас ефективне управління персоналом потребує виконання низки завдань: забезпеченні взаємозамінності, змінності персоналу особливо на виробництві з метою забезпечення зростання гнучкості виробничих систем та забезпечення процесів виробництва в складних динамічних умовах та в умовах повноти кадрового ресурсу; формування системи адаптації персоналу для роботи на підприємстві та виконання покладених функцій чи операцій; впровадження навчання персоналу та підвищення його кваліфікації та фахових знань без відриву від виробництва, на робочому місці; уніфікувати та стандартизувати дії управлінського персоналу, внести регламентування дій та відповідальність за своєчасність та якість прийняття управлінських рішень на всіх ланках управління; виявляти працівників що неефективно виконуються свої функції та операції та впроваджувати заходи щодо зростання ефективності їх роботи або їх заміну на більш ефективних працівників.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда, практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. Днепропетровск: Бизнес Букс, 2007. 297 с.
2. Вятлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты, методики, практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Колот А. М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин. Україна: аспекти праці. 2008. № 7. С. 3-12.
4. Костишина Т. А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 269 с.
5. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту. К.: Академвидав, 2003, С. 58-59.

Інноваційні технології як фактор розвитку експортного потенціалу ТОВ «Агростілплюс»

Ірина Мала

*ст. викладач кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-0773-5336*

Сергій Богайчук

*студент 4 курсу, гр. МЕН-18-дст,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки, його орієнтація на економічну та соціальну ефективність відбуваються в умовах безпрецедентних викликів, пов'язаних із загальною нестабільністю у державі та падінням інституційної довіри в суспільстві. Актуальність дослідження визначається тим, що сьогодні експортоорієнтоване агропідприємництво має потужний потенціал розвитку на основі інноваційних технологій.

Агропідприємство у своїй діяльності використовує сучасні технології, серед яких аграрні мобільні додатки із програмами для внутрішніх потреб та для зовнішніх комунікацій. Внутрішні додатки використовуються на пристроях співробітників-планшетах, ноутбуках, USB-накопичувачах та смартфонах.

Агрододатки охоплюють: системи загального доступу до робочих файлів Товариства та спільної роботи над ними; це також мобільні версії корпоративних соціальних мереж; внутрішня комунікація, месенджери, трекери повідомлень; системи управління польовими роботами, що вимагають постійного збору, уточнення та синхронізації інформації; автоматизація процесів документообігу [1].

Аграрний мобільний додаток зовнішнього використання AgroPoint, який використовується персоналом підприємства, призначений для пошуку бізнес-партнерів, ринку збуту продукції, постачальників сировини, насіннєвого матеріалу, засобів захисту рослин, добрив, замовників продукції.

Зовнішній додаток AgroUA слугує для ТОВ «Агростілплюс» аграрною інформаційно-комунікаційною платформою, який надає можливість моніторингу актуальних цін на сільськогосподарську продукцію. Додаток дозволяє бути в епіцентрі аграрного життя країни та в курсі нових подій і технологій. Підприємство має можливість заявити про себе всім учасникам ринку, публікуватись в каталогах, рекламувати себе та свою продукцію. Компанія має можливість оголошувати тендери, розміщувати оголошення про купівлю/продаж, спілкуватись у форумі, слідкувати за пропозиціями та вакансіями на ринку, заявляти про себе роботодавцям, ділитися досвідом, слідкувати за тендерами агрохолдингів та ін.

Важливою рисою агрододатків є можливість відправки Push-повідомлень, що дозволяє швидко здійснити одночасну розсилку інформації всім користувачам. Push-повідомлення є потужним каналом передачі інформації цільовій аудиторії.

Одночасно даний сервіс використовується в проєкті АГРОЩИТ для допомоги аграріям у випадку рейдерських атак. Керівництво ТОВ «Агростілплус» використовує свої смартфони для віддаленого моніторингу наявного на підприємстві обладнання, сільськогосподарських культур, а також отримувати щоденну оперативну інформацію з можливістю статистичних прогнозів.

Сьогодні нові технології змінюють сучасне бізнес-середовище і використовуються в різних секторах економіки для створення цінності та можливостей, і сільське господарство є частиною цих змін. ТОВ «Агростілплус» пропонуються інноваційні технології з очікуваним високим впливом на конфігурацію ланцюга прирощення вартості в майбутньому: 3D-друк. Технологія ідеально підходить для виготовлення окремих об'єктів на замовлення сільськогосподарських підприємств (наприклад, 3D-надруковані інструменти для ремонту техніки, 3D-запчастини і т.д.). 3D-друк може бути відмінним рішенням для переробки пластикових матеріалів. Ці матеріали можуть бути повністю використані для відтворення нових інструментів або будь-якого іншого корисного пристрою для 3D-друку [2].

Blockchain-зростаючий список записів-блоків. Блок у Blockchain містить крип-тографічний хеш попередніх транзакцій та іншої важливої інформації, часові характеристики, дані транзакцій тощо; супутникова система глобальної навігації (GNSS-Global Navigation Satellite System), яка використовується у багатьох програмах для визначення позиції активу на основі супутникових даних. Безпілотні літальні апарати та мала авіація (дрони); геоінформаційні сервіси; інтелектуальні біосенсори та високотехнологічні датчики (з убудованими модулями передачі даних). Застосування сучасних електронних картографічних рішень для підприємств, основна діяльність яких розгортається на полях, де залучена значна кількість як техніки, так і людських ресурсів-важливість геопросторового фактору зростає до 95%. Ефективним та корисним рішенням є також цифрові моделі рельєфу-відображення на карті додатково рельєфності земельних ділянок, оскільки ці дані є дуже інформативними. Завдяки картографічним рішенням стане можливим візуалізація динаміки аналізу ґрунтів, аналіз супутникових знімків з NDVI, створення карт врожайності культур, визначення найбільш продуктивних та врожайних ділянок, відстеження динаміки розвитку культур, контроль стану полів, прогноз врожайності тощо [3].

Діяльність агрокомпаній дуже тісно пов'язана з питанням транспортування та збереження продукції, тому моніторинг технопарку буде можливим при впровадженні GPS-трекінгу. Аналітика та планування нададуть можливість вирішувати питання планування оптимального сусідства рослин, чергування насаджень з року в рік, планування можливості змішаних посадок, на основі ведення архіву посівів і зборів та застосування визначених правил оптимізації даних процесів. Впровадження спеціалізованих CRM та HRM систем дозволяють спростити процес управління взаємовідносинами з персоналом, клієнтами, партнерами.

Отже, для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Агростілплус»

запропоновано використання інноваційних технологій: blockchain, 3D-друк, GPS-трекінг, які підвищують технологічність виробничих процесів.

Потрібно також зазначити, що широке застосування інновацій є обов'язковим елементом сучасного агропромислового виробництва, вирішенням соціально-економічних проблем АПК, пов'язаних з пошуком механізмів підвищення економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств та забезпеченням населення високоякісною сільськогосподарською продукцією. Інноваційний розвиток агрокомплексу означає його якісне реформування, цей процес має забезпечуватися постійним використанням більш досконалих технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, нових сортів культур рослин, прогресивних моделей соціально-економічного розвитку, сучасних моделей інформаційних технологій.

Ключові слова: інноваційні технології, аграрні мобільні додатки, Blockchain.

Список використаних джерел

1. Мушеник І. М., Бурлаков О. С., *Проблеми інноваційного розвитку агропромислового комплексу України* / І. М. Мушеник, О. С. Бурлаков. - Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. - 2019. - №3-4. - с. 23-27.
2. Руденко М. В. *Технології цифрової трансформації сільськогосподарських підприємств* / М. В. Руденко. - Агросвіт. - 2019. - №23. - 8-17.
3. *Новітні технології вирощування сільськогосподарських культур: тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (29 березня 2018 р., м. Київ) / Нац. акад. аграр. наук України, Ін-т біоенергетичних культур і цукрових буряків; М-во аграр. політики та прод. України, Укр. ін-т експертизи сортів рослин. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2018, 238 с.*

Напрями вдосконалення операційної діяльності підприємства

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Катерина Грищенко

*студентка групи МЕН- 18д,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

У сучасних умовах господарювання, конкурентні засади створюють постійні зміни оточуючого середовища, які пов'язані з появою нових виробників, зі зміною попиту та пропозицій, з коливанням цін тощо. Безумовно зазначені фактори впливають на операційну діяльність підприємств. Тому, для підтримання стійких позицій на ринку, підприємствам необхідно постійно вдосконалювати свою діяльність, у тому числі операційну. Крім того, слід зазначити, що у зв'язку з поширенням на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, операційна діяльність більшості підприємств, також, наразі потерпає негативні наслідки, через зміни які викликані обмежувальними карантинними заходами. Зазначене вказує, що тема напрямів вдосконалення операційної діяльності підприємства, безсумнівно, є актуальною в умовах сьогодення.

Необхідно зазначити, що проблема вдосконалення операційної діяльності підприємств посідає важливе місце в багатьох наукових працях, серед яких необхідно виокремити праці таких відомих науковців та вчених як: Н. М. Архіпов [1], Н. О. Єфремова [2], І. М. Парасій-Вергуленко [3], Г. В. Ситник [1], Л. В. Шірінян [4] та інші.

Почати вивчення теми вдосконалення операційної діяльності підприємства, доцільно, з визначення поняття «операційна діяльність» [3, с. 109]. Як відомо, саме через поняття здійснюється процес пізнання дійсності, наприклад, у підручнику А. Є. Конверського з логіки, зазначено, що поняття-це такий спосіб відображення дійсності, коли предмет розкривається через сукупність його суттєвих ознак. На думку теоретика, щоб мати уявлення про предмет, необхідно знати, які ознаки йому притаманні, у яких зв'язках і відношеннях він знаходиться з іншими предметами та чим він від них відрізняється.

Загальновідомо, що діяльність економічних суб'єктів поділяється на: операційну, фінансову та інвестиційну. При цьому оперативну діяльність визначають як основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, забезпеченням основної частки доходу та являє собою головну мету створення підприємства. Разом з цим, слід вказати, що основу операційної діяльності становить виробнича або торгівельна діяльність, яка доповнюється фінансовою та інвестиційною діяльностями. При цьому інвестиційна діяльність є основою для інвестиційних компаній та інших інвестиційних інститутів, а фінансова в основному для банків та інших

фінансових інститутів [3, с. 109].

Щодо шляхів вдосконалення операційної діяльності підприємства, то в цьому питанні ми дотримуємось точки зору науковців, яка полягає в обрані інноваційного шляху розвитку. На нашу думку ні що так не зможе вдосконалити операційну діяльність підприємств, як використання інноваційних методів, оскільки, саме за ними майбутнє людства.

Термін «інновація» (нім. innovation) у науковий лексикон вперше увів Й. Шумпетер. Науковець дав визначення інновації як «будь-якої можливої зміни, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, після продажного обслуговування» [5, с. 21].

Так, одні автори розглядають інновації як зміни, тобто цілеспрямовані зміни, які свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби, або як будь-яка технічна, організаційна, економічна і управлінська зміна, відмінна від існуючої практики на цьому підприємстві.

Інші науковці вважають, що інновація окреслюється як комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей [5, с. 21].

З часів промислової революції суб'єкти господарювання не втомно працювали над тим, щоб скоротити витрати за рахунок досконалості операційної діяльності підприємства. Операційні інновації набагато відрізняються від досконалості в роботі та значно потужніші. Щоб по-справжньому досягти операційного прориву, суб'єкту господарювання необхідно принципово переосмислити, як виконувати процедури та завдання [2, с. 65]. Слід зазначити, що в операційній діяльності підприємства під інноваціями слід розуміти зміни умов в його структурі та функціях. Зазначимо, що інновації в операційному менеджменті можна поділити на сприятливі, нейтральні, несприятливі. Для ефективної операційної діяльності підприємства слід використовувати сприятливі інновації, надавати сприятливий характер нейтральним інноваціям та мати можливість відокремитися, хоча б частково, від несприятливих інновацій [2, с. 65].

Упровадження інновацій у виробництво підприємства припускає підвищення віддачі та отримання від цього економічної вигоди, саме тому ми вважаємо, що останні спроможні вдосконалити операційну діяльність підприємства. Необхідно звернути увагу, що впровадження інновацій є одним із найважливіших чинників, що впливає на якість операційного менеджменту, оскільки особливістю якісного операційного менеджменту є постійний розвиток операційної діяльності підприємств, а без розроблення й упровадження інновацій це неможливо [2, с. 66]. Недарма існує думка, що майбутнє світу за інноваціями.

Разом з цим, слід зауважити, що інновації, безперечно, відіграють найважливішу роль у вдосконаленні операційної діяльності підприємств, проте, це не є єдиним шляхом, за допомогою якого можливо досягти вищезазначеної мети. Наряду з інноваціями, враховуючи, що операційна

діяльність підприємств, як ми вже раніше зазначали, це діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, слід наголосити на розвитку маркетингової стратегії. Звісно уніфікованої маркетингової стратегії для всіх підприємств не існує, оскільки вона залежить від позиції яку займає підприємство на ринку, його виробничого потенціалу, специфіки продукції чи послуг, соціального та культурного середовища та ін.

В науковій літературі існує чимало поглядів щодо визначення маркетингової стратегії. Деякі науковці визначають її, як систему організаційно-технічних та фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію. Разом з цим існує точка зору, що маркетингова стратегія це напрям дій підприємства по створенню його цільових ринкових позицій. Також, слід зазначити, що маркетингова стратегія передбачає контроль за виробництвом та ринком для утримання ринкових цін на рівні та втілюється в програмі заходів щодо вдосконалення операційної діяльності підприємства. Виходячи з цього, відзначимо, що правильно підібрана для підприємства маркетингова стратегія, може значно вдосконалити операційну діяльність відповідного підприємства.

Отже, виходячи з вищевикладеного слід підсумувати, що на сьогодні ми вбачаємо два основних шляхи вдосконалення операційної діяльності підприємства. Перший шлях пов'язаний з впровадженням інновацій в загальну операційну діяльність підприємства, що надасть змогу підвищити рівень функціонування підприємства, полегшити процес виробництва і реалізації та як наслідок цього збільшити прибутки. Другий шлях, ми вбачаємо у розвитку маркетингової стратегії підприємства.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Архіпов Н. М., Ситник Г. В. Система управління ефективністю операційної діяльності підприємства. *Проблеми економіки*. 2018. № 1 (35). С. 223–230.
2. Єфремова Н. О. Особливості імплементації маркетингових інновацій в операційний менеджмент комерційно-підприємницької діяльності суб'єктів агробізнесу. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 6 (61). С. 63–68.
3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 2. С. 107–115.
4. Шірінян Л. В., Карпович М. В. Оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства. *I international science conference on multidisciplinary research: abstracts of international scientific and practical conference (Berlin, 19-21 January, 2021)*. Berlin, 2021. С. 317–320.
5. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства: Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. 224 с.

Напрями підвищення ефективності менеджменту сучасного підприємства

Богдан Мещанін

*здобувач ступеня освіти «магістр»
освітньої програми «Адміністративний менеджмент»,
кафедри управлінських технологій,*

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Сергій Філатов

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-9831-7051*

Сьогодні підвищенню ефективності належить важлива роль у переході до інноваційної економіки, пріоритетом якої є сталий розвиток. Проблема забезпечення ефективності підприємства набуває особливої актуальності, оскільки наслідки помилкової стратегії і тактичної діяльності підприємства у висококонкурентному середовищі стають критичними та загрожують його існуванню. Саме тому в розвинених країнах і провідних компаніях управлінські рішення приймаються в сучасних цілісних збалансованих системах менеджменту, які дозволяють швидше і адекватніше реагувати на ситуації, відчувати потребу в удосконаленні та приймати і реалізовувати узгоджені ефективні управлінські рішення [1].

В умовах економічного спаду та кризових перетворень основними завданнями українських підприємств є підтримання економічної стійкості та утримання сформованих конкурентних переваг, що визначатимуть їхню ефективність. Відповідно вимогою до формування системи менеджменту виступають гнучкість і адаптивність, стратегічність та інноваційна спрямованість, комплексність та системність в прийнятті управлінських рішень. Дієвою умовою прийняття ефективних управлінських рішень має стати реалізація Доктрини збалансованого розвитку України, стратегія якої передбачає, що центром уваги державної політики має бути людина, як баланс складових її життєдіяльності із здійсненням моніторингу прогресу та кількісного оцінювання головних компонентів людиноцентричної моделі розвитку національної економіки [2].

Приватне акціонерне товариство «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» найбільший в південно-східній частині Європи виробник широкого асортименту сталевих труб, колісної продукції. Продукція постачається до країн СНД, Близького Сходу, Північної Америки, Європи. Серед основних конкурентів металургійні комбінати Бельгії, Німеччини, Франції, Росії, Італії, Японії, Китаю та ін. Фінансові результати свідчать, що «Інтерпайп НТЗ», починаючи з 2017 року, отримував чистий прибуток. Найбільшим показником чистого прибутку був у 2019 році, водночас фінансовий стан компанії не є стабільним. Постійна боротьба з російськими металургами та китайськими трубними заводами, кон'юнктура світових сталевих ринків не

дозволяє підприємству підвищувати ціни на продукцію. Експортна виручка компанії у 2019-2020 р.р. зменшилась відповідно на 12-14%.

Для підвищення ефективності менеджменту підприємства, запропоновано експортувати труби із власним газогерметичним преміальним з'єднанням Interpipe UPJ-M, сертифікованим на відповідність стандарту ISO 13679 за найвищим рівнем вимог CAL IV (CAL-connection application level). З'єднання типу CAL IV є обов'язковою вимогою у багатьох нафтогазових проектах на Близькому Сході, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Латинській та Центральній Америці, СНД. Наявність такого з'єднання дозволить компанії відповідати технічним вимогам раніше недоступних проектів. За результатами маркетингового дослідження Інтерпайп НТЗ має можливість вийти на ринок США із врахуванням певних ризиків: залежності попиту на нафтогазові труби від цін нафти, торгових війн Сполучених Штатів Америки з Канадою, Китаєм, Європою та Мексикою. На ринку Євросоюзу компанія зможе конкурувати з виробниками Східної Європи за показниками пропонованої ціни та якості продукції.

Для посилення конкурентної позиції «Інтерпайп НТЗ» пропонується впровадження методики структурування функції якості (Quality Function Deployment, далі QFD), як управлінського рішення, зосередженого на найважливіших характеристиках продукції для забезпечення її якості у відповідності до вимог і очікувань споживачів [3]. Із впровадженням методики, завдяки ощадливому виробництву, завод зможе досягти економії ресурсів і часу, посилити конкурентоспроможність металопродукції на світовому ринку. Застосування підприємством методики QFD практично означатиме: перехід на проектний стиль життя, командну форму організації робіт, прийняття управлінських рішень за когнітивним підходом, розробку концепції загального управління якістю.

Таким чином, менеджмент постійно перебуває у розвитку, він має служити найвищим цілям, вирішенню соціально значущих завдань, вбирати в себе ідеї спільноти і громадянства, забезпечувати ефективність, пристосовність, інноваційний розвиток, натхнення і соціальну відповідальність.

Ключові слова: ефективність; менеджмент; підприємство.

Список використаних джерел

1. Калита П. Системний менеджмент для сталого розвитку: моделі та проблеми. URL: <https://uspp.ua/assets/images/doc/sm-dlia-ur-samsam-311220.pdf>. (дата звернення: 03.11.2021)
2. Україна-2030. Доктрина збалансованого розвитку. URL: <http://econot.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/E-Book-Doctrine-2030.pdf>. (дата звернення: 05.11.2021)
3. Силенко О. М. Модернізація архітектури прийняття рішень щодо управління інноваційним розвитком металургійних підприємств. / Інноваційна економіка. 2019. №1-2, С. 150-155.

Управління соціальним середовищем організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Микола Галько

*студент 3-го курсу, групи КЛ-19,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Соціальне управління-це управління, здійснюване у людському суспільстві, людьми стосовно людей. І суб'єкт, і об'єкт управління представлені тут людиною. Отже, в управлінських системах, які функціонують у соціальному середовищі, головним і провідним є людський фактор. Управління має місце практично у кожному суспільстві і у будь-якому людському колективі. Залежно від історичних, екологічних, політичних та інших обставин можуть змінюватися його цілі, форми, методи.

Соціальне управління спрямоване на впорядкування та узгодження колективних дій людей для досягнення мети, яка стоїть перед ними. Об'єктивна необхідність виникнення та розвитку управління в соціальній сфері обумовлена суспільним характером праці. Управління само по собі не створює ніяких духовних і матеріальних цінностей, але воно сприяє оптимізації відповідних зусиль окремих виконавців [1.].

Аналіз зовнішнього соціального середовища представляє собою сукупність алгоритмів дослідження різнопланових чинників соціального середовища, які дозволяють здійснювати якісно-кількісне моделювання ситуації, що складається в різних соціальних підсистемах і, на основі сформованої моделі-здійснювати коригування власної стратегії управління в напрямку пристосування або зміни існуючої соціальної кон'юнктури з урахуванням цілей, потреб та інтересів підприємства при збереженні інвайронментальної рівноваги із соціальним середовищем.

Соціальне середовище органічно взаємопов'язана з технічної і економічної сторонами функціонування організації, складає разом з ними єдине ціле. Успішна діяльність будь-якої організації залежить від високої результативності спільної праці зайнятих в ній працівників, від їх кваліфікації, професійної підготовки та рівня освіти, від того, наскільки умови праці та побуту сприяють задоволенню матеріальних і духовних потреб персоналу.

Соціальний розвиток в першу чергу має спрямовуватися на вдосконалення соціальної структури персоналу, його демографічного і професійно-кваліфікаційного складу, в тому числі регулювання чисельності працівників, підвищення їх загальноосвітнього і культурно-технічного рівня. Другим аспектом є поліпшення ергономічних, санітарно-гігієнічних та інших умов роботи, охорони праці та забезпечення безпеки працівників. Третім є стимулювання засобами, як матеріальної винагороди, так і морального заохочення ефективної

праці, ініціативного і творчого ставлення до справи, групової та індивідуальної відповідальності за результати спільної діяльності. Четвертим аспектом є створення і підтримка в колективі здорової соціально-психологічної атмосфери, морально-психологічного клімату в організації, оптимальних міжособистісних і міжгрупових зв'язків, що сприяють злагодженій і дружній роботі, розкриття інтелектуального та морального потенціалу кожної особистості, задоволеності спільною працею. Важливим також є забезпечення соціального страхування працівників, дотримання їх соціальних гарантій і громадянських прав. Вагомого значення має зростання життєвого рівня працівників і членів їх сімей, задоволення потреб у житлі і побутовому влаштуванні, продуктах харчування, промислових товарах і різноманітних послугах, повноцінне використання дозвілля [2.].

Соціальне управління за своїм призначенням орієнтується виключно на людей. Його основне завдання полягає в тому, щоб створювати для працівників організації належні умови праці та побуту, домагатися їх постійного поліпшення. Сутність управління виявляється у діяльності, яка за своїм змістом є впливом на волю і поведінку людей, їх взаємовідносини і спільні дії. Такий вплив не виникає сам по собі. Рушійною силою управління виступають інтелект і воля людини. Завдяки цьому управлінський вплив є цілеспрямованим, тобто визначає напрямки спільної діяльності, її проміжні і кінцеві результати.

У сучасних умовах розвитку суспільства управління стає все більш і більш «соціальним», оскільки процеси демократизації призводять до все більш складного розподілу управлінської волі, повноважень і відповідальності серед всіх діючих суб'єктів [3.].

Соціальний розвиток організації означає зміни на краще в її соціальному середовищі-в тих матеріальних, суспільних і духовно моральних умовах, в яких працівники організації трудяться, разом з сім'ями живуть і в яких відбуваються розподіл і споживання благ, складаються об'єктивні зв'язки між особистостями, знаходять вираження їх морально-етичні цінності [4.].

Зовнішнє соціальне середовище будь-якого підприємства це всі ті фактори, які перебувають за межами організації і можуть впливати на неї прямим або непрямим чином. Зовнішнє соціальне середовище, в якому доводиться працювати організації, перебуває в безперервному русі, піддане змінам. Змінюються мода, соціальні стереотипи, політична влада, смаки споживачів, ринковий курс гривні стосовно інших валют, впроваджуються нові закони і податки, змінюються ринкові структури, нові технології революціонізують процеси виробництва, діє множина інших факторів. Здатність організації реагувати і справлятися із цими змінами зовнішнього соціального середовища є однією з найбільш важливих складових її успіху. Разом з тим ця здатність є умовою здійснення запланованих стратегічних змін.

Хоч би якими були сучасна технологія, капітал і матеріали, вони не можуть забезпечити ефективність виробництва без трудових ресурсів. Організаціям, як правило, завжди не вистачає висококваліфікованих фахівців різних напрямків і менеджерів.

На організації мають вплив закони і державні установи, які визначають правовий статус і регулювання економіки. Так само як безліч законів і положень про безпеку і охорону здоров'я, захисту навколишнього середовища, захисту інтересів споживачів, про оплату, фінансового захисту і т.д. Організації зобов'язані виконувати не тільки вимоги законів, але і ряду державних установ, які стежать за виконанням законів і видають свої розпорядження. Все це доповнюється ще і регулюючими постановами місцевих органів управління. Таким чином, організації стикаються зі складною системою юридичних норм.

Тому завдання організації, яка полягає в створенні свого споживача, знаходиться в рамках багатьох обмежень, викликаних впливом середовища прямого впливу. Споживач, в свою чергу, також є складовим компонентом цього середовища, і сам впливає на організацію. Саме споживач диктує, які товари і послуги для нього необхідні і за якою ціною, тобто визначає кінцеві результати діяльності організації.

На організацію також впливають і конкуренти. Якщо конкуренти вводять нововведення, то це вимагає ще більш досконалих нововведень і перетворення своєї організації в ще більш новаторську і ефективну. Недооцінка конкуруючої сторони в області вдосконалення продукту або послуги може обернутися великими втратами прибутку.

Таким чином, всі фактори прямого впливу безпосередньо впливають на ефективну діяльність організації.

Середовище непрямого впливу звичайно складніше, ніж середовище прямого впливу. Стикаючись з цим середовищем, керівництво часто вимушений спиратися на неповну інформацію і деколи буває важко спрогнозувати можливі наслідки для організації. До основних факторів непрямого впливу відносяться технологія, стан економіки, соціокультурні чинники, політичні чинники, взаємовідносини з місцевими громадами. Технологія є одночасно внутрішньої змінної та зовнішнім фактором великого значення. Технологічні нововведення впливають на ефективність, з якою продукти можна виготовляти і продавати, а також на те, якого роду і нові продукти очікують споживачі від організації. Стан економіки теж має суттєвий вплив на організацію. Для організації важлива купівельна спроможність споживачів [5.].

Управління необхідне там і тоді, де і коли виникає потреба в об'єднанні дій певної кількості людей заради досягнення спільної мети. Кожна людина сама керує своїми вчинками, але для того, щоб група людей здійснила певні узгоджені дії, необхідно визначити спільні цілі, шляхи їх реалізації і спрямувати на їх досягнення поведінку кожного члена спільноти. В цьому полягає організуюча спрямованість управління.

Організовувати-означає розподіляти людей у просторі та за функціями, забезпечувати їх місцями роботи і засобами праці, налагоджувати їх взаємодію у праці та суспільному житті, розширювати їхні творчі можливості шляхом узгодження і концентрації їх зусиль.

Отже, соціальне управління-це здійснення цілевстановлюючого,

організує і регулює вплив на спільну (колективну) діяльність людей з метою ефективного досягнення загальних результатів відповідно до реальних суспільних потреб.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Бех Володимир П. Соціальне управління у контексті саморегуляції соціального організму країни. Запоріжжя : Просвіта, 2012. 571 с.
2. Мартиненко В. П. Економічний механізм управління стійким розвитком промислових підприємств. Механізм регулювання економіки. 2004. № 4. С. 191-200.
3. Подшивалкина В. И. Социальные технологии на предприятии. Современное общество. 1994. №1. С. 75-79
4. Атаманчук Григорий Васильевич. Управление: сущность, ценность, эффективность. М. : Академический Проект : Культура, 2006. 543 с.
5. Веселова Н. Г. Социальное управление и элементы его культуры. Обобщение и рекомендации . М. :Дашков и Ко. 2002. 339 с.

Вдосконалення маркетингової стратегії організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Олексій Жубржицький

*студент групи МЕН/КЛ-19,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

На сьогодні маркетингова стратегія, яка була визначена на початковому етапі розвитку організації не підходить підприємству у зв'язку з постійними змінами ринкових умов. Неправильно обрана стратегія не дозволяє фірмі досягти запланованих показників. У зв'язку з цим утворюється необхідність розробки чіткої маркетингової стратегії підприємства, яка відповідає б умовам ринку і внутрішньої складової організації. Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії.

Стратегія маркетингу-це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми і вихідних з оцінки ринкової ситуації і власних можливостей, а також інших факторів та сил навколишнього середовища маркетингу [1].

Маркетингова стратегія окремих фірм відрізняється індивідуалізмом і оригінальністю. У сучасних умовах маркетингова стратегія фірм здобуває комплексний характер, охоплюючи всі напрями її діяльності, і розраховується на довгостроковий період. Якщо раніше фірми могли обходитися планами на 3-5 років, то зараз вони змушені орієнтованого на 10-20 років вперед. Маркетингова стратегія є складовою всієї стратегії розвитку підприємства і є основою для розробки стратегії підприємства. Тобто тільки після розробки маркетингової стратегії (прийняття рішення про ринки, товари, ціни, способи просування) можна приступити до розробки інших складових стратегії розвитку підприємства (стратегії виробництва, стратегії менеджменту, стратегії фінансування).

Маркетингова стратегія складається з чотирьох основних етапів: аналіз співвідношень «споживач—товар»; визначення загальної маркетингової стратегії на окремих сегментах ринку; створення стратегій «marketing-mix» (своєрідного маркетингового «стратегічного набору»); виконання та контроль [2].

Маркетингова стратегія компанії на сучасному ринку формується під впливом безлічі факторів. При формуванні маркетингової стратегії підприємства перш за все враховують чотири групи основних факторів. Тенденції розвитку попиту і зовнішнього маркетингового середовища (ринковий попит, запити споживачів, система товароруку, правове регулювання, тенденції в ділових колах, умови територіального розміщення); стан та особливості конкурентної боротьби на ринку, основні фірми-конкуренти і стратегічні напрями їх діяльності; управлінські ресурси і можливості самої фірми (товарні, фінансові, торговельні, кадрові, науково-технічні, інформаційні), визначення своїх сильних сторін в

конкурентній боротьбі; основна концепція розвитку фірми, її глобальні цілі і завдання підприємницької діяльності в основних стратегічних зонах [3].

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення до жакливого рівня конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до стратегічного маркетингу в діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки стратегічний маркетинг із властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби, а маркетингова стратегія є основним його інструментом, тому саме розробці маркетингових стратегій необхідно приділяти значну увагу, підприємствам, що господарюють в сучасних умовах. Саме маркетингові стратегії допомагають підприємствам цілеспрямовано просуватися вперед.

В процесі розробки стратегії підприємство повинно розглядати ситуацію в комплексі, та об'єктивно дивитися на речі, що при грамотному підході дозволить виробити правильну та реальну програму дій, що буде відповідати вимогам ринку, та задовольняти розумні цілі яких хоче досягнути підприємство.

Проведення якісних маркетингових досліджень, і, відповідно, організація відділу маркетингу на підприємстві, що відповідає сучасним вимогам, є пріоритетним видом діяльності при реалізації маркетингової стратегії. Щоб удосконалити маркетингову стратегію підприємства треба у відділі маркетингу сконцентрувати фахівців у галузі інформатики, економіки, рекламних технологій, що дозволить підняти рівень маркетингових досліджень на якісно новий рівень. Це дозволить більш чітко формулювати цілі маркетингових досліджень, більш оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища організації, застосовувати прогресивні технології в області ефективної організації інтелектуальної праці, наприклад, використовувати метод «мозкового штурму». Концентрація таких фахівців в одному відділі під єдиним керівництвом дозволить проводити організацію маркетингових досліджень комплексно, з урахуванням всіх можливих аспектів. Також треба залучати фахівців власного підприємства до організації маркетингових досліджень, що дозволить витратити мінімум коштів, провести даний захід оперативно, тому що усунено необхідність проведення заходів з відбору персоналу, потрібних у разі найму працівників з боку, а також зведено до мінімуму час, необхідний для адаптації персоналу у нових умовах роботи.

Наступним заходом щодо вдосконалення управління маркетингом на підприємстві є організація в підприємстві ради з маркетингу, що включає керівників провідних служб і відділів підприємства. Загальним завданням функціонування такої ради буде координація зусиль керівників різних підрозділів організації для здійснення ефективної програми з визначення і освоєння нових видів товарів і послуг з урахуванням положення підприємства на ринку в даній сфері бізнесу. Створення такої ради необхідно для вироблення єдиної маркетингової політики на підприємстві, оперативного прийняття управлінських

рішень щодо впровадження нових видів товарів і послуг, що виявляються за допомогою проведених маркетингових досліджень, що у свою чергу, дозволить підприємству максимально ефективно реагувати на тиск зовнішнього середовища, більш гнучко і швидко вносити корективи в комерційну діяльність фірми з урахуванням запитів споживачів.

У сучасних підприємствах повинен бути розроблений комплекс маркетингу, який дозволить упорядкувати цілі відділу маркетингу. Він включає в себе: вивчення і оцінку зовнішнього середовища і внутрішнього середовища фірми; створення нових товарів, які повною мірою відповідали б вимогам споживача; визначення цінової політики; просування товарів; пробний маркетинг на основі малої партії нового товару, для того, щоб виявити динаміку продажів і рівня нормування попиту в рамках плану маркетингу; організація служби сервісу, для того, щоб організувати збір і аналіз скарг і претензій, рекомендацій щодо підвищення якості товару та провести моніторинг якості нового продукту, виведеного на ринок, який дозволяє своєчасно реагувати на виникаючі вимоги різних цільових груп споживачів.

Також ефективність функціонування служби маркетингу можна підвищити за рахунок: чіткого розподілу праці; диференціації посадових обов'язків; розширення сфери діяльності в певному напрямку; можливості концентрації на поставленому завданні; чіткої координації виконуваних завдань і формулювання загальних цілей маркетингу; підвищення мобільності функціонування служби маркетингу; досягнення кінцевого результату за менший відрізок часу; підвищення професіоналізму маркетолога; підвищення матеріальної зацікавленості маркетолога, в залежності від кінцевої мети; посилення впливу та авторитету маркетингової служби [4].

Сучасним менеджерам треба ретельно аналізувати зовнішнє середовище для своєчасного внесення змін у вибраний курс підприємства. Вони повинні добре знати особливості діяльності своєї компанії, її сильні та слабкі сторони та використовувати стратегічне планування. Стратегічно орієнтовані організації мають істотні переваги, які при правильному використанні можуть зумовити вихід на лідируючі позиції в галузі. До таких переваг відносять: зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього»; можливість врахувати об'єктивні фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; сформулювати відповідні інформаційні банки; можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень; полегшити роботу по забезпеченню довготривалої короткострокової ефективності та прибутковості; можливість зробити організацію більш керованою, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань; можливість встановлення системи стимулювання для розвитку гнучкості та пристосованості організації та окремих її підсистем до змін; забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної

системи регулювання, контролю та аналізу; створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприйнятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей; реалізація зазначених принципів дає змогу побудувати обґрунтовану послідовність дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління [5].

Таким чином, усе вище викладене допоможе при визначенні та реалізації ефективної маркетингової стратегії.

Удосконалення маркетингової стратегії підприємства полягає в тому, щоб у відділі маркетингу були сконцентровані фахівці у галузі інформатики, економіки, рекламних технологій, організуванні в підприємстві раду з маркетингу, чітко розробленому комплекс маркетингу та використанні стратегічного планування.

Таким чином, стратегія маркетингу-це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми і вихідних з оцінки ринкової ситуації і власних можливостей, а також інших факторів та сил навколишнього середовища маркетингу. Ефективна маркетингова стратегія допоможе підприємству вижити в несприятливому зовнішньому середовищі.

При формуванні маркетингової стратегії підприємцю слід враховувати вплив факторів як зовнішніх так і внутрішніх-це допоможе фірмі сформулювати необхідну маркетингову стратегію, яка б повністю відображала можливості і потреби фірми, а також враховувала мінливі ринкові умови і конкурентне середовище.

Вибір маркетингової стратегії залежить від ситуації, в якій знаходиться підприємство, тому маркетингові програми як короткострокові, так і довгострокові вимагають розробки і застосування такої стратегії, яка при заданих умовах максимально відповідала б державній економічній політиці і в той же час забезпечувала комерційним структурам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість у результатах праці.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Смеричевская С. В. *Стратегический маркетинг. Учебное пособие.* Донецк: ДонГУЭТ, 2005. 204 с.
2. Куденко Н. В. *Стратегічний маркетинг: К.: КНЕУ, 1998. 152 с.*
3. Ноздревой. Р. Б. Крылова Г.Д., Соколов М. И. *Маркетинг. М.: Юрист, 2000. 256 с.*
4. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. *Стратегічний менеджмент. К.: ЕксОб, 2001. 560 с.*
5. Шериньова З. Є., Оборська С. В. *Стратегічне управління. К.: КНЕУ, 1999.*

Управління фінансовою підсистемою організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Влада Федоріненко

*студентка групи МЕН/ЛОГ- 18д,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Структуру управління фінансовою підсистемою можна охарактеризувати як упорядковану сукупність взаємозв'язаних елементів системи, що визначає поділ праці та службових зв'язків між структурними підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у фінансовій підсистемі.

Організація буде ідеальною, якщо чітко розподілити права й обов'язки на всіх рівнях управління фінансовою підсистемою, детально регламентувати завдання структурних підрозділів і завдання конкретних працівників [1]. Постає питання про рівень нормативно-правової бази підприємства, регламентацій, посадових інструкцій, інших документів та рівень кваліфікації працівників, які керуються у своїй роботі інтересами справи.

Вибір організаційних рішень адміністрації залежить від стану на підприємстві та у зовнішньому середовищі, від рівня стратегічного уявлення менеджерів тощо.

Схема організаційного управління фінансового менеджменту являє собою взаємозв'язану низку внутрішніх структурних служб і підрозділів фірми, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих напрямів його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Принципи організаційного забезпечення фінансового менеджменту як однієї зі складових загальної організаційної схеми управління підприємством визначають їх побудову як за ієрархічною, так і за функціональною ознаками.

За ієрархічною ознакою організаційні структури фінансового управління підприємством можуть бути дво- чи трирівневими [2]. Перший рівень-це фінансові служби управління підприємством у цілому, другий-його структурні одиниці (відділи, служби, цехи), третій-підрозділи (дільниці, бригади).

За функціональною ознакою фінансові служби управління підприємством також поділяються за функціями фінансового управління: фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансовий облік, фінансовий моніторинг.

Тому, на наш погляд, до фінансової підсистеми управління повинні входити, наприклад, такі підсистеми: бухгалтерія, відділ планування та прогнозування, фінансово-аналітичний відділ.

Функціональна будова центрів управління фінансовою діяльністю може суттєво відрізнятися на підприємствах різних масштабів.

Враховуючи те, що на підприємстві є різні підрозділи, кожен з яких виконує певні функції та інформація з яких проходить через різні стадії обробки, в результаті чого потрапляє до відповідного відділу фінансової підсистеми [3]. Тому слід додати, що інформація, яка прямо або опосередковано потрапляє до фінансової підсистеми, може надходити з відділів: виробничого, бухгалтерського, відділу контролю, збуту, організації праці та її оплати тощо.

Формування інформації зазначених відділів як сукупної системи надасть змогу покращити якість роботи фінансової системи [4]. Відповідно кожен з елементів структури управління має бути пов'язаний один між одним передачею відповідної інформації з урахуванням її особливостей характеру та призначення.

Розглядаючи загальну структуру управління підприємства, слід відмітити, що для аналізу отриманих результатів та майбутньої успішної діяльності можна виділити підрозділ з управління.

Керуючись потребами господарюючого суб'єкта з удосконалення фінансової підсистеми в загальній структурі управління, зазначаємо про необхідність застосування методики здійснення фінансового аналізу як складового елемента, що відрізняється складом показників та надає можливість оцінити фінансові потреби для досягнення поточних та стратегічних цілей [5]. Крім того, слід виділити службу бухгалтерії як одну з головних складових фінансової підсистеми на підприємстві. Довкола цього питання відбуваються дискусії науковців та деяких практиків. Вивчаючи національний та зарубіжний досвід з організації управління фінансовою підсистемою в компаніях США і Західної Європи, вважаємо, що у структурі комплексу спеціалізованих фінансових служб обов'язковою частиною виступає бухгалтерія.

Це пов'язано з тим, що бухгалтерія є основним постачальником фінансової інформації, яка забезпечує основу фінансового менеджменту.

Рациональна організація служби фінансової підсистеми на підприємстві можлива за умови врахування таких передумов: особливості господарської діяльності підприємства, дотримання законодавства щодо прав та обов'язків працівників, в тому числі і фінансової служби, вивчення та дотримання правил нормативних внутрішніх документів підприємства, логічна побудова апарату управління та підлеглих на підприємстві, розподіл функціональних обов'язків між працівниками фінансового відділу.

Ефективність кожної управлінської системи, в тому числі і фінансової, значною мірою залежить від її інформаційного забезпечення.

Система інформаційного забезпечення (інформаційна система) фінансового менеджменту являє собою безперервний і цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками фінансової діяльності підприємства.

До основних класифікаційних складових інформаційного забезпечення фінансового менеджменту належать: звітні та оперативні дані, зокрема фінансова звітність, статистичні оперативні дані, нормативна та інструктивна інформація

всіх рівнів (державна, регіональна, галузева), планово-прогнозна інформація, довідково-аналітична інформація.

Конкретні показники системи інформаційного забезпечення формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

Прийняття ефективних рішень у галузі управління фінансовою діяльністю підприємства неможливе без даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Однією з традиційних форм фінансового управління є концепція управління окремими аспектами фінансової діяльності підприємства на основі “центрів відповідальності”, яка розроблена американським економістом Дж. Хікісом. Така концепція отримала широке практичне використання в управлінні формуванням власних фінансових ресурсів, грошовими потоками, інвестиціями та деякими іншими аспектами фінансової діяльності підприємства.

Центр відповідальності-структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті чи інші аспекти фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінські рішення в рамках цих аспектів і несе повну відповідальність за виконання доведених йому планових (нормативних) фінансових показників [5].

Основні етапи формування системи організаційного забезпечення фінансового управління на підставі центрів відповідальності можуть бути такими: дослідження особливостей функціонування окремих структурних, підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування та використання фінансових ресурсів, визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства, формування системи прав, обов’язків і міри відповідальності керівників структурних підрозділів, визначених як центри відповідальності, розроблення та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) фінансових завдань у формі поточних чи капітальних бюджетів, забезпечення контролю виконання встановлених завдань центрами, відповідальності шляхом отримання відповідної інформації (звітів), її аналізу і з’ясування причин відхилень.

Запропонована концепція є досить ефективною, але для більш результативної роботи, на нашу думку, слід призначати керівників структурних підрозділів з високим професійним рівнем та постійно здійснювати аналіз ефективності прийнятих рішень підрозділів.

На основі викладеного матеріалу слід відмітити, що ефективна організація управління фінансовою підсистемою підприємства залежить від забезпечення фінансової підсистеми своєчасною, якісною, правдивою інформацією, яка надходить з окремих її елементів та підсистем.

Досягнення цієї мети можливо шляхом зважених збалансованих рішень в управлінні всіма існуючими системами господарюючого суб’єкта.

Насамперед, для якісної роботи усієї системи управління, в тому числі і фінансової підсистеми, потрібна, перш за все, законодавча та документаційна база для доброякісного виконання своїх обов’язків.

З метою подальшого удосконалення інформаційного забезпечення фінансової підсистеми підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації України необхідна ефективна організація інформаційних зв'язків. На нашу думку, задовольнити вимоги успішної роботи та взаємозв'язку між усіма службами дозволяє введення у систему управління інтегрованої інформаційної підсистеми. Саме впровадження такого об'єкта у процес діяльності допускає здійснити не тільки бажаний вплив на процеси та явища, але й уміло управляти ними, фінансовою підсистемою та в цілому підприємством.

Крім того, потрібно врахувати всі складові, які мають вплив на ефективність діяльності: особливості виду діяльності, запланованої мети та завдань підприємства, внутрішньої та зовнішньої інформації, поточної роботи по різних ділянках суб'єкта, аналізу показників виконаної справи, прийняття рішень на їх основі та аналіз отриманих результатів з плануванням майбутньої успішної діяльності господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Бланк І. А. *Фінансовий менеджмент*. К.: Ніка Центр, 2004. 655 с.
2. Головка В. І. *Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека*. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 480 с.
3. Зарубінський В. М. *До питання про управління фінансовим станом підприємства*. *Фінансовий менеджмент*. 2004. № 3. С. 112-120.
4. Новак В. О. *Інформаційне забезпечення менеджменту*. К.: Кондор, 2006. 462 с.
5. Петленко Ю. В. *Фінансовий менеджмент*. К.: Кондор, 2007. 298 с.

Управління інформаційним середовищем організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Анна Линок

*студентка групи Мен/КЛ-18д,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

В умовах суворої конкуренції на ринку компанії шукають нові способи гарантування конкурентоспроможності. Вживання інформаційних технологій є однією з них. Для керуючих органів постають задачі отримання інформації, її переробки, а zarazом генерування й передачі нової похідної інформації у вигляді керуючих впливів. Фактично, всі офісні системи будуються належно основі новітніх систем, обладнаних сучасними комп'ютерними засобами. Сучасні інформаційні технології є новітніми інструментами управління бізнесом, адже при їх створенні використовувались навички найтехнологічніших компаній. вживання сучасних інновацій дозволяє підприємствам наслідувати цей досвід, адаптуючи його до конкретних умов праці. Існує безліч елементів, які потрібні для роботи, що проникають в культуру в наслідок мережі Internet. Такими елементами є: оперативні комунікації (електронна кореспонденція списки розсилок тощо); розподілені джерела та засоби доступу до них (бази даних, портали, термінали, комп'ютерні мережі); Механізми координації діяльності (електронні дошки оголошень, форуми, електронні опитування); форми зворотного зв'язку і організації співробітництва; знаряддя виробництва (інструментарій пошуку ресурсів і партнерів стандартні програмні засоби).

Інформаційний менеджмент-це інноваційна діяльність, орієнтована на постійний пошук нових способів організації інформаційної діяльності, створення матеріальних і соціальних передумов ефективного доступу до інформації з метою забезпечення інформаційно-комунікаційних процесів, активізації й розвитку наявних форм їх раціонального використання [1]. Поняття «інформаційний менеджмент» вживається в таких значеннях: управління за допомогою інформації (підприємством, організацією, фірмою), тобто інформативне управління; управління власне інформацією (ресурсами і потоками) для оптимізації роботи підприємства, організації фірми; управління процесами інформатизації, тобто управління інформаційною технологією. Одне з перших визначень інформаційного менеджменту належить Д. Дачену. На його думку інформаційний менеджмент визначає види інформації, способи її добування з даних, час її подання та коло осіб, що обслуговуються. Це вузьке коло діяльності не виключає всього циклу інформаційного обслуговування [2].

Менеджер з інформації мусить лімітувати обсяги даних з ключових проблем до рівня, що забезпечить ухвалення рішень. На думку Дж. Борбелі інформаційний менеджмент-це нова стратегія керування інформаційними ресурсами і він

повинен мати узгодження зі стратегічними цілями організації. За визначенням Мейсона, інформаційний менеджмент-це процес планування, організації, підбору кадрів, врядування координації різних видів інформаційної діяльності та контролю за ними, включаючи властивості інформаційних послуг, систем та форматів з метою звершення цілей організації. Гиляревський трактує поняття «інформаційний менеджмент» як адміністрування роботою підприємства, здійснюване на основі комплексного застосування всіх видів інформації, що знаходяться на підприємстві та за його межами. Історично склалася ситуація, що інформаційний менеджмент сприймається як менеджмент постання систем, пов'язаних із розробкою, рекламою, торгівлею та експлуатацією комп'ютерних мереж, які обслуговують різноманітні інформаційні вимоги сучасних промислових підприємств, банків, комерційних організацій, навчальних закладів тощо.

Основними задачами інформаційного менеджменту є:

- формування технологічного середовища інформаційної системи підприємства;
- розвиток інформаційної системи і забезпечення її обслуговування;
- планування в середовищі інформаційної системи підприємства;
- формування організаційної структури в області інформатизації підприємства;
- використання і експлуатація інформаційних систем на підприємництва;
- управління персоналом у сфері інформатизації підприємства;
- управління капіталовкладеннями у сфері інформатизації підприємства;
- формування та забезпечення комплексного захисту інформаційних ресурсів підприємства;
- вибір раціональних форм комунікацій, техніки та інформаційних технологій, а також характеристик інформаційних ресурсів, необхідних для досягнення цілей організації [3].

Інформаційний менеджмент прийнято досліджувати та вивчати згідно декількох підходів:

1. Інформаційний менеджмент розглядається у досить широкому спектрі- від традиційного інформаційного обслуговування до загальної теорії управління: інформаційне забезпечення, інформаційні ресурси, інформаційні послуги та підприємництво, інформаційні системи і їх управління, опрацювання та аналіз інформації, організація комунікації, управління інформаційними технологіями, стратегічне планування та менеджмент. Всі ці напрямки входять до системи знань інформаційного менеджменту, але деякі з них залежно від трактування, представляються як основні, а решта, доповнюють перші як контекст.

2. Інформаційний менеджмент розуміється як розроблення і реалізація внутрішньої і зовнішньої комунікативної політики організації. Розглядаючи галузі, які розвиваються на перетині інформаційного менеджменту, виділяють: організаційні комунікації; документування діяльності підприємства, формування документопотоку і документообігу; формування інформаційного

потоків фірми, його диспетчеризація, створення довідково-інформаційних фондів і пошукових систем; Якщо розглядати науково-інформаційну діяльність інформаційного менеджменту то можна сказати, що він є можливістю здійснювати інформаційно-аналітичні і прогностичні дослідження, що базуються на методах інформаційного моделювання.

3. Інформаційний менеджмент визначається як прикладна адміністративно-орієнтована технологія управління інформаційними ресурсами. У межах концепції управління інформаційними ресурсами виділяють такі складові інформаційного менеджменту: предметний інформаційний менеджмент як технологія управління підприємством на основі забезпечення документами, інформацією та знаннями у формах, що відповідають діяльності; технологічний інформаційний менеджмент як технологія забезпечення відповідного матеріально-технічного рівня інформаційного середовища; програмний інформаційний менеджмент як база забезпечення взаємодії людини і машини в середовищі; кадровий інформаційний менеджмент є технологією професіоналізації та спеціальної підготовки користувачів для роботи в інформаційному середовищі.

4. Інформаційний менеджмент на основі інтеграції з ІТ-менеджментом виступає як складова поліфункціонального напрямку організації діяльності-менеджменту інформаційних систем [4]

Особливістю є належність двох напрямків діяльності: первісна-загальна теорія управління, системний розгляд інший-інформаційно-комунікаційний курс діяльності, базою є досвід з інформатики. Таким чином, вивчення показало, що інформаційний менеджмент відіграє надзвичайно важливу значення у діяльності кожної організації через те що справді являється потужною та ефективною інформаційною підтримкою. А це забезпечує їй буття у сучасних економічних умовах, які вимагають доволі швидкого планування та прийняття рішень.

Узагальнюючи і критично оцінюючи опрацьовані наукові праці, можна сформулювати характеристики інформаційного забезпечення:

- інформаційне забезпечення є функціональним комплексом, що забезпечує органічну взаємодію технічних засобів, методів і технологій роботи з інформацією;
- інформаційне забезпечення-це сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, яка сприяє ефективній реалізації процесу управління;
- інформаційне забезпечення є інструментом, що генерує інформацію, яка складається з важливих даних та не дає відволікатись менеджерів на зайву та громіздку інформацію;
- інформаційне забезпечення-це безперервний процес постійного забезпечення можливості збирання, пошуку, групування, аналізу, зберігання та поширення інформації серед зацікавлених менеджерів підприємств і організацій;
- інформаційне забезпечення є інструментом, що забезпечує надходження інформації про стан та параметри функціонування певних об'єктів управління через визначені проміжки часу або відповідно до її запитів та орієнтується на

раніше визначені основні показники діяльності суб'єкта;

- інформаційне забезпечення-це управлінська технологія, оскільки відображає інформацію щодо стану керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень;

- інформаційне забезпечення є інструментом, що підтримує функціонування системи менеджменту, оскільки надає своєчасну, достовірну та повну інформацію про бізнес-процеси та бізнес-об'єкти для ефективного управління певними аспектами діяльності вищому менеджменту та керівникам усіх рівнів;

- інформаційне забезпечення-специфічний вид професійної діяльності, оскільки враховує інформаційні потреби різних суб'єктів, зокрема суб'єктів управління;

- інформаційне забезпечення є складовою системи та процесу управління, виражаючи на міжсуб'єктивному рівні відносини щодо організації та здійснення підприємництва, метою створення якої є забезпечення повної і достовірної інформації для ефективного здійснення підприємницької діяльності [5].

Таким чином, можливо завдати таке формулювання особливостей інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій: це функціональна сукупність що забезпечує органічну взаємодію технічних засобів методів та технологій роботи з інформацією, перспектива цілеспрямованого безперервного збору, пошуку, групування, аналізу, зберігання та розповсюдження інформації посеред зацікавлених менеджерів підприємств і організацій, а також приток своєчасної, достовірної та повної інформації про стан та параметри діяльності певних об'єктів керування крізь визначені проміжки часу або відповідно до їх запитів; відображає інформацію відносно стану керованого об'єкта і є основою для ухвалення управлінських рішень; формує інформацію, яка складається з важливих даних та не дає відволікатись менеджерам на зайву та громіздку інформацію, сприяючи ефективній реалізації процесу врядування та враховуючи інформаційні запити всіх користувачів. Як показало проведене дослідження інформаційна асекурація керування відіграє важливе значення у забезпеченні ефективної діяльності підприємств і організацій в наслідок інформаційно-аналітичної, методологічної та інструментальної підтримки менеджменту, а отже, посідає одне з перших місць в управлінні.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т. В. Структурно-морфологічна модель системи інформаційного забезпечення процесу управління. *Економіка та держава*. 2007. № 4. С. 27–29.
2. Кулицький С. П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління. К.: МАУП, 2012. 426 с.
3. Денисенко М. П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. *Економіка і держава*. 2006. № 7. С. 19–24.

4. Височин І. В. Інформаційне забезпечення управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі. *Схід*. 2011. № 7 (114). С. 3–7.
5. Корнєєв Ю. О. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності. *Вісник НАН України*. 2008. № 5. С. 24–31

Особливості впровадження систем контролю та моніторингу діяльності персоналу організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Алла Грінченко

*студентка групи МЕН-18,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Традиційні методи збирання даних про результати діяльності персоналу вже не задовольняють потреби практики управління. Необхідно ввести на кожному підприємстві систему моніторингу результативності праці, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері підвищення конкурентоспроможності персоналу. Саме тому, метою даного дослідження є характеристика процесів моніторингу результатів діяльності персоналу, як механізм підвищення його конкурентоспроможності, для впровадження на кожному підприємстві системи моніторингу результативності праці.

У сучасній науковій літературі існують різні підходи до визначення моніторингу. Найбільш поширене визначення цього поняття – це «постійне спостереження за будь-яким процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або первісним припущенням – спостереження, оцінювання й прогнозування стану довкілля у зв'язку з діяльністю людини» [1]. Разом з тим регулярний моніторинг результатів, ефективності, результативності послуг або програм розуміється як вимірювання результатів [2]. Моніторинг трактують і як систематичне збирання та обробку інформації, що може бути використана для покращення процесу прийняття рішення.

Сутність моніторингу у рамках управління результативністю полягає в забезпеченні ефективного та своєчасного зворотного зв'язку, який відбувається протягом періоду оцінювання діяльності. Такий моніторинг дає можливість службовцям з'ясувати, чи добре вони працюють, та визначити сфери, які потребують корекції діяльності для досягнення запланованих результатів [3].

Таким чином, моніторинг результатів діяльності персоналу полягає у зборі, вивченні та підготовці інформації для аналізу і рішень відносно підвищення конкурентоспроможності працівників на різних рівнях управління.

З моєї точки зору, моніторинг результатів діяльності персоналу має стати одним із основних складових елементів механізму підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства, оскільки він дозволить здійснювати безперервне спостереження за результативністю діяльності працівників усіх категорій, отримувати оперативну інформацію про її зміни та, на її основі, приймати ефективні управлінські рішення в системі забезпечення належного рівня конкурентоспроможності працівників підприємства.

Головною метою пропонованого моніторингу має стати збір, вивчення та

підготовка інформації для прийняття й аналізу рішень відносно результативності діяльності персоналу всіх категорій. Визначено дві основні особливості процесу збору і обробки інформації, які має враховувати моніторинг результатів діяльності персоналу: цільова направленість інформаційних процесів і максимальна об'єктивність отримуваних висновків на кожній стадії обробки даних.

Таким чином, моніторинг результатів трудової діяльності персоналу має орієнтуватися на оцінювання характеристик результатів праці, рівня досягнення цілей діяльності.

Слід відзначити, що науковці пропонують різні підходи до виділення етапів моніторингу: від спрощеного підходу з виділенням трьох етапів [3] до максимально розширеного з виділенням шести [4] і більше етапів. З моєї точки зору, на увагу заслуговує спрощений підхід, за яким виділяються три етапи моніторингового процесу. З цієї точки зору, основними етапами реалізації моніторингу результатів діяльності персоналу підприємства можна визначити наступні: планування; проведення збору і обробки інформації; оцінки (контролю) результатів моніторингу.

Етап планування необхідний для того, щоб визначити зобов'язання кожного окремого працівника (певних категорій працівників), окреслити план дій, встановити часові рамки та визначити рівень відповідальності, плановий результат діяльності. Крім того, важливим завданням даного етапу є встановлення мети і основних цілей моніторингу, серед яких, зокрема, може бути не лише встановлення динаміки результативності діяльності працівників тих чи інших категорій, але і виявлення факторів негативного впливу на результати праці, визначення актуальних напрямів мотивації персоналу та інших чинників покращення результатів трудової діяльності.

На етапі планування мають визначатися предмет моніторингу, його основні виконавці, форми звітності та ін. Щодо предмету моніторингу, то, оцінка результатів роботи персоналу має проводитися за такими напрямками: виконання планів робіт (терміни, якість) та досягнення поставлених цілей.

Однак, з моєї точки зору, до вказаного переліку варто додати також і характеристики результатів праці та особистих якостей працівників, використання яких в процесі моніторингу дозволить виявляти основні.

фактори впливу на результативність діяльності працівників того чи іншого структурного підрозділу, відділу та ін.

Для отримання достовірної інформації в процесі здійснення моніторингу результатів діяльності персоналу необхідно точно й об'єктивно виділити показники, за якими буде проходити оцінка, визначити методи та критерії оцінювання.

Варто відзначити, що критерії оцінювання на підприємстві мають встановлюватися відповідно до стратегічних цілей розвитку, а також відповідно до цілей моніторингу в механізмі підвищення конкурентоспроможності персоналу. Крім того, вибір критеріїв оцінювання має здійснюватися у відповідності до видів робіт, які виконуються на кожному робочому місці. Такий підхід дозволить

максимально ефективно підходити до оцінювання результатів діяльності кожного працівника і, як наслідок, дозволить приймати виважені рішення в питаннях підвищення конкурентоспроможності окремих груп працівників чи конкретних посадових осіб.

Встановлення критеріїв оцінювання результатів діяльності персоналу на підприємстві має проявлятися у виборі оптимальної кількості показників (еталонів) оцінювання різних якостей працівника, його діяльності, результатів праці. Варто відзначити, що на підприємствах доцільно розробляти класифікацію критеріїв оцінки залежно від посади, яку займає той чи інший працівник, що дозволить підвищити об'єктивність оцінювання. Як вже зазначалося, для отримання достовірної інформації необхідно точно і об'єктивно виділити показники, за якими проводитиметься оцінка результатів діяльності працівників різних категорій. Окремі науковці [1; 5] пропонують здійснювати оцінку результативності роботи персоналу на основі: показників, що визначають результати праці; показників, що характеризують персонал та показників використання робочого часу.

Однак, наведений перелік показників має доповнюватися з урахуванням специфіки діяльності підприємства, наявних категорій працівників та їх посадових обов'язків. Тобто, при впровадженні моніторингу результатів діяльності персоналу в механізмі підвищення його конкурентоспроможності питання вибору показників оцінки набуватимуть особливої ваги.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Барський Ю. М. Формування сучасної системи трудових показників. Економічний форум. 2013. № 4. С. 17–23.
2. Гізатулін А. Особливості розробки системи моніторингу трудових ресурсів на підприємстві. Соціально-економічні проблеми і держава. 2012. Вип. 2 (7). С. 146–154.
3. Доронина М.С. Управление мотивацией. Х. : ХНЭУ, 2006. –240 с.
4. Кицак Т. Г. Моніторинг соціально-трудової сфери як інструмент регулювання і вдосконалення процесу соціально-трудових відносин на підприємстві. Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. 2004. № 6. С. 229–232
5. Пархомчук О. Деякі обмеження вимірювання результатів діяльності в суспільному управлінні та їх подолання .Фінансові ринки. 2000. Вип. 3 (6). С. 156–164

Сучасні методи діагностики фінансового стану підприємства в менеджменті організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Данило Невгад

*студент групи Мен-19к,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

На сьогоднішній день оцінка фінансово-економічного стану підприємства є досить актуальною для будь-якого суб'єкта господарської діяльності в Україні. Адже, в умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність. Процеси ринкових перетворень привернули істотну увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансово-економічного стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Поряд із традиційними методиками, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства, з'являються нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану суб'єктів господарювання. До таких методів відносяться: стратегічний дью-ділідженс, діагностичний бенчмаркінг, нечітко-множинний метод та метод економічних нормалей. Так, традиційно виділяють два принципово різних підходи до оцінювання діяльності підприємства. За першого підходу оцінюють діяльність підприємства на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечить прийняття оптимального рішення. В якості таких показників пропонуємо використовувати: обсяги продажу, прибуток, собівартість продукції та інші. Однак використання цих показників має низку вад, зумовлених впливом на них чинників ринково-кон'юнктурного характеру. Другий підхід до оцінювання результатів роботи підприємств ґрунтується на системі показників, які всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб'єкта господарювання. До таких показників належать: показники майнового стану, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності тощо. При здійсненні стратегічного управління підприємствами для мінімізації економічних ризиків і прийняття доцільних управлінських рішень використовуються методи сучасної діагностики фінансово-економічного стану суб'єктів господарської діяльності. До таких методів відносяться: стратегічний дью-ділідженс (Due Diligence), діагностичний бенчмаркінг (Benchmarking), нечітко-множинний метод та метод економічних нормалей. Переваги застосування цих сучасних методів діагностики

полягають у можливості взаємного доповнення окремих притаманних бізнесу якісних характеристик внутрішнього і зовнішнього оточення підприємства, та розрахунків кількісних показових критеріїв підприємницької діяльності. Практичне застосування діагностичного бенчмаркінгу та стратегічного дью-ділідженсу повільно, але впевнено впроваджується навіть чизняних підприємствах, що сприяє залученню інвестиційного підприємницького капіталу та допомагає реалізувати антикризові заходи на макрорівні. Due Diligence-це процедура всебічного аналізу й перевірки правових, податкових, фінансових та інших аспектів діяльності компанії, яка використовується для прийняття рішень щодо здійснення консультування, докорінних перетворень підприємств, проведення операцій типу Mergers & Acquisitions (злиття та поглинання) і винесення рішень про допуск цінних паперів до котирування на біржі. Дью-ділідженс повинен проводитися аналітичною групою у складі юристів, фінансових аналітиків, а також фахівців з питань бухгалтерського обліку, що враховують обставини, які свідчать про високий рівень ризику вкладень у таргет-підприємство: занижені показники потреб в капіталі, незавершені судові процедури, конфлікти щодо прав власності. Стратегічний дью-ділідженс враховує такі етапи: фінансовий (акцент на оцінці вартості підприємства), операційний (організаційна структура, якість менеджменту тощо), комерційний (аналіз ринкових і технологічних факторів діяльності, галузевий аналіз), податковий, правовий (ризики відповідальності, інші юридичні аспекти), навколишнього середовища (екологічні проблеми, штрафи тощо), політичний. Діагностичний бенчмаркінг, головним чином, передбачає вивчення схожих і однакових бізнес-процесів на прикладі інших успішних підприємств для проведення їх порівняння зі своєю діяльністю, а також виявлення слабких місць, визначення факторів успіху за параметрами: репутація підприємства, технології виробництва, якість товарів, ціна продукції, нові продукти, канали збуту товарів, віддаленість від джерел сировини. Діагностичний бенчмаркінг здійснюється відповідно до таких етапів: визначення функціональних сфер діагностики фірми; відбір факторів, змінних діагностики; визначення лідерів галузі по відібраним факторам; оцінка значень показників їх діяльності; порівняння показників з власними даними; розробка програм щодо покращення діяльності. На підґрунті розробок О.О. Недосєкіна щодо використання нечітко-множинного методу діагностики стану підприємства та оцінки рівня ризику його банкрутства, можливим стає навіть такий аспект діагностики як встановлення рівня ризику виникнення банкрутства. Для налаштування моделей нечітких множин та нечіткої логіки експертами використовуються числові та нечислові дані. Висновок щодо діагностики підприємства здійснюється на основі нечітких понять, які допомагають моделювати виробничі, фінансові, інвестиційні, комерційні аспекти діяльності. Метод економічних нормалей зазвичай практично реалізується завдяки використанню «золотого правила економіки» і «золотого правила бізнесу», а також інших економічних нормалей, які враховують зміни собівартості продукції, темпи зростання продуктивності праці, інше. Логічним є застосування у моделях також не фінансових показників,

що відображають соціальні, екологічні результати діяльності та ведуть до певних економічних наслідків. Врахування їхньої порівняльної динаміки є необхідним для продовження ланцюга послідовних співвідношень економічних нормалей. Українські компанії повільно, але все ж таки впроваджують сучасні методи діагностики фінансово-економічного стану підприємств, особливо методи дью-ділідженсу та діагностичного бенчмаркінгу. До компаній, які пропонують повний спектр послуг в цій сфері, належать: S&V Development, Desonn Partners, DFK international correspondent та інші. За оцінками експертів процедура Due Diligence через 5 років стане такою ж популярною, як і в країнах ЄС.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Лук'янова В. В. *Діагностика ризику діяльності підприємства*. Хмельницький: ПП Ковальський, 2007. 202 с.
2. Булгакова Л. Н. *Операционный леверидж. Золотое правило экономики. Теория и практика*. Финансовый менеджмент. 2001. № 4 [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles>.
3. Гупалов В. К. *Управление рабочим временем*. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Сілічева Н. Є. *Сутність Due Diligence і можливі перспективи розвитку в Україні*. Економічний простір. 2011. №45. с. 288-291.
5. Хотомлянський О. Л. *Комплексна оцінка фінансового стану підприємства*. Фінанси України. 2007. № 1 с. 111-118

Вплив принципів організації на процес її функціонування

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Назар Клименко

*студент групи Мен/Кл-18,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Поняття “організація” належить до провідних категорій організаційної науки. Організація (від лат. organize-повідомляю стрункий вигляд, влаштовую) може бути визначена як різновид соціальних систем, об’єднання людей, що спільно реалізують певну загальну мету та діють на основі певних принципів і правил.

Принципи організації є відображенням об’єктивних закономірностей практики управління. Вони визначають інноваційності, що формує різноманіття необхідних форм організації; конкурентності, що обумовлює висунення, закріплення та розвиток суспільством найбільш перспективних форм організації; інтегративності, що відображає стійку тенденцію соціальної організації до об’єднання учасників, складових, ресурсів, тенденцій; кореляційності, що характеризує готовність складових соціальної організації до найрізноманітнішої взаємодії.

Систему синергічних властивостей організації відкриває поняття “місія”, яке застосовується, як правило, тільки до соціальних систем. Виконання місії організації багато в чому визначається рівнем розвитку такого її важливої синергічної властивості, як архітектоніка. Саме вона стратегічними можливостями розвитку, ресурсами різноманітності побудови та перетворення конфігурацій організації обумовлює потенціал її самовираження і перспективи вдосконалення. Разом з тим архітектоніка чином об’єднує складові в загальну конструкцію на основі місії[1].

Особливого значення набуває така важлива синергічна властивість організації, як саморегулювання. Його роль в забезпеченні стійкого функціонування і розвитку організації важко переоцінити, оскільки дія закону самозбереження багато в чому ґрунтується саме на цій якості. Власне саморегулювання відображає, з одного боку, абсолютно необхідний ресурс стабілізації, а з іншого — найважливіший потенціал вдосконалення кожної організації [2].

Теорія організації вимоги до конкретної системи, структури та організації. Відповідно до цих вимог утворюються органи управління, встановлюються взаємини між його рівнями, між організаціями і державою, застосовуються певні методи управління. Економічне життя суспільства не стоїть на місці, вона змінюється. Разом із зміною реалій господарювання зазнають зміни і принципи організації.

Узагальнюючи ці підходи, можна підрозділити принципи на загальні — для всіх організацій і ситуацій, часткові та ситуативні — характерні тільки для певної сфери або ситуації в діяльності організації, і, крім того, принципи, характерні для певного стану організації, — динамічного або статичного.

Окрім цього, в літературі принципи організації розподіляють на три групи:

- структурні принципи (розподіл праці, єдність мети та управління, співвідношення централізації та децентралізації, влада і відповідальність);
- принципи процесу (справедливість, дисципліна, винагорода персоналу, корпоративний дух, єдність команд, підпорядкування головному інтересу);
- принципи кінцевого результату (порядок, стабільність, ініціатива) [3].

Структурні принципи забезпечують чітку взаємодію між загальними цілями та завданнями, з одного боку, і їх розподіл на більш часткові та дрібні — з іншого, сприяючи до найрізноманітніших причин або випадкових збурень. Незалежно від природи керованих об'єктів (механічних, біологічних, соціальних) їх регулювання можливе за принципом зворотного зв'язку.

Будь-яка система управління складається з двох провідних підсистем — керуючої та керованої. Між ними є різноманітні комунікаційні зв'язки, що є відповідними каналами передачі управлінської інформації від суб'єкта до об'єкту та навпаки. Циркуляція управлінської інформації між двома підсистемами — керуючою та керованою — дозволяє встановлювати співвідношення між інформацією на вході і виході керованої системи. Зіставлення рівнів інформації дає можливість оцінити стан як керованої підсистеми в цілому, так і окремих її елементів. Зворотний зв'язок може бути позитивним, таким, що підсилює дію сигналу узгодження, і негативною, при якій дія небажаного узгодження повинна бути нейтралізована [4].

Принцип розвитку. Це один з провідних загальних принципів організаційних систем (взагалі всіх матеріальних систем). Розвиток — необоротна спрямована зміна системи. Розрізняють дві форми розвитку: еволюційну, таку, що характеризується поступовими кількісними та якісними змінами; революційну, таку, що є стрибкоподібним неусвідомленим переходом від одного стану системи, процесу управління до іншого. Існує прогресивний і регресивний розвиток (зміна). Прогресивний і регресивний розвиток може охоплювати спочатку не всю систему в цілому, а тільки який-небудь її компонент, і лише з часом соціально-економічна система зазнає повною мірою якісних змін.

Принцип прямого зв'язку. Цей принцип означає, що виробничі та інформаційні процеси повинні протікати найкоротшим шляхом, щоб уникнути додаткових витрат і спотворень. Якщо як приклад узяти інформацію, то її достовірність та цінність також безпосередньо залежать від вибраного шляху доставки. Так, спочатку абсолютно достовірна та дуже цінна інформація, пройшовши довгий шлях і поступивши до користувача надто пізно, може до цього моменту виявитися недостовірною та такою, що дезорієнтує.

Принцип ритмічності. Виробничі та інформаційні процеси повинні відбуватися із заданим рівнем рівномірності протягом заданих часових

інтервалів. Ритмічність забезпечує узгодженість продуктивності праці на різних ділянках єдиного технологічного процесу.

Принцип синхронізації (системний принцип). Серед виробничих та інформаційних процесів або підрозділів необхідно виділити постійний або тимчасовий центр синхронізації, під режим діяльності якого повинні підлаштовуватися інші процеси або підрозділи організації. Динаміка ринкових відносин вимагає достатньої гнучкості в організації бізнес-процесів: щось слід тимчасово або постійно підсилювати, щось ослабити, когось виокремити та надавати йому найбільшу підтримку, а когось такої підтримки позбавити. Цей принцип сприяє реалізації іншого принципу — “пріоритету структур над функціями в організаціях, що діють”. Замість того щоб змінювати склад структури, її можна переорієнтовувати на нові підрозділи або процеси.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Мельник Ю. В. *Теорія організації*. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 44 с.
2. Монастирський Г. Л. *Теорія організації: підручник*. Тернопіль: Наука, 2019. 368 с.
3. Гавкалова Н. Л. *Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу*. Харків: ХНЕУ, 2007. 400 с.
4. Мартиненко В. П. *Економічний механізм управління стійким розвитком промислових підприємств. Механізм регулювання економіки*. 2004. № 4. С. 191-200

Організація управління персоналом підприємства

Оксана Кириченко

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: oksanaKS@krok.edu.ua,

ORCID: 0000-0001-5244-8323

Єлізавета Франко

студентка групи МЕН-19,

e-mail: frankouy@krok.edu.ua,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Управління персоналом вивчає і враховує вплив усіх аспектів людини на організаційну поведінку. У цьому полягає головна специфіка даної науки, що визначає її підхід до дослідження свого предмету, а також її структуру і зміст.

Управління персоналом базується на теоріях, до них належать наступні концепції: Економічні теорії, що охоплюють різні напрямки економічної науки. Це, насамперед, теорії ринку праці. Відображаючи процеси в області попиту на робочу силу і її пропозиції, вони допомагають пояснити ряд явищ у сфері управління персоналом. Висновки теорій ринку праці важливі для розробки стратегії і прийняття оперативно-тактичних рішень у сфері залучення робочої сили, утримання кваліфікованих робітників на підприємстві, стимулювання працівників, зниження плинності кадрів, стабілізації колективу, формування у персоналу почуття відданості підприємству, зміцнення корпоративної культури і т.д. Найважливіше значення для управління персоналом мають і інші напрямки економічної науки, зокрема: теорії планування, економічна інформатика, а також економічні теорії і методи; психологічні теорії (загальна психологія, психологічні теорії поведінки, психоаналіз, соціальна психологія, психологія спілкування, психологія праці); соціологічні концепції; трудове і соціальне право; політологічні теорії; конфліктологія; науки про працю: ергономіка, фізіологія праці, психологія праці, соціологія праці, технологія праці, педагогіка праці, медицина праці, антропометрія (наука, що розробляє способи виміру можливостей людського тіла й організму в цілому) та ін. [1].

Такий складний міждисциплінарний зміст науки управління персоналом обумовлюється великою кількістю сторін, аспектів людини, що впливають на його поведінку у підприємстві. Комплексність, синкретичність управління персоналом ніяк не заперечує специфічності і самостійного (у певних межах) характеру цієї науки. Усі дані інших наук переосмислюються і розвиваються в ній під кутом зору забезпечення підприємства оптимальною кількістю і якістю працівників і їхнього потенціалу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Практична значимість управління персоналом полягає у наступному: ідеальне конструювання практики кадрового управління, розробка теорії, стратегії, техніки, способів і засобів управління персоналом; раціоналізація,

глибоке критичне осмислення практичного управління людьми і його орієнтація на вимоги економічної (ділової) і соціальної ефективності; спонукання керівників до зміни моделей, техніки, стилю, способів і засобів керівництва робітниками на основі альтернатив, пропонованих наукою. Для практиків-менеджерів управління персоналом може запропонувати три види послуг:

ними організаційними явищами можна розробити і протестувати різні теорії або моделі в області управління персоналом. Теорії, які опротестовано, в свою чергу, можуть допомогти менеджеру зрозуміти наслідки його вчинків, пояснюючи йому: «Якщо Ви зробите X, то швидше за все одержите Y»; систематично вивчаючи вчинки (як у реальних, так і в лабораторних, умовних організаціях), наука управління персоналом може запропонувати менеджеру більш широкую розмаїтість можливих варіантів поведінки, ніж він міг використовувати раніше. Поєднаний з гарною теорією, розширений та збагачений репертуар управлінської поведінки збільшує кількість альтернатив для дій; за допомогою збільшення кількості можливих альтернатив поведінки, найважливіші наслідки яких можна науково передбачати, дослідження в межах науки управління персоналом допомагають менеджерів-практиків простежити еволюцію своїх майбутніх вчинків і їхні можливі наслідки. Це підвищує імовірність формування оптимального варіанту поведінки.

Важливо також класифікувати працівників відповідно до статусу їхньої зайнятості, а зайнятість у свою чергу також поділяється на різні види, 15 зокрема: повна, неповна, видима, невидима, добровільна, вимушена; первинна і вторинна; стандартна і нестандартна; постійна, тимчасова; легальна, нелегальна, нерегламентована [2].

Принципи управління персоналом-фундаментальні основи управління. Найважливішими принципами управління персоналом є: системність; демократизація; індивідуалізація; інформатизація; досягнення поставлених перед організацією цілей;-підбір працівників з урахуванням їх психологічної сумісності; врахування побажань співробітників при виборі форм і методів їх перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Принцип системності в роботі з персоналом припускає, що управління персоналом в організації повинна: охоплювати не окремі категорії працюючих, а весь склад людських ресурсів; вирішувати не одномоментні задачі, а безперервно проблеми, що виникають в діяльності робітника: від його прийняття на роботу, в період просування по службі і до останнього дня роботи в організації; використовувати різні методи, засоби, прийоми роботи з персоналом, а не випадково прийняте під впливом настрою рішення.

Також можна виділити дві основні концепції, які покладені в основу визначення ефективності управління персоналом. Відповідно до першої з них ефективність управління персоналом оцінюється виходячи з органічної єдності управління і виробництва, але при цьому внесок власне управління персоналом в ефективність виробництва не визначається. Друга концепція наголошує на визначення внеску управління персоналом в ефективність виробничого процесу.

Надзвичайно важким завданням є кількісна оцінка цього внеску, бо навіть відповідних звітних показників поки що не існує. Тому більшість методик оцінки ефективності управління персоналом дотримуються першого підходу. Доцільним є оцінювати не стільки внесок управління персоналом в ефективність виробництва, скільки якісний вплив його на цю ефективність. Інтегральний показник (ефективність на рівні організації) трансформується в безліч інших на більш низьких рівнях, що показують ефективність окремих систем чи підсистем управління персоналом — підбору, навчання і т.д. [3].

Методи — це спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва. Мистецтво управління людьми проявляється у тому, наскільки гнучко, доцільно, ефективно керівники використовують різноманітні методи, їхні комбінації з урахуванням конкретної виробничої ситуації [4]. Для того, щоб управляти персоналом потрібно використовувати методи управління персоналом, що розглянуті нижче. Методами управління персоналом називають способи впливу на колективи й окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі виробництва. В теорії і практиці управління застосовують три групи методів: адміністративні, економічні і соціально-психологічні.

Управління персоналом-багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Управлінню персоналу властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення. Системний підхід передбачає врахування взаємозв'язків між окремими аспектами проблеми для досягнення кінцевих цілей, визначення шляхів їх вирішення, створення відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування та організацію системи.

У загальному вигляді управління щодо будь-яких систем можна уявити як виявлення (шляхом передавання каналами прямого зв'язку командної інформації) впливу управляючої підсистеми на керовану. Звідси каналами зворотного зв'язку в управляючу підсистему надходить інформація про її стан. Крім того, ці підсистеми мають також інформаційні зв'язки з навколишнім середовищем. Управляюча та керована підсистеми, канали прямого та зворотного зв'язку, а також навколишнє середовище створюють систему управління [5].

Отже, основними компонентами управлінської системи є:

- суб'єкт управління, тобто джерело керівного впливу, той, хто здійснює управління, виконує функції керівництва і впливу на об'єкт з метою приведення його в новий, бажаний для суб'єкта стан;
- об'єкт управління, тобто те, що функціонує під керівним впливом, на що спрямовано цей вплив суб'єкта;
- керівний вплив, тобто комплекс цілеспрямованих й організуючих команд, засобів, прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт і досягаються реальні зміни в його стані;
- зворотні зв'язки, тобто інформація для суб'єкта про результативність

керівного впливу і зміни в об'єкті. Система управління персоналом в організації складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем (елементів).

Підсистема-це виділені за функціональними елементами або організаційними ознаками частини системи, кожна із яких виконує певні завдання, працює автономно, але спрямована на вирішення загальної мети.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Лакуста Т. В. Організація системи управління персоналом на підприємствах АПК с. 16-17
2. Балановська Т. О. Розвиток національного бізнесу та транснаціональних компаній. *Економічний простір*. 2008. № 14. С. 54–60
3. Пушкарьов М. М. Кадровий менеджмент. К., 2014. С. 23-35
4. Мігус І. П., Черненко С. А. Сучасні підходи до оцінки персоналу суб'єктів господарювання з позицій економічної безпеки, *БІЗНЕСІНФОРМ* №10, 2013. С. 215-219
5. Кравченко Т. С. Аналіз концепцій кадрового менеджменту. *Персонал*. 2015. №7. С. 13-21

Управління матеріально-технічною базою організації

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Кирило Іванченко

*студент групи Мен-19,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Матеріально-технічне забезпечення-це форма товарного обігу у сфері матеріального виробництва, процес забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами тощо, необхідними для виробничого і невиробничого споживання. Правильно налагоджена система матеріально-технічного забезпечення є запорукою безперебійного забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом наукової організації виробництва. Матеріально-технічні ресурси є складовою частиною оборотних засобів підприємства. Управління матеріально-технічним забезпеченням-важлива складова частина керівництва виробничо-господарською діяльністю підприємства. На більшості промислових підприємств використовують централізовану структуру управління матеріально-технічним забезпеченням. Служба матеріально-технічного забезпечення є складовою частиною апарату управління промислового підприємства. Вона складається з сукупності управлінських та виробничих підрозділів, що здійснюють забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами. Що до управлінської частини служби забезпечення відносять відділи матеріально-технічного забезпечення та зовнішнього кооперування, а також групу матеріально-технічного планування виробничо-диспетчерського відділу. Виробнича частина служби забезпечення включає матеріальні склади, заготівельні дільниці, цехові комори, склади напівфабрикатів та розподільчі дільниці [1]. Основні завдання матеріально-технічного забезпечення можна сформулювати наступним чином: визначення потреби підприємств та їхніх структурних підрозділів у матеріальних ресурсах; вивчення джерел забезпечення матеріальними ресурсами; організація доставки матеріальних ресурсів до місця споживання; раціональне та економне використання матеріальних ресурсів; розробка шляхів поліпшення використання місцевої сировини й матеріалів, відходів виробництва; організація правильного зберігання матеріальних цінностей; оптимізація обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів; розробка економічно обґрунтованих нормативів запасів, контроль за їхнім станом; запобігання утворенню понаднормативних і надмірних запасів цінностей та ін. Діяльність служби матеріально-технічного забезпечення спрямована на створення міцної матеріальної бази підприємства, що дозволяє вчасно виконувати виробничу програму та інші розділи плану виробничого та соціального розвитку підприємства. До основних функцій відділу матеріально-технічного забезпечення

відносять: визначення потреби підприємства у матеріальних ресурсах; складання матеріальних заявок; складання балансів матеріально-технічного забезпечення підприємства на рік і по кварталах; складання специфікацій; складання угод з постачальниками; контроль графіків постачання і виконання договорів; встановлення лімітів на відпуск матеріалів цехам; організація оперативного обліку руху матеріалів; централізована доставка матеріалів в цехи і на дільниці; аналіз витрат і рівня використання матеріалів; реалізація відходів та інш. Однією з найбільш важливих функцій відділу матеріально-технічного забезпечення є залучення у господарський оборот вторинної сировини та матеріалів. Чим більш економічно розвинутою є та чи інша країна, тим вищим є коефіцієнт такого залучення. Таким чином управління матеріально-технічним забезпеченням сприяє впровадженню безвідходних технологій у виробництві. Створення запасів матеріальних ресурсів — основне питання планування МТЗ, тому перебуває під постійним контролем працівників постачання. Управління запасами є проблемою, загальною для підприємств і фірм будь-якого сектору системи господарювання. Існує багато причин, з яких фірми йдуть на створення запасів. Основним доказом є те, що на підприємстві має бути певна кількість матеріальних ресурсів для підтримання виробничого процесу. За відсутності необхідного запасу підприємство може зазнати значних збитків. Є й інша причина для створення запасів. Наприклад, сезонність, тобто тільки в певний сезон є можливість завозити окремі види ресурсів (заготівля річкового піску для виготовлення залізобетонних виробів, заготівля цукрового буряку для переробних заводів тощо). Створюючи запас, необхідно враховувати, що розширення асортименту товарів на ринку приводить до скорочення життєвого циклу товару, а також впливає на поведінку партнерів, покупців і конкурентів. Запаси — це оборотний капітал; чим їх менше, тим ефективніше виробництво. Критерієм оптимізації запасів слугують витрати зберігання закупівель; утримання запасів тощо. Витрати закупівель охоплюють: витрати на оформлення замовлення; витрати на оформлення угоди з поставок; транспортні витрати; витрати на складування та зберігання. Деякі витрати фіксуються в замовленні й не залежать від його обсягу, інші, наприклад транспортні та складські, перебувають у прямій залежності від величини замовлення. У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню. Для цього організується матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і купівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання й видачі окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплектним і з мінімальними витратами. Виконує цю роботу відділ матеріально-технічного постачання.[2] Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями й постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів безпосередньо

у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками, має ті переваги, що вона забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються передусім ті матеріально-технічні ресурси, які потрібні постійно та у великій кількості, а також вироби за індивідуальними замовленнями, та складне устаткування. Проте вся номенклатура матеріально-технічних ресурсів, потрібних у виробництві, яка сягає іноді десятків тисяч найменувань і типорозмірів, не може поставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні у невеликій кількості, періодично або нерегулярно, економніше буває купувати в посередників — оптових фірм і магазинів. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій споживачів. Гулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів, передовсім з однорідними стандартизованими властивостями, може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін. Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умов масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості тих самих матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і нових постачальників (освоєння нової продукції, заміна та вдосконалення технологічних систем, нове будівництво тощо). Проте і без цього може виявитися потреба замінити окремих постачальників, розширити їхнє коло. Тому важливою є проблема вибору постачальників. Вибираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, слід урахувувати низку чинників, у тім числі: відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства в матеріалах, якість і ціну останніх, репутацію постачальника, його територіальну віддаленість та оперативність поставок, швидкість реакції на потреби покупця, умови розрахунків, можливість надання кредиту тощо. Ці характеристики постачальників ретельно аналізуються й вибирається той партнер, який забезпечує найліпші умови постачання за мінімальних витрат. Між постачальником і споживачем матеріально-технічних ресурсів укладається договір, що регламентує всі умови постачання: кількість, якість, ціну товарів, термін доставки, форму розрахунків, відповідальність за порушення договору. Матеріально-технічні ресурси поступають на склад підприємства, з якого далі подаються в цехи й на робочі місця. Об'єкти техніки (машини, устаткування, пристрої тощо), які потрібні епізодично, зберігаються на складі підприємства до моменту введення в експлуатацію. Щодо матеріалів, то постачання таких на робочі місця є регулярним і вважається завершальним етапом матеріально-технічного забезпечення. Воно здійснюється за певною системою. Для кожного цеху чи іншого підрозділу службою матеріально-технічного забезпечення встановлюється ліміт витрат матеріалів на підставі норм витрат і планового обсягу робіт. У межах ліміту матеріали видаються зі складу цехам. Залежно від типу виробництва застосовуються різні системи лімітування та забезпечення

цехів матеріалами. На підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва поширено децентралізовану (пасивну) систему постачання цехів. Склад видає матеріали на підставі разових вимог цехів, які самостійно їх одержують і транспортують. За умов масового та великосерійного виробництва зі стабільною номенклатурою продукції і ритмічним споживанням матеріалів застосовується централізована (активна) система забезпечення робочих місць. Склад доставляє матеріали в цех безпосередньо на робочі місця в потрібній кількості й у належний час згідно з календарним графіком у межах встановленого ліміту. Централізована система дає змогу ефективніше використовувати складські приміщення, транспортні засоби, успішніше механізувати та автоматизувати транспортно-складські операції. Вищої форми набуває централізоване постачання матеріалів у цехи і на робочі місця за інтегрованої системи виробництва й постачання «точно за часом» (японський варіант «канбан»), коли всі процеси та їхнє забезпечення здійснюються згідно з чітким календарним графіком. В єдиний графік роботи включаються також і постачальники, які забезпечують виробничий процес часто прямо «з коліс», зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму. Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному залежно від їхнього призначення. Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється епізодично за проектування виробничих систем. Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Залежно від системи забезпечення й особливостей руху матеріальних ресурсів від постачальників до споживачів розрізняють транзитну та складську форми МТЗ. Транзитна форма займає значну частину в загальному обсязі постачань, вона більш економічна, має відносно високу швидкість постачань. Вибір транзитної форми постачань продиктовано насамперед обсягом споживаних ресурсів і встановленою для нього транзитною чи замовленою нормою постачань. За цієї форми МТР постачаються споживачу безпосередньо від виробника. При цьому є можливість скоротити витрати на розвантажувальні операції та на зберігання продукції на складі. Транзитну норму визначають як мінімально припустиму загальну кількість матеріалів, відвантажених постачальником на адресу споживача за одним замовленням. Замовлену норму розраховують як найменшу кількість матеріалів за однією позицією замовлення, узятую постачальником до виконання за обов'язкового замовлення на одночасну доставку кількох однорідних видів (типорозмірів) матеріалів на адресу одного споживача. Ця форма постачання ефективна за постачання однорідного асортименту ресурсу та у великій кількості. Застосування сучасної транзитної форми постачання дає змогу зменшити величину партії поставок. При цьому МТР доставляють безпосередньо на робочі місця. [3] Останнім часом деякі японські підприємства (фірми Toyota, Honda) працюють за новою системою постачання ресурсів. Головна її суть — своєчасність. Існує кілька різновидів системи своєчасності: «точно в строк», «канбан» та ін. На відміну від транзитної, складська форма постачання передбачає доставку ресурсів підприємству через посередників. За цієї форми обсяг партії та строки поставок не лімітовані, але

споживачі ресурсів несуть додаткові витрати за зберігання продукції на складах посередників тощо. Потрібно мати на увазі, що в цілях ефективного використання кожний цех повинен отримати таку кількість матеріальних ресурсів, скільки потрібно для виконання завдань із випуску продукції. Тому доцільно встановлювати цехам ліміт відпуску сировини та матеріалів на певний період. Призначення матеріалів у виробничому процесі зумовлює характер їх використання та порядок подання до робочих місць. Так, основні матеріали використовують, як правило, рівномірно, тобто вони мають надходити до цехів регулярно, з виконанням останніми своєї виробничої програми. Використання багатьох допоміжних матеріалів характеризується як менш постійне, тому вони можуть подаватися на виробництво періодично, з виникненням потреби в них. Існує два способи забезпечення виробництва матеріалами: пасивний та активний. Застосовувати кожний з них раціонально й ефективно доцільно в певних виробничих умовах. Пасивний спосіб забезпечення цехів та виробничих ділень полягає в тому, що робітники цеху (ділень) самі одержують матеріальні ресурси зі складу, тобто своїми силами виконують навантаження, транспортування та розвантаження матеріалів, що їм виділені. За активного способу забезпечення подання матеріальних ресурсів зі складів до цехів та на ділень організовують і здійснюють працівники складів. Активний спосіб забезпечення має такі переваги порівняно з пасивним: поліпшується використання транспортних засобів у результаті скорочення їх простоювання під час навантажування та розвантажування, зменшуються витрати на внутрішні перевезення, у тому числі завдяки повнішому використанню вантажопідйомності транспорту; сприяє ліквідації зайвих запасів у цехах та скороченню документообігу; дає змогу поліпшити організацію виробництва, звільняючи робітників виробничого персоналу цехів та ділень від оформлювання документів на одержання матеріальних ресурсів; сприяє впровадженню прогресивної транзитної системи забезпечення, за якої матеріальні ресурси, що надходять, не розвантажують на центральних складах забезпечення, а везуть прямо на місце їх безпосереднього вжитку — до цеху та на ділень. При цьому значно зменшується обсяг робіт з завантаження, поліпшується використання спеціальних складських площ, прискорюється обіг матеріальних ресурсів.[4] У цих випадках вид і кількість матеріальних ресурсів, необхідних для використання, доводиться розраховувати оперативно. Іноді, коли йдеться про забезпечення цехів специфічними матеріальними ресурсами (наприклад, паливом), доцільно складати графіки у вигляді схем замкненого (кільцевого) маршруту забезпечення цехів підприємства. Раціональне використання (споживання) і економія сировини, матеріалів, палива і енергії є одними із важливих умов функціонування підприємства в умовах ринку, переводу економіки на інтенсивний шлях. Раціональне використання матеріальних ресурсів-це доцільне обґрунтоване їх використання, їх витрати на рівні мінімуму при виробництві одиниці продукції. В загальному вигляді економія матеріальних ресурсів-це підвищення їх рівня корисного використання, яке виражається у зниженні питомої витрати матеріалів

на одиницю споживчого ефекту, котрий одержують у результаті раціонального споживання матеріальних ресурсів. Значення економії матеріальних ресурсів зростає в зв'язку із збільшенням обсягу виробництва продукції. Зменшення матеріальних витрати безпосередньо впливає на зниження собівартості продукції, оскільки вони становлять біля 75-80 відсотків витрат підприємства, із них біля 60 відсотків припадає на матеріали і сировину. Скорочення матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції-це більш значний резерв економії порівняно із зниженням трудоємності і фондоємності виробництва: 1 відсоток економії матеріалів забезпечує скорочення витрат у 2-2,5 рази більше ніж 1 відсоток економії фонду зарплати та в 2-4 рази більше, ніж 1 відсоток скорочення капітальних вкладень. Таким чином ресурсозбереження виступає як важливіший фактор підвищення ефективності виробництва. Основним завданням ресурсозбереження є: забезпечення економного і раціонального використання матеріальних ресурсів; ліквідація невиробничих витрат або перевитрати матеріальних ресурсів; оптимізація структури ресурсоспоживання на основі впровадження нових проектних, конструкторських і технологічних рішень, які дозволяють підвищити комплексність використання матеріальних ресурсів; розширення застосування вторинних ресурсів; розширення застосування вторинних ресурсів, організація повної переробки виробничих відходів і матеріалів, збір і утилізація побутових відходів; скорочення витрат матеріальних ресурсів на всіх стадіях виробництва і споживання при транспортуванні та зберіганні; прискорення оборотності обігових засобів, скорочення виробничих запасів, вивільнення частини ресурсів із обігу тощо.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Адамова Н. А., Йохна В. А., Малова Т. Л., Пенкин Т. Е. Организация и планирование производства швейной промышленности. Киев: Высшая школа, 1994.
2. Герасимчук В. Г. Развитие предприятий: диагностика, стратегия, эффективность. К.: Вища школа, 1995.
3. Гупалов В. К. Управление рабочим временем. М.: Финансы и статистика, 2005. 230 с.
4. Покропивного С. Ф. Економіка підприємства. К.: КНЕУ, 1999.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.. Дело». Москва.1993г.

Сучасні форми та методи менеджменту у кризових ситуаціях

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Дарина Кутова

*студент групи МЕН-19,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Сучасний етап розвитку України характеризується переборенням макроекономічної кризи, яка була характерна для 90-х років ХХ століття, та переходом економіки на траєкторію сталого економічного зростання.

Об'єктивно криза характеризується безліччю взаємозалежних ситуацій, що підвищують складність і ризик управління. При цьому можливі віддалення кризи і її профілактика, стабілізація кризи, переростання одного типу кризи в інший, вихід із кризи, що не виключає її як із сьогодення, так і з майбутнього. Не тільки економіка, але й природа функціонує циклічно, і не тільки процес розвитку економіки народжує кризові ситуації. На різних етапах розвитку суспільної свідомості відношення до криз було різним [1].

Криза підприємства є об'єктивним економічним процесом. Кризи неминучі в діяльності будь-якого підприємства і отримують повсюдне прояв. Більше того, криза розглядається не тільки як об'єктивно неминучий, але і як об'єктивно необхідний процес, що несе імпульс інтенсифікації розвитку підприємства. Об'єктивна природа кризи підприємства відображає не тільки закономірність її настання, а й можливість виходу з його [2].

Сутність економічної кризи проявляється у перевиробництві товарів відносно платоспроможного сукупного попиту, в масових банкрутствах фірм, зростанні безробіття та інших соціально-економічних потрясіннях [3]. Одним з методів антикризового управління, який набув останніми роками значної популярності у світовій банківській практиці, є стрес-тестування. Він полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора-валютного курсу, процентної ставки тощо, а поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Таким чином стрес-тестування дає змогу оцінити, наскільки конкретний банк або банківська система загалом є стійкими до «виняткових, але ймовірних шоків» [4].

Економічне середовище, в якому сьогодні функціонують підприємства, характеризується кризовими явищами. В таких умовах керівництвом зазвичай основна увага приділяється фінансовим і правовим механізмам, в свою чергу питання управління персоналом в системі пріоритетів вибору антикризових механізмів відіграють незначну роль. Як правило, стосовно персоналу застосовується такі заходи-скорочення штату, затримки з виплати заробітної

платні і зменшення її розміру з метою зменшення витрат на персонал. Багато підприємств проводячи тотальні скорочення, не замислюються, що вони позбавляють себе того ресурсу, без якого подолати кризу неможливо, який в майбутньому може забезпечити ріст і розвиток підприємства. Таким чином, завдання керівництва і організації в цілому є утримання ключових співробітників. Досягти цього можна застосовуючи сукупність принципів, прийомів та правил, які використовуються для вирішення проблем в сфері управління персоналом підприємства в кризових умовах. [5]

Слід зауважити, що з метою ефективного управління персоналом в кризових умовах дуже важливим є збереження персоналу на основі використання поведінкових, психологічних методів, застосуванні підходів, що базуються на відкритості та достовірності інформації. Отже, людський ресурс безпосередньо впливає на результати діяльності компанії, а професіоналізм персоналу стає важливою конкурентною перевагою, що робить компанію стійкою до впливу будь-яких зовнішніх факторів. Тому в умовах кризи важливо зберегти важливі для компанії кадри та змотивувати персонал на ефективну роботу за мінімальних витрат.

Часто кризові ситуації в розвитку підприємства неможливо усунути. Вони виникають як об'єктивні явища, що відтворюють циклічний характер розвитку соціально-економічних систем. Але гостроту криз можна й потрібно зменшувати з урахуванням їх особливостей, а також своєчасно розпізнаючи їх наближення. Це досягається лише за допомогою антикризового управління.

Отже, невід'ємним в системі антикризового управління є систематизація та досконале вивчення законодавчих актів, вивчення державного правового регулювання, а також дотримання вимог діючого законодавства, аналіз перспективного законодавства з метою розробки заходів нівелювання негативних наслідків та можливих ризиків за відновлення конкурентоспроможності підприємства в його довгостроковому розвитку. Вивчення факторів впливу законодавчих норм на інформацію про фінансово-економічний стан підприємства, використання підприємством ринкових механізмів залучення фінансових коштів і збереження рівня конкуренції в секторі продукції, що випускається підприємством є запорукою успіху антикризового управління. Практика свідчить, що невдале правове регулювання сфери діяльності господарюючих суб'єктів поставило судову систему України перед необхідністю в ході розгляду справ приймати не тільки юридичні, але і економічні рішення, до чого практично суди були не готові. В результаті судові рішення приймалися з відповідними помилками, а розміри втрат боржників і кредиторів різко збільшувалися.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Амстронг Майкл. *Основы менеджмента*. Ростов-на-Дону: «Феникс», 1998. 512с.
2. Гетманцев Н. Д. *Антикризове управління підприємством*. К.: КНЕУ, 2007. 680 с.
3. Чуб П. М. *Антикризове управління у банківській діяльності*. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 20. С. 203-211.
4. Балабанова Л. В. *Управління персоналом*. К. : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.

Сучасні форми та шляхи розвитку менеджменту організацій

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Михайло Стрільчук

*студент групи МЕН-КЛ 18,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Сучасний менеджмент-особлива галузь знань і професійної підготовки керівників і спеціалістів у різних сферах діяльності. Ефективно управляти сучасним підприємством або його підрозділами не можливо без розуміння сутності й змісту менеджменту. Терміни «управління» і «менеджмент» пов'язані між собою. «Управління» це цілеспрямована дія на об'єкт, з метою зміни його стану або поведінки. Управляти можна технікою, технологією, ресурсами тощо. «Менеджмент» є складовим елементом управління, під яким розуміють цілеспрямовану дію на колективи працівників або окремих виконавців, з метою досягнення поставлених цілей Управління підприємством у наш час є дуже складною справою і потребує різносторонніх знань [1]. Керівник (менеджер) має бути освіченою людиною в галузі виробництва, знати кон'юнктуру і динаміку ринку, володіти знаннями з технології і організації виробництва, економічних важелів ефективної діяльності підприємства. Американський економіст Мінцберг виділяє такі види діяльності менеджерів: головний керівник; лідер; представник організації при зовнішніх контактах; підприємець, який удосконалює виробництво; ліквідатор порушень у діяльності організації та ін. Менеджмент, як вид професійної діяльності, передбачає орієнтацію фірми на потреби ринку і організацію виробництва тієї продукції (послуг), яка може задовольнити споживачів і принести фірмі передбачений прибуток; постійне намагання підвищити ефективність виробництва; самостійність прийняття управлінських рішень і відповідальність за їх ефективну реалізацію; використання новітньої техніки, технології, інформаційних систем управління та ін. Практика управління така ж давня як існування людства. Джерела сучасного менеджменту знаходимо в діях Мойсея при виведенні ізраїльтян з Єгипту, Олександра Македонського-при управлінні військами та ін. Як наука управління пройшло певний шлях у своєму розвитку У ХХ ст. послідовно сформувалося кілька наукових шкіл менеджменту, серед яких найбільш відомі такі як: Школа наукового управління (1885-1920 рр) [2]. Засновником даної школи був Фредрік Тейлор [3]. У межах твердого раціоналізму він сформулював основні принципи системи управління індивідуальною працею робочих: детальне дослідження трудових процесів, нормування на основі безпосереднього вимірювання витрат робочого часу, за допомогою хронометражних спостережень; спеціальна система відрядної заробітної плати: методом відбору, навчання і тренування робочих; підвищення і розподіл відповідальності за наслідками роботи між менеджерами

і робочими. Адміністративна (класична) школа управління (1920-1950 рр). Її творця Анрі Файоля вважають батьком менеджменту. Він виклав принцип управління, визначив характерні види діяльності керівників планування, організацію, керівництво, координацію і контроль [4]. Мають певний інтерес для сьогоденної практики такі принципи.

Кожному працівникові делегування повноважень, достатні для того, щоб бути відповідальним за виконання роботи. Інтереси організації переважають над інтересами індивіда. Працівники отримують справедливу винагороду за свою працю. Ініціатива заохочується. Гармонія інтересу персоналу й організації забезпечує єдність зусиль, в єдності сила. Анрі Файоль при створенні своєї концепції почав кількісний, системний, ситуативний підходи. Школа людських стосунків (з 30-х років XX ст. до нашого часу). Засновником цієї школи був американський соціолог та психолог Елтон Мейо. Основні ідеї школи людських стосунків: управління є соціально-психологічний, а не економічний процес; в основі управління знаходиться людина, яка має свої потреби, інтереси і мотивації; продуктивність праці виконавця залежить не стільки від матеріальних, як від психологічних та соціальних факторів; Школа науки управління (кількісна школа). Найбільш відомими представниками цієї школи є Д. Марч, Г. Саймон, Р. Акофф, Д. Вудворд, Д. Томпсон, Л. Канторович та ін. [5]. Головні характеристики школи: основна увага зосереджується на прийнятті рішень; критерієм діяльності є економічна ефективність; використання формалізованих методів і моделей в управлінні; використання комп'ютерів для обробки значного обсягу інформації; використання системного, процесного і ситуаційного підходів до управління. Головною метою та сутністю менеджменту є цілеспрямований вплив на працівників чи окремого виконавця, з метою виконання поставлених завдань при раціональному використанні ресурсів, а також для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику вкладників капіталу.

Формування системних та ситуаційних підходів у менеджменті [6]. П'ятий етап розвитку менеджменту пов'язаний з розглядом організації як системи, діяльність якої постійно залежить від змінного набору обставин.

Системний підхід базується на використанні теорії систем у менеджменті з кінця 50-х р. минулого століття. Система-це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, що визначають її характер. Усі організації (об'єкти управління) є системами, які складаються з таких елементів: структура, завдання, технологія, люди, цілі, ресурси. Існують закриті (мають фіксовані жорсткі умови, не залежать від оточуючого середовища) та відкриті (взаємодіють із зовнішнім середовищем) системи. Усі організації є відкритими системами.

Окремі великі елементи (частини) систем можуть складати системи, які стосовно першої системи можна називати підсистемами (цехи, відділи тощо).

При цьому менеджер повинен: розуміти процес управління, аспекти індивідуальної та групової поведінки, процедури системного аналізу, методи планування, мотивування і контролю, кількісні методи прийняття рішень; вміти

оцінювати сильні та слабкі сторони використовуваних методик; правильно оцінювати фактори, які відіграють найважливішу роль в даній ситуації, і ефект від змінних величин; знаходити прийоми менеджменту, які будуть мати найменший негативний ефект.

Ця технологія забезпечує ефективне колективне використання обчислювальних та інформаційних ресурсів, поліпшення комунікацій, процесів обміну інформацією, створює умови для функціонування розподілених систем обробки даних. У межах компанії, фірми чи підприємства функціонують локальні мережі. Вони забезпечують інформаційний обмін між працівниками організації. Регіональні (територіальні) мережі організуються на регіональному або державному рівні й призначені для надання в режимі реального часу інформаційно-обчислювальних ресурсів абонентам, значно віддаленим один від одного.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б. М. *Основи менеджменту*. Львів: Світ, 1995, 296 с.
2. Бабаєв Л. В. *Малий бізнес. Ринок і суспільство*. М.: МП, 1992.
3. Будзан Б. *Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи*. К.: Основи, 2001, 349 с.
4. Сладкевич В. П. *Современный менеджмент*. К.: МАУП, 2000, 112 с.
5. Тарновська Н. П. *Менеджмент: теорія та практика*. Тернопіль: Карт-бланш, 1997, 456 с.
6. Кузьмін О. Є. *Теоретичні та практичні засади менеджменту*. Львів: Львівська політехніка, 2003. 352 с.

Технології управління транспортним забезпеченням виробництва

Оксана Кириченко

доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-5244-8323

Михайло Забродський

студент групи Мен-19,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У сучасних умовах на промислових підприємствах особливої актуальності набувають питання забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами та ефективного їх використання; удосконалення управління складським господарством і запасами продукції, збутовою діяльністю і транспортними потоками. Коливання попиту споживачів вимагає від промислових підприємств постійно здійснювати аналіз кон'юнктури ринку для того, щоб змінювати асортиментну структуру продукції в обсягах, достатніх для його задоволення.

Існують різні точки зору стосовно “видів логістичної діяльності підприємств”. На думку одних авторів, до логістичної діяльності підприємств відноситься “формування господарських зв'язків; визначення потреб у перевезенні продукції, її обсягах; визначення послідовності та пересування продукції по ланках крізь міста складування; вибір видів транспортування, транспортних засобів, маршрутів і технології транспортування; координація оперативного управління поставками та перевезенням продукції; оптимізація запасів продукції; розміщення та організація діяльності підприємств складської мережі; надання логістичних послуг” [1, с. 33].

Інші вчені до “видів логістичної діяльності підприємства” відносять “організацію розміщення виробничих об'єктів і матеріальних потоків; управління процесами переробки сировини та матеріалів; транспортування вантажів та їх підготовку до перевезення; організацію матеріально-технічного забезпечення; планування процесів виробництва; організацію фінансових інвестицій; організацію використання відходів і вторинної сировини; забезпечення ресурсами; реалізацію продукції” [2, с. 31].

Під “логістичними видами діяльності” розуміють “постачання або закупки; транспортні потоки або вантажні перевезення”; “прийом; складування; контроль запасів; комплектацію замовлень; вантажопереробку матеріалів”; “зовнішні перевезення; управління фізичним розподілом; переробку, повернення продукції та усунення відходів”; “вибір місць розміщення; комунікації” [3, с. 27–29].

Узагальнюючи визначення логістики як напрями діяльності, треба підкреслити відсутність єдиного підходу. Є формулювання логістичної діяльності як організації процесів. Рядом учених до цього напрями діяльності віднесено організацію постачання виробництва сировиною і матеріалами та збуту готової продукції; іншими-виробництво, зберігання, транспортування і розподіл продукції. Існує також розгляд логістичної діяльності як управління процесами.

Ряд авторів до управління процесами відносять лише управління матеріально-технічним забезпеченням або управління складуванням і переміщенням сировини, матеріалів і готової продукції. Це свідчить про необхідність уточнення цього поняття.

На відміну від інших дефініцій авторами цієї наукової статті при формулюванні терміна “логістична діяльність на промисловому підприємстві” розглядається весь перелік процесів логістичної діяльності у комплексі, а саме: матеріально-технічне забезпечення, виробництво продукції, транспортування, складування, формування запасів продукції, обслуговування споживачів і збут готової продукції.

Таким чином, “логістична діяльність промислового підприємства”-це особливий вид господарської діяльності, реалізація якої потребує здійснення послідовних процесів логістичної діяльності в єдиному комплексі, що дозволяє мінімізувати витрати і збитки підприємства за рахунок оптимізації логістичного “ланцюга” та зменшення впливу зовнішніх ризиків. Мається на увазі зменшення витрат на транспортування та зберігання запасів готової продукції; скорочення витрат на матеріально-технічне забезпечення і часу на обслуговування споживачів; мінімізація ризиків і збитків, які пов’язано з процесами виробництва та збуту готової продукції; підвищення оперативності прийняття управлінських рішень, рівня сервісу обслуговування споживачів і конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з такого підходу до визначення логістичної діяльності промислового підприємства можна уточнити зміст і перелік “функцій і задач логістичної діяльності”. Зараз не існує єдиного підходу до формулювання основних функцій і задач логістичної діяльності на підприємстві. Згідно з однією з класифікацій, до основних логістичних функцій відносять: “логістичне адміністрування”; “надходження, обробку та оформлення замовлення; планування виробництва”; “закупки продукції”; “поставку продукції; складування і зберігання продукції на складі”; “збут продукції”; “доставку замовлення” [4, с. 140–147].

Інші вчені до основних логістичних функцій відносять: “планування, організацію і управління матеріально-технічним постачанням, формування господарських зв’язків з поставок товарів або надання послуг, їх розвиток, корегування та раціоналізацію; планування, організацію і управління складським господарством; планування, організацію і управління транспортним господарством; планування, організацію і управління матеріальними та інформаційними потоками в процесі виробництва; планування, організацію і управління діловими послугами логістичного характеру; планування і контроль інвестицій на створення і розвиток логістичної інфраструктури; управління матеріальними і товарними запасами; управління інформаційними системами; планування, організацію і управління процесами розподілу і поставки; контроль якісних параметрів та їх стандартизацію; визначення обсягів і напрямів матеріальних та інформаційних потоків; прогнозування потреби у перевезеннях; проектування інфраструктурних елементів у логістичних системах” [5, с. 64].

Одна з класифікацій логістичних функцій підприємства включає: “фізичний розподіл: координацію з планом маркетингу; прогнозування попиту; сервіс; оперативно-календарне планування транспортування готової продукції; управління запасами готової продукції; оброблення замовлень клієнтури; складування готової продукції; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з готовою продукцією; постачання готової продукції; облік запасів готової продукції; підтримку виробництва: координацію з планом фізичного розподілу; оперативно-календарне планування руху незавершеного виробництва; внутрішньозаводські переміщення матеріалів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з незавершеним виробництвом; доведення сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів до виробничих підрозділів; складування незавершеного виробництва; облік запасів незавершеного виробництва; постачання: координацію з оперативно-календарним планом виробництва; вибір і проведення переговорів з постачальниками; планування потреби в матеріалах; складання оперативно-календарного плану постачання; транспортування сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів; складування виробничих запасів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з предметами постачання”.

Ряд авторів до “задач логістичної діяльності” підприємства відносять “формування оптимальної виробничої програми виробничо-збутової системи промислового підприємства, яка відповідає структурі споживчого попиту; розробку алгоритму її змін при коливаннях споживчого попиту у випадках ресурсних обмежень; оптимізацію запасів на кожному рівні логістичної системи підприємства; оптимізацію руху матеріальних та інформаційних потоків логістичної системи; оптимізацію загальних витрат при організації і руху матеріальних та інформаційних потоків логістичної системи”.

Узагальнюючи формулювання понять “логістичні функції та задачі на промисловому підприємстві”, можна зробити такі висновки. Одні автори до логістичних функцій не відносять виробництво і збут готової продукції, інші не включають аналіз і контроль за основними логістичними операціями; треті до складу логістичних функцій включають лише постачання, виробництво і фізичний розподіл; четверті вказують, що однією з логістичних функцій є планування виробництва, а сам процес виробництва продукції не розглядають. Це свідчить про доцільність уточнення переліку основних функцій і задач логістичної діяльності підприємства.

Після визначення понять “логістична діяльність промислового підприємства” та її функцій і задач важливим є уточнення поняття “управління логістичною діяльністю промислового підприємства”. Існують різні підходи до формулювання дефініції “управління логістичною діяльністю”. Так, автори терміна “логістичний менеджмент” розуміють під ним “синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку та аналізу) з елементарними комплексними логістичними

функціями для досягнення цілей логістичної системи”.

Учені, що вживають таку дефініцію, як “функціональні розділи логістичного управління”, відносять до них: “управління замовленнями від споживачів, пропозиціями продуцентів (які створюють і поставляють товари) і встановленням співвідношень між ними; управління інформаційними потоками; управління закупками і поставками; управління виробничою діяльністю; управління запасами та складуванням; управління фінансово-збутовою діяльністю”; “управління сервісним обслуговуванням; управління ціноутворенням; управління іншими компонентами виробничої діяльності (кадрами, допоміжним виробництвом)”.

Практична значущість отриманих результатів дослідження полягає в тому, що розроблені рекомендації щодо уточнення термінології можуть бути використані в науково-дослідній роботі з проблем управління логістичною діяльністю промислового підприємства.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Луценко І. Концептуальні засади та функції логістики. Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. 2003. № 4. С. 29–34
2. Амітан В. Н., Ларіна Р. Р., Пілюшенко В. Л. Логістизація процесів в організаційно економічних системах. Донецьк: Ін-т екон.-прав. Досліджень НАН України, 2003. 73 с.
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 503 с.
4. Миротин Л. Б., Ташибаев И. Г., Порошина О. Г. Эффективная логистика. М.: Экзамен, 2002. 160 с.
5. Николайчук В. Е., Кузнецов В. Г. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция): Донецк: Донецкий гос. ун-т, 1999. 413 с.

Особливості процесу управління організацією

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Євгеній Осколок

*студент групи Мен-18,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Ефективне управління можливе, коли не тільки система управління є ефективною, а і процеси управління, що призводять її в дію та реалізують. Процес-це послідовність взаємопов'язаних та взаємодіючих дій (робіт, оперцій), цілю яких є претворення ресурсів на «вході» процесу в результати на «виході». Виділяють 5 основних видів процесів: проєктування продукції, виробничі, технологічні, бізнес-процеси, управлінські процеси. Процес управління-це сукупність та послідовність цілеспрямованих дій керівника і апарату управління для налагодження спільної діяльності людей. Умовами необхідними для функціонування «правильного» процесу є наступні: доцільність-вирішення поставлених цілей, цілістність, швидкість проходження, відсутність збоїв, простота, прозорість, локанічність, відсутність негативного впливу на інші процеси, мобільність та гнучкість до змін, задоволенність як внутрішніх, так і зовнішніх клієнтів, постійна удосконалюваність [1, 2].

У сукупності управлінські процеси утворюють цикл, що складається з взаємозалежних фаз, стадій, етапів, кожен з яких характеризується розв'язуються в його рамках завданнями. Існують наступні етапи процесу управління в менеджменті організацій:

- надходження сигналу із зовнішнього середовища або самої організації про виниклу проблему;
- відбір інформації, необхідної для прийняття рішення виходячи з його значущості та корисності для суб'єкта (із зовнішнього середовища) і про стан контрольованого параметра, ступеня досягнення мети (з внутрішнього середовища);
- вироблення і прийняття рішення. прийняття рішення у більшості випадків означає підписання або затвердження його керівником (суб'єктом управління), тобто йому надається юридична сила;
- доведення рішення до виконавця, організації його виконання;
- контроль, оцінка отриманих результатів, внесення коректив у хід подальшої роботи. На цьому етапі отримується оперативна інформація про режим функціонування систем управління, про ефективність зусиль, що дозволяє намітити заходи для коригування ходу виконання завдань;
- Підведення підсумків виконання рішення. Діагноз нового стану системи та керованого об'єкта. Організаційна робота завершується після виконання завдання, яка являє собою оцінку ефективності виконання рішення [3].

Процеси управління в менеджменті організацій мають наступні особливості:

- **Неперервність.** Процеси виникають і здійснюються безперервно, обумовлюючи постійність управлінської діяльності. Ця особливість проявляється по-різному в залежності від рівня управління та об'єкта управління, на який направлені результати управлінської діяльності. Наприклад, чим вищий рівень управління, тим більша тривалість процесу управління і тим складніший об'єкт управління.

- **Нерівномірність.** Процеси управління стосовно окремих етапів та стадій управління реалізуються нерівномірно. Так, постановка мети, аналіз ситуації, визначення варіантів усунення проблеми здійснюються повільно, але в стадії прийняття рішення процес прискорюється, приймаючи активну форму організаційної діяльності.

- **Циклічність.** Всі процеси управління без виключення здійснюються у вигляді реалізації взаємозв'язаних етапів та стадій менеджменту. Така послідовність утворює управлінський цикл. Порушення циклічності зменшує ефективність процесу управління. Тому етапи процесу управління є обов'язковими повторюваними.

- **Послідовність.** Ця особливість характеризується обов'язковою послідовністю етапів здійснення процесу управління. Останній не може бути побудований за своїми етапами інакше як мета, ситуація, проблема, рішення. Кожен із цих етапів є обов'язковим і грає велику роль ефективності управління. Нерідко рішення розробляється тільки на основі мети управління, без ретельного обліку існуючого стану справ, реальних умов роботи, обставин, що склалися. Такий процес управління не може бути ефективним, тому що в цьому випадку рішення виявляються або хибними, або передчасними, або просто волонтаристськими. Можлива й інша крайність, коли недостатньо уваги в процесі керування приділяється цілепокладання. Рішення розробляються на ситуаційній основі, без достатнього з'ясування цілей, які вони мають. І тут рішення бувають недостатньо ефективними, часто суперечливими, позбавленими перспективи та довгострокової орієнтації.

- **Мінливість.** Характер процесу управління постійно змінюється внаслідок впливу загального принципу управління-динамічної рівноваги системи. Це відбувається тому, що постійно виникають ситуації, пов'язані з порушенням запланованих процесів внаслідок зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Мінливість процесу управління обумовлює наявність його неперервності. В результаті прояву цих рис виникає взаємна обумовленість процесів управління, тобто протікання одного процесу викликає необхідність протікання іншого. Тому управління організацією можна уявити як одночасне і послідовне здійснення великої кількості процесів управління, що реалізується різними рівнями ієрархії, підрозділами або окремими менеджерами.

- **Сталість.** Воно проявляється у виникненні у процесі управління та відповідному закріпленні певних каналів його здійснення. Одночасне здійснення багатьох процесів в межах однієї організації не має хаотичного

характеру, а навпаки, створює сталість діяльності. Така сталість забезпечується відповідною управлінською технологією, яка визначає форму і канали здійснення процесу, критерії, обмеження та норми його реалізації.

Вони утворюють природну структурну основу системи управління, яка закріплюється в організаційних актах її стабілізації і служить фактором процесу управління, що систематизує. Завдяки цій властивості утворюється система управління, що представляє собою сукупність зв'язків, що встановилися процесу управління між ланками, його здійснюють [4, 5].

Отже, управлінські процеси дають можливість бачити причини, сильні та слабкі сторони, що призводить до отриманого чи бажаного результату. Існують етапи процесу управління в менеджменті організацій, за якими функціонують підприємства. Процеси управління в менеджменті організацій мають наступні особливості: неперервність, нерівномірність, циклічність, послідовність, мінливість, сталість. Всі ці особливості відіграють свою роль в процесі управління в менеджменті організацій.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Друкер П. Завдання менеджменту в ХХІ столітті. М.: Вільямс, 2003. 426 с.
2. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій: К.: Центр учбової літератури, 2016. 560 с.
3. Грибов, В. Д. Основи управлінської діяльності: підручник та практикум для середньої професійної освіти. Москва: Юрайт, 2018. 335 с.
4. Мексон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту. М.: Праворуч, 1999. С. 144- 146
5. Горінов П. Є. Підходи до вивчення ефективності менеджменту підприємства [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.prodiplom.com.ua/content/view/5670/75/>

Напрямки вдосконалення адміністративної структури управління організацією

Оксана Кириченко

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5244-8323*

Артем Хміль

*студент групи Мен/Кл-19к,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

У сучасних умовах проблема ефективності виробництва та управління підприємницької діяльності стоїть першому місці. Цій проблемі присвячено безліч наукових досліджень та робіт.

Організаційна структура визначає ефективність підприємства та його потенційні можливості, тому до вдосконалення структури управління необхідно ставитись з максимальною обережністю. Невиправдане включення зайвих елементів оргструктур, як і винятки необхідні реалізації певних функцій, різко знижує ефективність управління.

Структура організації має бути такою, щоб забезпечити реалізацію її стратегії [1]. Оскільки з часом стратегія та зовнішнє середовище змінюються, то необхідні відповідні зміни і в організаційній структурі, застосування нової організаційної форми структури.

Зазвичай при вдосконаленні структури управління першому етапі виходять із те, що вже є певна структура (чи його прототип, аналог) [2]. Необхідно здійснити аналіз її можливостей та застосовності до певних умов. З другого краю етапі або вдосконалюється існуюча структура управління, або проектується нова.

При вдосконаленні організаційної структури управління необхідно отримати чіткі, однозначні відповіді такі питання: по-перше, чи відповідає структура управління основним цілям, що стоять перед виробничою системою (господарським органом)-цілям функціонування та розвитку, по-друге чи існують точні цільові функції в усіх її структурних підрозділах, закріплені по них документально поруч із відповідальністю і правами. По-третє, чи забезпечує організаційна структура вирішення завдань стійких та ефективних зв'язків підприємства з ринковими структурами [3]. По-четверте, чи відповідає професійно-кваліфікаційна структура кадрів управління характером оргструктури та необхідності ефективного вирішення завдань. По-п'яте, чи забезпечує структура управління оперативний рух інформації, ефективність прийняття та реалізації управлінських рішень, контроль їхньої дієвості, тобто технологію управління.

На жаль, нерідко підприємство проголошує нові цілі чи вирішення нових завдань, але організаційна структура управління залишається постійною-проголосити нові цілі чи завдання виявляється простіше, ніж перебудувати систему управління [4]. Підрозділи продовжують здійснювати старі функції, у

системі документообігу-хаос та безвідповідальність [5]. Нові завдання розвитку вирішуються як колишніми підрозділами, а й знову організованими. В результаті діяльності системи не досягається необхідна ефективність. Ці та інші недоліки можуть бути виявлені при уважному аналізі структури управління підприємства та її ланок.

Удосконалена адміністративного організаційну структуру повинна забезпечувати ефективне вирішення завдань усіх типів, що стоять перед системою-виробничих, соціальних, економічних, поточних, оперативних, стратегічних і т.д.

Структурні підрозділи мають бути організовані таким чином, щоб вони повністю перекривали спектр вирішення можливих завдань, взаємодіючи один з одним без посередництва штучно створених органів. За кожним структурним підрозділом розв'язувані завдання, функції, права, відповідальність, що реалізуються, чітко закріплюються. Обумовлюються умови розв'язання комплексних завдань, реалізації цільових комплексних програм. Права та відповідальність повинні бути ретельно збалансовані в кожній ланці та на кожному рівні управління.

При вдосконаленні організаційної структури необхідно враховувати норми керованості: так, якщо у підпорядкуванні майстра може бути 12-30 робітників (залежно від спеціалізації виробництва) то у генерального директора у безпосередньому підпорядкуванні може бути не більше 8-10 осіб [1].

Модель ефективної організаційної структури управління має бути гранично простою, легко доступною для огляду та відомою всьому персоналу, складна система організації управління може призвести до втрати гнучкості управління та оперативності реагування на сигнали внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Їх можливо поділити на шість основних етапів.

Етап перший. Організаційно адміністративна структура та управлінський персонал повинні забезпечувати безперебійну, злагоджену роботу всіх складових частин фірми, чітке виконання її функцій.

Етап другий. Структура управління підприємства та персонал повинні мати необхідну гнучкість і маневреність, щоб швидко реагувати на зміни економічної кон'юнктури та інших зовнішніх умов.

Етап третій. Обов'язково має переважати колективна робота підрозділів підприємства, у своїй керівництво має заохочувати індивідуальність і підприємливість співробітників, функції підрозділів підприємства мають бути чітко розмежовані і скоординовані.

Етап четвертий. Організаційна структура та управлінський персонал повинні уникати соціальних конфліктів, здійснювати управління фірмою з урахуванням інтересів трудового колективу, на основі принципів соціального партнерства.

Етап п'ятий. Не повинно бути надмірностей у чисельності управлінського апарату та у витратах на його утримання, оскільки ці витрати збільшують господарські витрати.

Етап шостий. Організаційна структура та управлінський персонал повинні забезпечувати високі кінцеві результати, отримання необхідного прибутку при своєчасному виконанні всіх зобов'язань перед постачальником та покупцями, бюджетом та банками.

Виходячи із сформульованих вимог найбільш ефективна структура для фірми-це та, яка дозволяє ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем та доцільно розподіляти завдання серед співробітників та спрямовувати їх зусилля для досягнення основних цілей.

Ключові слова: управління; управлінські технології; механізми управління.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б. М. *Основи менеджменту*. Львів: Світ, 1995. 296 с.
2. Кузьмін О. Є. *Теоретичні та практичні засади менеджменту*. Львів: Львівська політехніка, 2003. 352 с.
3. Будзан Б. *Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи*. К.: Основи, 2001. 349 с.
4. Сладкевич В. П. *Современный менеджмент*. К.: МАУП, 2000. 112 с.
5. Тарновська Н. П. *Менеджмент: теорія та практика*. Тернопіль: Карт-бланш, 1997. 456 с.

Дослідження поняття «бізнес» в управлінському аспекті

Олександр Сумець

*професор кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-7116-3857*

Наталля Лукашевич

*магістрант,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Для розвитку і вдосконалення ключових засад управління бізнесом важливим є розуміння самої категорії «бізнес». Варто вказати, що на цей момент часу існує певна невизначеність у тлумаченні зазначеного поняття. І це обумовлено перш за все відсутністю визначення терміна «бізнес» на законодавчому рівні, тобто дефініція «бізнес» у нормативних джерелах (законах, підзаконних актах і т. ін.) не використовується.

У вітчизняному законодавстві присутні тлумачення близьких за змістом до терміну «бізнес» таких понять як «господарська діяльність» та «підприємництво». Значною мірою така ситуація зумовлена тим фактом, що «бізнес» є запозиченим поняттям, яке було залучено до вітчизняного наукового вжитку з англійських літературних джерел. У перекладі з англійської мови «бізнес» означає «справу, діяльність, заняття».

Огляд англійських публікацій (наукових статей, монографій, підручників), які тим чи іншим чином висвітлюють проблематику бізнесу, надає можливість стверджувати, що поняття «бізнес» дослідниками трактується в основному з економічної точки зору, набуваючи ознак складової наукової категоріального апарату.

Таким чином, дослідивши спектр існуючих на цей момент часу точок зору щодо визначення сутності поняття «бізнес», можна дійти до висновку, що на цей момент часу в економічній науці не склалось єдиного розуміння досліджуваної дефініції-одна частина дослідників тлумачать бізнес з точки зору комерційної діяльності, інша частина-ототожнює бізнес з підприємницькою діяльністю. Проте поширеною у вітчизняній думці є ідея про те, що бізнесу властиві більш традиційні підходи, тоді як підприємницька діяльність має інноваційне спрямування.

З огляду на вищевказане варто все ж дотримуватися тієї точки зору, що бізнес – це підприємницька діяльність суб'єктів господарювання, яка спрямована на одержання прибутку шляхом створення і реалізації певної продукції чи послуг, а також система їхніх ділових відносин зі стейкхолдерами зовнішнього середовища. Отже, бізнес є дещо ширшим поняттям, ніж підприємницька діяльність, адже включає систему ділових комунікацій із суб'єктами зовнішнього середовища (постачальниками, споживачами, державою тощо) [1; 2].

У бізнесі дуже чітко визначені об'єкт і суб'єкт. Об'єктом бізнесу виступає підприємницька діяльність, а у якості суб'єкта-бізнесмен.

Бізнесмен-це той, хто «робить гроші», власник капіталу, який знаходиться в обороті, що приносить дохід. Ним може бути ділова людина, у підпорядкуванні якої нікого немає, або великий власник, який не обіймає ніякої постійної посади в організації, зате є власником її акцій і може бути членом її правління.

У бізнесі найголовніше-це кінцевий виграш, тобто завжди позитивний результат: отримання прибутку, достатній рівень рентабельності. Вміння робити із «малих» грошей «великі» гроші через продуктивну діяльність в широкому розумінні і є бізнес.

Бізнес передбачає залучення власних засобів або опосередковану участь в такій діяльності через вкладення в діло власного капіталу. В бізнесі не обов'язковим є безпосереднє керівництво, а можлива тільки форма участі (наприклад, через деякі засоби, гроші тощо). Ось чому служба в державних установах, робота по найму в компанії не є бізнесом. Проте володіння акціями компанії або робота на власному підприємстві-це і є бізнес.

Сучасний бізнес характеризується ще й розширенням виробництва, сфер впливу та урізноманітненістю своєї діяльності, а не зацикленням на одному якомусь її виді, оскільки сьогодні один вид діяльності може бути надто прибутковою справою, а завтра цей же вид діяльності може принести великі втрати.

Особливості й масштаби бізнесу залежать від типу суб'єктів господарської діяльності. Тому бізнес поділяється на малий, середній і великий (крупний). У багатьох країнах світу малий бізнес є своєрідним фундаментом їхніх економік.

Малий бізнес у зрілій ринковій економіці відіграє велику роль. За кількістю – це понад 95 % усіх фірм, а за значенням-це найбільша наближеність до щоденних потреб споживачів і в той же час полігон технічного прогресу та інших нововведень. Для переважної більшості населення бізнес-це повсякденна робота. Вміло управляти у малому бізнесі-значить вижити у конкурентному середовищі, вистояти перед викликами ринкових перетворень, збільшити свій капітал. Як цього досягти-це питання ефективного менеджменту, у складі якого стратегія посідає далеко не останнє місце.

Знаннями бізнесу оволодівають на Заході та в країнах далекого зарубіжжя (США, Англія, Канада й ін.) у спеціальних школах бізнесу. У США вони є найбільш розповсюдженими і є частиною так званої «інфраструктури управління». Нині у США офіційно зареєстрованих та тих, що мають відповідний сертифікат Американської асамблеї університетських шкіл бізнесу і відповідних бізнес-програм у галузі бізнесу та управління налічується понад 1300, у тому числі 600-це школи бізнесу, що самостійно діють у рамках багатопрофільних академічних університетів. Вони надають широкі можливості отримувати своїм громадянам регулярну освіту в галузі бізнесу й менеджменту. Крім того, у США діє понад 10 тис. консалтингових фірм, не враховуючи десятків тисяч незалежних консультантів, які надають послуги з різних аспектів цієї діяльності; понад 70 періодичних наукових і популярних видань, більше десяти видавництв спеціалізуються на фаховій літературі з управління й бізнесу [2].

Ключові слова: Бізнес; підприємницька діяльність; суб'єкт господарювання; бізнесмен; малий бізнес; управління.

Список використаних джерел

1. Сумець О. Стратегії управління бізнесом. *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. No. 1. URL : www.are-journal.com.
2. Сумець О. Стратегії управління бізнесом : навч. посібник. Харків : ТОВ «Планета-Прінт», 2018. 120 с.

Безпека та якість металургійного виробництва, як виклик XXI століття

Андрій Заячковський

*здобувач кафедри управлінських технологій
освітньої програми «Адміністративний менеджмент» ННІМОД,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Сергій Філатов

*доцент кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-9831-7051*

Актуальність дослідження висвітлює сучасні ринкові вимоги щодо якості і безпеки металургійної продукції. Це пов'язано з тим, що стійкість підприємств визначається рівнем конкурентоспроможності, безпосередньо пов'язаної із якістю продукції. Сьогодні ризики невідповідності екологічним нормативам Європейського Союзу знижують конкурентоспроможність української металургійної продукції на глобальному ринку та ставлять під загрозу експорт до провідних ринків збуту, які провадять активну політику щодо зниження шкідливих викидів.

Приватне акціонерне товариство (ПАТ) «Арселор Міттал Кривий Ріг» унікальне за своїми масштабами, асортиментом та якісним рівнем продукції, яка відповідає сучасним і перспективним вимогам та очікуванням споживачів. Підприємство додержується принципів прозорості у всіх напрямках своєї діяльності та намагається удосконалювати систему корпоративного управління, орієнтуючись на загально корпоративні та успішні світові практики.

У компанії діє сучасна система менеджменту якості у відповідності до стандарту ISO 9001:2015. Політику з якості ПАТ Арселор Міттал Кривий Ріг та всі питання, пов'язані із підвищенням якості і безпеки продукції, виробництва виконує Департамент з якості, структурні підрозділи якого здійснюють нагляд за виробничими процесами, контроль якості та випробування продукції і сировини, проведення внутрішнього аудиту підрозділів на відповідність вимогам стандартів. Розширенню географії ринків збуту передують щорічна процедура сертифікації металопродукції. Металургійна компанія володіє потужним переліком сертифікатів міжнародного рівня, що значно підвищує його конкурентний статус.

Оскільки одним із важливих показників якості і безпеки продукції виступає екологічний аспект, підприємство щорічно підтверджує відповідність системи екологічного менеджменту вимогам міжнародного стандарту ISO 14001:2015; вдосконалюючи політику якості, спрямовує зусилля на формування ефективного механізму екологізації металургійного виробництва.

Поки водневі технології у найближче десятиліття стануть ключовим завданням світової металургії, а Міністерство енергетики України лише розпочало підготовку «Стратегії водневої економіки України», вже сьогодні

вітчизняні металургійні компанії мають готуватись до процесу декарбонізації виробництва. Щоб відповідати світовим вимогам до металургійної галузі, необхідно підвищувати якість металопродукції, що вимагає інвестування проєктів, здатних підвищити вміст заліза в руді. Використання високоякісної залізорудної сировини знижує шкідливі викиди, як відповідність умовам зростаючого тренду декарбонізації [1].

ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», як експортер продукції в понад вісімдесят країн світу, має обрати найкраще рішення в існуючому виробничому середовищі щодо виробництва «низьковуглецевої» сталі. В Європі до експортерів металопродукції запроваджують надбавки до ціни, пов'язані із декарбонізацією та зростанням ціни на викиди CO₂ [2]. Для розширення ринку якісної та безпечної металопродукції ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» запропоновано виробництво нової арматури Arma Universal, реалізація якої на риках України та Закавказзя, надасть можливість отримати загальний економічний ефект понад 281,6 млн. грн.

Для ефективності заходів на шляху підвищення якості та безпеки продукції для ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» актуальними є новітні цифрові технології, які забезпечують суперсучасні інтерфейси для взаємодії людини і техніки: адитивні технології, що збільшують ефективність використання матеріалів, якість моделі, забезпечують деталізацію і точність, скорочення циклу виробництва; системи металевого 3D-друку, здатні створювати деталі будь-якої складності та геометрії; вторинна переробка сировини, як економічно виправданий і екологічний варіант для повторного використання металів [3]. Актуальними заходами для підприємства стане впровадження системи WEB-візуалізації параметрів технологічних процесів; діджиталізація зважування вантажів; використання штучного інтелекту в управлінні температурним режимом доменних печей.

Таким чином, визначені напрямки та заходи нададуть можливість ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» суттєво підвищити конкурентну позицію за показниками якості та безпечності продукції.

Ключові слова: безпека; якість; металургійне виробництво.

Список використаних джерел

1. *Залізний вектор: металурги мають наростити маржинальність продукції.* URL: <https://gmk.center/ua/posts/zaliznij-vektor-metalurgi-majut-narostiti-marzhinalnist-produkcii>. (дата звернення: 10.11.2021)
2. *Український зелений курс* URL: <https://metinvestholding.com/ua/media/article/dekarbonizaciya-proizvodstva-stali-vizov-xxi-stoletiya>. (дата звернення: 12.11.2021)
3. Амоша О. І., Нікіфорова В. А. *Розвиток металургійної смарт-промисловості в Україні: передумови, проблеми, особливості, наслідки: науково-аналітична доповідь. НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ. 2019. С. 67.*

Напрями реформування закладу охорони здоров'я

Максим Померанцев

*здобувач освітньої програми «Адміністративний менеджмент»
кафедри управлінських технологій ННІМОД,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Ганна Пазєєва

*доцент, кандидат економічних наук,
заступник завідувача кафедри Управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-6557-6890*

Сьогодні в Україні взято курс на кардинальне реформування системи охорони здоров'я, орієнтованої на пацієнта і здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян на рівні розвинутих європейських держав. Процес реформування висвітлив низку проблем, зокрема неготовність органів місцевого самоврядування бути ефективними власниками закладів охорони здоров'я, відсутність вибудованої державної системи контролю за якістю надання медичних послуг і дієвих оперативних механізмів поновлення порушених прав пацієнтів, не сформованість клієнтоорієнтовані практики, спрямовані на забезпечення поваги до гідності та приватності пацієнта [1]. Дослідження є актуальним, оскільки надання високоякісних медичних послуг можливе лише реалізацією медичної реформи.

Проблематику функціонування системи охорони здоров'я в Україні досліджували сучасні вітчизняні науковці, серед яких: Б. О. Логвиненко, Н. В. Шевчук, Л. М. Руснак, В. І. Теремецький, С. І. Книш та ін.

Комунальне некомерційне підприємство «Криворізька міська лікарня №10», перебуваючи на початку процесу реформування, здійснює функції вторинного рівня надання медичної кваліфікованої допомоги населенню. У закладі працюють досвідчені фахівці високої компетенції, які сьогодні працюють із морально застарілим обладнанням, що не створює відповідних умов до підвищення якості медичних послуг. За постійного процесу підвищення кваліфікації та професійної майстерності лікарів, відсутнє їхнє навчання з отримання управлінських компетенцій. На підприємстві має місце плинність персоналу з причин невідповідності заробітної плати, значного морального навантаження та ін. Існуючий стан вимагає невідкладних рішень, оскільки саме медичний персонал розглядається як стратегічний капітал.

Для оптимізації процесу реформування закладу було запропоновано формування ефективних управлінських компетенцій менеджера-керівника. Серед яких, «жорсткі компетенції» представлені комплексом управлінських та клінічних компетенцій, «м'які», або психологічні, як поєднання особистісних, інтелектуальних компетенцій і тих, що спрямовані на перспективу [2]. З метою вдосконалення медичного обслуговування та засобу стимулювання професійної діяльності медперсоналу лікарні запропоновано організацію клінічного аудиту.

Поліпшення існуючої клінічної практики і забезпечення лідерства на ринку медичних послуг-є провідною метою аудиту. Іншими цілями клінічного аудиту виступає забезпечення захисту прав громадян в галузі охорони здоров'я і забезпечення населення якісними послугами в рамках гарантованих державних або страхових програм медичної допомоги [3]. Аудит надає можливість відстежувати процес діагностики, лікування та догляду за пацієнтами, використання ресурсів та вплив медичної послуги на результат і якість життя пацієнта.

Для підвищення ефективності управлінського процесу запропоновано стратегію розвитку кадрового потенціалу закладу, представленою розвитком кадрового потенціалу менеджерів середньої ланки лікарні, хедхантингом та краудсорсінгом. Головна мета напряду полягає у забезпеченні КНП «КМЛ № 10» кваліфікованими фахівцями, з високорозвиненим рівнем управлінських компетенції, необхідних для забезпечення якісної роботи і досягнення стратегічних цілей медичного закладу, що підвищить його репутацію та ступінь задоволеності пацієнтів. Впровадження надасть можливість отримання економічного ефекту зростанням продуктивності праці та прибутковості лікарні; соціальний ефект передбачатиме збільшення питомої ваги працівників, які володіють суміжними професіями та висловлюють задоволення системою винагороди і цінностями закладу; зниження плинності персоналу.

В процесі реформування «КМЛ № 10» має впроваджувати нові моделі медичного обслуговування, на основі передових програмних рішень, що формують майбутнє галузі з точки зору прогнозування, профілактики і персоналізації:

Отже, кардинальні зміни у діяльності КНП «Криворізька міська лікарня №10» можливі лише за умови реформування медичними працівниками високого професійного рівня, менеджменту закладу фахівцями-організаторами, здатними приймати відповідальні, самостійні та ефективні рішення стратегічного характеру; активного впровадження сучасних систем якості в діяльність медичного закладу, ефективних комунікативних та сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: менеджмент; реформування; заклад охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Медичній реформі в Україні немає альтернативи. Офіційне Інтернет-представництво. URL: <https://www.president.gov.ua/news/medichnij-reformi-v-ukrayini-nemaye-alternativi-ale-vona-may-66029>
2. Борщ В. І. Формування професійної компетентності менеджера закладу охорони здоров'я. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2019. Вип. 2. Том 18, С. 96-102.
3. Міщук А. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії закладів на ринку медичних послуг: дис. ... доктора філософ. наук: 12.00.01 / А.А. Міщук. Вінниця : Донецький нац. ун-т ім. Василя Стуса. 2021. 282 с.

Стратегічне планування в контексті туризму

Євгеній Кудряшов

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-6394-8788

Враховуючи глобальний розвиток туризму, необхідність стратегічного планування у цій сфері є безперечною. Лише виважена стратегія розвитку може гарантувати результативність у досягненні поставлених цілей та забезпечити стаке функціонування окремої дестинації.

Однією з основних переваг стратегічного планування в туризмі є невинний контроль ефективності діяльності всіх залучених суб'єктів. Завдяки постійному моніторингу можна відстежити наскільки продуктивно виконуються різні організаційні процеси, та наскільки результативно є взаємодія між наявними суб'єктами господарювання [1].

Слід зазначити, що стратегічне планування за своєю сутністю є багаторівневим-тобто може застосовуватися на різних організаційних рівнях. Таким чином до процесу розробки стратегії туристичного розвитку залучається якомога більше зацікавлених сторін: місцеве самоврядування, малий та середній бізнес, міська та регіональна влада; зрештою, враховуються загальнонаціональні інтереси [2].

Автор виділяє два основних етапи стратегічного планування в туризмі:

- дослідження внутрішнього середовища (внутрішній аналіз). Його суть полягає у ретельному аналізі внутрішніх процесів і структур бізнесу задля визначення сильних та слабких сторін туристичної дестинації.
- дослідження зовнішнього середовища (зовнішній аналіз). Йдеться про вивчення зовнішнього середовища на мікро- та макрорівнях.

Макросередовище включає п'яти основних сфер: соціально-демографічну, політичну, економічну, екологічну та технологічну. Так, вони впливають не тільки на дестинацію, а й на туристичну галузь в країні в цілому.

Звідси випливає, що одна туристична дестинація зазвичай не в змозі вплинути на зміни у макросередовищі. Проте, за умови вибору успішної стратегії, вона може швидко адаптуватися до змін у галузі [3].

Мікросередовище включає ті фактори, на які регіон/дестинація може мати вплив: інфраструктура, наявні туристичні ресурси, людський капітал та залучення інвестицій.

В підсумку, сталий розвиток туристичної сфери в довгостроковій перспективі може бути досягнутий шляхом виваженого стратегічного планування. Команда стратегічних управлінців повинна перш за все розуміти менталітет місцевого населення; враховувати наявні туристичні ресурси; вивчати туристичний попит, конкуренцію тощо.

Зі скасуванням багатьма країнами карантинних обмежень, стрімким зростанням частки вакцинованого населення та виходом українських регіонів

з «червоних зон» важливість стратегічного менеджменту в туризмі тільки посилюється.

Україна володіє численними природними ресурсами та самобутньою історико-культурною спадщиною для сталого розвитку туристичних дестинацій. Однак, швидка зміна внутрішніх чинників та поява зовнішніх факторів ризику протягом останніх років зумовлюють особливу актуальність розробки науково-обґрунтованих рекомендацій щодо управління українськими регіонами як туристичними дестинаціями.

Ключові слова: стратегічне планування; туризм; макросередовище; мікросередовище.

Список використаних джерел

1. *«Strategic Management: An Integrated Approach» Charles W. L. Hill, Gareth R. Jones-2012. – С. 950.*
2. Бауер М. *«Стратегія, лідерство, створення управлінського консалтингу».-К.: Баланс Бізнес Букс-2014.-С. 420*
3. Питер Ф. Друкер *«Практика менеджмента».-М.: Вільямс, 2009.-С. 400.*

Управління якістю освітнього проєкту в умовах невизначеності

Ольга Наконечна

*здобувачка освітніх програм «Управління закладом освіти»
кафедри управлінських технологій та «Управління проєктами»
кафедри управління проєктами і процесами ННІМОД,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Олена Данченко

*професор кафедри управління проєктами і процесами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5657-9144*

В Україні у сфері освіти поняття проєкту з'явилося відносно нещодавно завдяки появі мережі інституцій громадського спрямування, метою діяльності яких стало реалізація міжнародних освітніх проєктів (ОП) [1]. В умовах сьогодення ймовірність впливу на освітній проєкт випадкових факторів достатньо висока. Така невизначеність потребує від менеджера проєкту володіння знаннями з багатьох питань, важливе місце серед яких займає питання якості. Визначимо основні принципи якості освітнього проєкту: якість є невід'ємним елементом проєкту в цілому; якість ОП має відповідати очікуванням та вимогам зацікавлених сторін; якість має відповідати цілям проєкту; ефективніше контролювати процес, аніж продукт освітнього проєкту [2].

Управління якістю освітнього проєкту включає в себе процеси забезпечення якості, політику якості та цілі, яким мають відповідати якісні характеристики такого проєкту [3]. Загальна система управління якістю ОП включає в себе планування, забезпечення та контроль (моніторинг) якості проєкту. Планування якості ОП-це процес визначення, а також документування потреб і стандартів якості такого проєкту та його продукту. Основною метою забезпечення якості освітнього проєкту є перевірка дотримання вимог до якості та результатів вимірювання показників в процесі контролю якості. Контроль якості освітнього проєкту ставить за мету розробку та організацію системи моніторингу якості, вивчення поточних результатів ОП, аналізу динаміки змін та їх вплив на якість проєкту в цілому. Головним завданням системи моніторингу якості ОП є сприяння підвищенню ефективності у досягненні запланованих показників.

З 01.01.2021 р. в Україні впроваджено стандарт якості ISO 21001-2018 «Система управління освітніми установами», суттєвою ознакою якого є використання мислення на основі ризику. Застосування такого підходу дозволяє постійно поліпшувати якість надання освітніх послуг відповідно до вимог зацікавлених сторін [4].

Характерною рисою умов невизначеності є ризик. Процесний підхід передбачає розгляд управління ризиком як серії послідовних, безперервних, взаємозалежних дій, спрямованих на досягнення цілей діяльності [5]. Найбільшою перевагою ризик-орієнтованого мислення є постійне поліпшення процесів системи управління якістю завдяки завчасній ідентифікації ризиків

процесів. Це дозволяє підвищувати рівень задоволеності стейкхолдерів [6]. Застосування положення стандарту ISO 21001-2018 «Система управління освітніми установами» для управління якістю освітніх проєктів дасть можливість менеджеру такого проєкту планувати та впроваджувати дії щодо подолання ризиків та виявлення можливостей, створить основу для організації системи управління якістю освітнього проєкту в умовах невизначеності задля досягнення покращених результатів та запобігання негативним наслідкам.

Процесний підхід в системі управління якістю ОП передбачає систематичне визначення та управління процесами. Координація процесів системи моніторингу в цілому може здійснюватися з використанням Циклу Демінга (або Циклу PDCA) із акцентом на ризик-мисленні. Використання його в рамках контролю якості ОП в умовах невизначеності передбачає [7]: Планування (Plan), Реалізацію, дію (Do), Перевірку (Check), Коригування дії (Act).

Отже, система управління якістю освітнього проєкту, що базується на принципах стандарту якості ISO 21001-2018 із застосуванням методології Циклу Демінгу, дозволить в умовах невизначеності зробити якість невід'ємною частиною проєкту, успішно контролювати показники його продуктивності та підвищити рівень задоволеності стейкхолдерів ОП.

Ключові слова: управління якістю; освітній проєкт; ризик-менеджмент; контроль якості; цикл Демінга.

Список використаних джерел

1. Ващенко Л. М. Управління освітніми проєктами/ Методика і технологія- URL:<https://ru.osvita.ua/school/method/technol/1411/>
2. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проєктами: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 231 с.
3. Руководство к своду знаний по управлению проектом-4-е изд. (Руководство PMBOK)/ Американский национальный стандарт ANSI/ PMI 99-001-2008.
4. Системи управління освітніми організаціями. Науковий коментар до вимог з настановами щодо використання міжнародного стандарту ISO 21001:2018 : науково-методичний посібник / О. В. Россошанська.-К.: ФОП Маслаков, 2021.-94 с.
5. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навчальний посібник. / О. П. Логвінова, І. М. Семененко-Харків: Вид. ХНЕУ, 2015.-264 с.
6. Риск-ориентированное мышление как один из пунктов совершенствования процесса управления рисками / А. В. Подустова //Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по мат/ VII междунар. науч.-практ. конф. 2017. № 5(7). М.: Изд. «МЦНО». с.49
7. Вакуленко А. В. Управління якістю: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2004. — 167 с

Управлінські інновації в державному устрою та регіонах

Євгеній Зубер

*студент, кафедри управління проєктами і процесами
Навчально-наукового інституту менеджменту та освіти дорослих,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Адміністративно-територіальний устрій, який довгий час діяв на території України, перестав відповідати сучасним вимогам побудови демократичної держави. Тому для того, щоб підвищити ефективність функціонування системи державного управління, з'явилася нагальна потреба провести адміністративно-територіальну реформу. Досвід управління в Україні показує, що політика регіонів не завжди відповідає політиці держави. Регіони можуть мати свої пріоритетні напрямки розвитку, які іноді не збігаються з державними. Політика держави і регіонів повинні становити одне ціле, доповнювати та збагачувати одна одну. Європейський досвід показує: зробити більш ефективним державне управління допоможе децентралізація. Метою цієї реформи є створення ефективної системи влади на всіх рівнях (громада-район-область), передачею максимально можливої кількості повноважень на найближчий до громадянина рівень-громадам, а також створити умови для динамічного розвитку регіонів і надання якісних та доступних суспільних послуг громадянам [1]. Тобто це все має на меті покращити життя та добробут кожного українця. В Україні цей процес розпочався у 2014 році з прийняттям низки законів. Стаття 7 Закону України «Про засади адміністративно-територіального устрою України» каже, що це адміністративно-територіальна одиниця базового рівня, до складу якої входять один або декілька населених пунктів [2]. Громади можуть об'єднуватись і, таким чином, утворювати об'єднані територіальні громади (ОТГ). Їх об'єднання дозволило ново-утвореним органам місцевого самоврядування дістати відповідні повноваження та ресурси, що їх раніше мали міста обласного значення. Також громади матимуть право більше розпоряджатись своїм бюджетом.

Якщо раніше в Україні зібрані у містах та селах податки йшли до центрального органу, там ці кошти перерозподілялися і потім направлялися назад, то, згідно з реформою, вони залишатимуться на місцях. Тобто місцеві органи самоврядування будуть мати стимул працювати на благо своїх громад чи ОТГ, адже вони самі вирішуватимуть, скільки потрібно вкласти коштів у ту чи іншу галузь. Також необхідні дозволи та реєстраційні документи для ведення бізнесу можна буде отримати у місцевих центрах надання адміністративних послуг. Громади зможуть самостійно залучати інвестиції, сприяючи соціально-економічному розвитку як громади, так і України. Реформа уже дала певні результати, а саме: власні доходи місцевих бюджетів за 9 місяців 2021 року зросли на понад 20,1% і становить близько 248 млрд гривень [5]. У результаті децентралізації об'єднані територіальні громади зможуть здійснювати зовнішні запозичення, самостійно обирати установи з обслуговування коштів місцевих бюджетів відносно розвитку та власних надходжень бюджетних установ.

Органи місцевого самоврядування співпрацюють і укладають міжмуніципальні договори. Досліджуючи статистику укладення договорів міжмуніципального співробітництва, ми дізналися, що загалом по Україні було укладено 450 таких угод, а кількість територіальних громад, що скористалися міжмуніципальною співпрацею, становила 1469. Найбільше договорів уклали Полтавська та Вінницька області [3]. З вищенаведеного можна сказати, що на даний момент реалізація реформи на Львівщині відбувається повільно (регіон займає 19 місце у загальному рейтингу). Можна зробити висновок, що реформа децентралізації просувається повільними темпами. Станом на жовтень 2021 року в Україні створено близько 1100 об'єднаних територіальних громад [4]. Процес добровільного об'єднання територіальних громад створив передумови для трансформації територіального устрою і субрегіонального рівня. Проте на даний момент на районному рівні одночасно функціонують райдержадміністрація, районна рада, виконавчі органи об'єднаних територіальних громад із визначеними законом повноваженнями. Така ситуація потребує зміни системи органів влади на районному рівні, перерозподілу та розмежування повноважень і ресурсів. Тому наступним кроком має бути удосконалення організації влади на субрегіональному рівні, що потребує подальшої децентралізації повноважень та системного ресурсного забезпечення їх виконання.

Що стосується бізнесів та підприємства, то вони зіткнулися з безліччю проблем, пов'язаних з розвитком суспільних, економічних і політичних відносин. Крім необхідності виготовляти конкурентоспроможну продукцію, щоб виживати в ринкових умовах, необхідно ще й враховувати інтереси працівників. Для того, щоб підприємству повноцінно функціонувало в ринковому середовищі, висувуються дуже високі вимоги. Однією з найскладніших сторін управління підприємством, безумовно, можна вважати систему управління персоналом, а особливо підсистему мотивації трудової діяльності працівників. В умовах функціонування ринкової системи господарювання перед підприємством стоїть необхідність діяти у конкурентному середовищі, знаходити і поширювати свою «нішу» на ринку товарів і послуг, оволодівати новим типом економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність в очах партнерів по бізнесу, конкурентів, засобів масової інформації і споживачів. У зв'язку з цим має зростати внесок кожного працівника у досягнення цілей підприємства. Відтак, одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління персоналом, що забезпечує активізацію людського фактору [6]. Наявність у працівників належної професійної підготовки, навиків, досвіду не є гарантією високої ефективності праці. Каталізатором їх активної включеності в справи підприємства та ефективності трудової діяльності є мотивація праці [6].

В сучасних ринкових умовах грамотне і головне правильне управління персоналом і розвиток його, є джерелом успішності функціонування підприємства. Так, як від персоналу і від його напряму діяльності залежить, прибутковість, імідж персоналу та бренд роботодавця. Кадри є найбільш значним

ресурсом будь-якого суспільства, будь-якої країни і будь-якого підприємства. Підприємства створюють спеціальні методи і системи управління та підготовкою резерву керівників. [7] Актуальність проблеми проявляється в тому, щоб все цінне, чим володіє або може мати людина, а саме її здатність до професійної діяльності, було ефективно використано для досягнення цілей підприємства та задоволення інтересів особистості.

Ключові слова: державний устрій; інновації; територіальний устрій.

Список використаних джерел

1. Реформа децентралізації. Урядовий портал. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/reforma-decentralizaciyi>
2. Проект Закону України про засади адміністративно-територіального устрою України. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63508
3. <https://decentralization.gov.ua/news/14120>
4. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%27%D1%94%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B0_%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0_%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%B4%D0%B0
5. <https://www.kmu.gov.ua/news/dohodi-miscevih-byudzhetiv-za-9-misyaciv-2021-u-porivnyanni-z-minulim-rokom-zrosli-na-201-i-stanovlyat-majzhe-248-mlrd-griven>
6. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина.-10-е изд.-СПб.: Питер, 2012. – 848 с.
7. Іванцевичі Д. М. Людські ресурси управління: Основи управління персоналом. / Д. М. Іванцевичі, А. А. Лобанов.-К.: Справа, 2017.-246 с.

Аналіз самоорганізаційних процесів в алгоритмах сімейства ройового інтелекту

Андрій Корейба

*аспірант кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Проведений аналіз існуючих самоорганізаційних процесів в алгоритмах сімейства ройового інтелекту. Аналіз наукових статей та публікацій існуючих моделей самоорганізації в алгоритмах сімейства ройового інтелекту показав їх схожість з самоорганізаційними процесами в проектно орієнтованих компаніях.

Створення нових методологій сьогодні все більше і більше пов'язано із використанням ідей, методів та підходів, запозичених з інших наук [1]. На даний момент, в проектно орієнтованих компаніях питання самоорганізації стоїть гостро, з огляду на світову статистику незавершених проектів, зібрану в звіті CHAOS Report компанії The Standish Group [8].

Процеси самоорганізації вивчає така міждисциплінарна наука як синергетика. Синергетика має справу з явищами та процесами, в результаті яких в системі — в цілому — можуть з'явитися властивості, якими не володіє жодна з частин. [2].

За визначенням У. Ешбі [3], самоорганізація-це процес, у ході якого створюється, відтворюється або вдосконалюється організація складної динамічної системи. Розглянемо алгоритми самоорганізації які широко використовуються в програмуванні та науці такі, як алгоритм рою часток, бджолиний алгоритм або алгоритм бджолиної сім'ї.

Алгоритм рою часток [5] спочатку був розроблений для імітації соціальної поведінки, та застосовувався для графічного моделювання зграї птахів. В даний момент часу МРЧ застосовується у різних областях науки та техніки: управління енергетичними системами, обробка зображень, навчання нейросіток, проектування складних технічних систем та інших.

Алгоритм рою часток, оптимізує функцію, підтримуючи популяцію ймовірних рішень, які називаються агентами, і переміщує їх в просторі згідно заданої формули. Переміщення відбувається по принципу найкращого знайденого в цьому конкретному просторі місця, яке змінюється як тільки агентом буде знайдено більш вигідне місце [6]. Локальні, в деякій мірі, випадково хаотичні взаємодії призводять до виникнення інтелектуальної глобальної організованої поведінки.

З самого початку роботи алгоритму, агенти розкидані хаотично в області пошуку, кожен агент має свою швидкість та вектор напрямку пошуку. В кожній точці де побував агент відбувається розрахунок значення цільової функції. Агент запам'ятовує найкраще значення цільової функції в кожній ітерації, регулюючи швидкість та напрямок. Через n кількість ітерацій агенти збираються ближче до найбільш оптимальної, кращої точки.

Алгоритм рою часток для найкращого результату оптимізації цільової

функції, використовує три простих правила:

- кожен агент має індивідуальну траєкторію, яка не пересікається з траєкторіями інших агентів;
- кожен агент має регулювати свою швидкість руху по відношенню до швидкості оточуючих його агентів;
- відстань між сусідніми агентами має бути мінімальною.

Бджолиний алгоритм або метод бджолої сім'ї [7]. Згідно біологічних наук, для процвітання бджолої сім'ї, ареал проживання сім'ї має бути чи малим, щоб забезпечити колонію нектаром. В бджолиній сім'ї є бджоло-розвідники та бджоло-збирачі. Бджоло-розвідники вирушають в будь-якому напрямі та з будь-якою швидкістю. Кожна бджоло-розвідник пам'ятає де вона знайшла найбільш щільну ділянку квітів і порівнює її з іншими розвіданими ділянками. По поверненню до вулика бджоло-розвідник, виходить на так званий "танцювальний майданчик" і здійснює танець "похитування". В даному танці зашифрована інформація про: напрямок, відстань до місця та міра її якості. Танець допомагає колонії оцінити якість ділянки по відношенню до інших ділянок. Чим більш перспективною є ділянка, тим більше бджіл-збирачів полетять до неї. Бджоло-збирачі в межах виконуваної функції, також проводять додаткову оцінку та збір інформації, щодо перспективності інших ділянок [4]. Процес пошуку продовжується постійно, тобто ітераційно.

З бджолиного алгоритму ми можемо вивести такі правила:

- в алгоритмі є наступні ролі: бджоло-шукачі і бджоло-збирачі;
- бджоло-шукачі проводять розвідку в довільному напрямку та з довільною швидкістю в ареалі вулика;
- дані розвідки передаються бджолам-шукачам;
- дані пошуку найбільш відповідних ділянок постійно оновлюються бджолами-збирачам.

Провівши аналіз двох алгоритмів ми можемо вивести певні закономірності: кожен агент чи бджолола мають чітко визначену роль і функції; для пошуку екстремума необхідний обмін інформацією між агентами/бджолами для корекції роботи алгоритму; найкращий результат досягається ітеративно.

Спираючись на результати проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

- закономірності та правила даних алгоритмів є релевантно близькими для проектного підходу, так як проектна команда знаходиться постійно в пошуках оптимальних рішень;
- дані алгоритми можна адаптувати для проектно орієнтованих компаній та імплементувати в методології управління проектами через створення простих правил самоорганізації;
- дана тема потребує ґрунтовного наукового дослідження.

Ключові слова: проектно орієнтовані компанії; самоорганізація; управління проектами; синергетика.

Список використаних джерел

1. Бушуєв С. Д. Інноваційне мислення при формуванні нових методологій управління проектами [Текст] /С. Д. Бушуєв, М. С. Дорош, Н. В. Шакун / Управління розвитком складних систем.-2016.-№26-С. 49-57.
2. Кремень В. Г. Синергетика і освіта: [монографія] / В. Г. Кремень, В. В. Ільїн, Ф. П. Власенко, Л. І. Войнаровська, М. В. Іляхова; ред.: В. Г. Кремень; Нац. акад. пед. наук України, Ін-т обдаров. дитини НАПН України. — Київ: Ін-т обдаров. дитини, 2014. — 347 с. — ISBN 978-966-2633-33-7
3. Росс Эшби У. Введение в кибернетику, *Introduction to Cybernetics*. — М. : ИЛ, 1959. — 432 с.
4. Порплиця Н. П. Синтез структури інтервального різницевого оператора з використанням алгоритму бджолоїної колонії / Н. П. Порплиця,
5. М. П. Дивак // Індуктивне моделювання складних систем.-2013.-Вип.-С. 256-269.
6. Kennedy J., Eberhart R. (1995). Particle Swarm Optimization. *Proceedings of IEEE International Conference on Neural Networks IV*. с. 1942–1948.
7. Y. Shi, R. Eberhart, “Empirical study of particle swarm optimization” // *Proceedings of the 1999 IEEE Congress on Evolutionary Computation*, сmp. 1945–1950, 1999 з. 1. CHAOS Report 2015, URL:
https://www.standishgroup.com/sample_research_files/CHAOSReport2015-Final.pdf

Перепроєктування логістичної системи компанії ПАТ «Київхліб»

Альона Патерикіна

здобувачка освітньої програми

*«Управління логістичною діяльністю» кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Сергій Філатов

доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-9831-7051

Актуальність роботи. Дослідження присвячене надзвичайно важливим і водночас дуже складним питанням-процесам проектування логістичних систем організацій, як невід’ємної частини системної організаційно-економічної інженерії. Ця проблема не достатньо вивчена на рівні теоретичного узагальнення і в області практичного застосування принципів та методів проектування логістичних систем. Вимогливий ринок і зростаюча конкуренція означають, що підприємства змушені шукати нові рішення у сфері виробничих процесів, адаптуючись до вимог клієнтів через систематичне вдосконалення продукції та послуг.

Діяльність з поліпшення логістичної системи має бути ефективною, тобто шляхом реалізації проекту давати такі ж ефекти, як і конкуренція за нижчого рівня витрат. З цієї причини підприємці шукають нові рішення, зокрема, у сфері менеджменту, комп’ютеризації, інформаційних технологій та інших міждисциплінарних досягнень в телекомунікаціях, автоматизації, роботизації, гнучких виробничих системах, матеріалобудування, мікроелектроніки. Застосування нових розробок часто впроваджується в компаніях через проекти, які по суті поєднують такі елементи, як: вартість, час, якість, ресурси, ризики, закупівлі, розробка, виконання, контроль та інтеграція плану.

Згідно з останніми дослідженнями, проведеними в компаніях, все частіше для покращення потоку матеріального потоку та супровідної інформації використовуються проекти, що дозволяють використовувати логістичні системи.

Об’єкт дослідження є процес перепроєктування логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб».

Предмет дослідження. є особливості процесу перепроєктування логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб».

Метою роботи є: дослідження особливостей перепроєктування логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб». Завданнями дослідження є:

- визначення головних понять дослідження: «логістична система», «підприємство»;
- дослідження теоретичних основ проектування інтегрованого управління логістикою;
- аналіз методів та принципів дослідження проблем проектування логістичної системи підприємств;

- формалізація загальної характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства ПАТ «Київхліб»;
- розробка заходів щодо перепроєктування логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб».

Кількість літературних джерел, в яких досліджуються питання, що стосуються застосування логістики та формування логістичних систем на підприємствах є незначною. Зарубіжними науковцями К. Кльозе, Л. Міротіним, Б. Анікіним частково досліджено проблеми формування логістичних систем на підприємствах. Серед українських фахівців важливий внесок у розвиток методів проектування логістичних систем зробили Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Окландер, В. Николайчук, О. Сумець. Однак, низку питань щодо формування логістичних систем на підприємствах належним чином не досліджено.

Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи: діалектичний, синтезу, аналізу, порівняння.

Інформаційною базою для написання роботи стали теоретичні розробки науковців, фахові наукові публікації.

Перший етап дослідження було зосереджено на аналізі концепції логістики, особливостях логістичного менеджменту компанії, оцінка показників продуктивності, раціональності і якості логістичної системи. На цьому етапі досліджувались існуючі алгоритми проектування інтегрованого управління логістикою. Також розглядалися методи та принципи дослідження проблем проектування логістичної системи підприємств харчової промисловості.

Приступаючи до проектування логістичної системи компанії, важливо було взяти до уваги:

- тип підприємства (наприклад, класичний, мережевий, віртуальний, на основі інтелектуального виробничі системи-фрактальні, біологічні, холонічні тощо);
- функціонуюча концепції управління організацією;
- правосуб'єктність (наприклад, в рамках концерну, холдингової компанії, групи);
- розмір компанії (наприклад, малі, середні, великі підприємства);
- глибина та ширина логістичних каналів (наприклад, у межах національного масштабу).або євро логістика);
- організаційну форма логістики (наприклад, офіційна, напівформальна, неформальна;
- структуру виробничого процесу та виробничо-комерційного циклу;
- форма організації виробництва (наприклад, неритмічна-непоточна, унікальна,ритмічна-потокова, повторювана, виробничі системи, автоматизовані системивиробництво);
- характеристики продукту та його логістичні характеристики.

На другому етапі дослідження здійснено аналіз господарської та комерційної діяльності підприємства ПАТ «Київхліб». Також проведено аналіз логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб».

На завершальному етапі дослідження розглядали питання логістичної системи яка аналізується з використанням обраних показників продуктивності. Розробили низку заходів спрямованих на перепроєктування існуючої логістичної системи на підприємстві ПАТ «Київхліб». Зазначені заходи спрямовано на забезпечення надійності, високої оперативності та комплексності обслуговування споживачів хлібобулочної продукції в ланцюгах поставок.

Ключові слова: перепроєктування; логістична система; підприємство.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підручник / Є. В. Крикавський-Л.: НУ «Львівська політехніка», 2012.-351 с
2. Матвій І. Є. Роль логістичної інфраструктури та аутсорсингу у забезпеченні ефективної діяльності підприємства // Вісн. Нац. ун-ту “Львівська політехніка”.-2015.-№ 580.-С. 450.
3. Смирнов І. Г. Транспортна логістика : навч. посібн. / І. Г. Смирнов, Т. В. Косарева.-К. : ЦУЛ, 2013.-224
4. Хвищун Н. В. Логістичні складові підвищення конкурентно спроможності підприємства / Н. В. Хвищун // Логістика: теорія та практика.-2016.-№1.-С. 126–134.

Шляхи підвищення конкурентоспроможності товарів NESTLE

Ірина Мала

*ст.викладач кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-0773-5336*

Марія Копійко

*магістр, II курс, спеціальність «Маркетинг»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

На сьогодні проблема конкурентоспроможності на різних рівнях, являється вирішальним фактором успіху підприємства у ринковій економіці країни.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів конкуренції та конкурентоспроможності продукції підприємств займаються Я. Базилук, В. Блонська, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Загородній, С. Клименко, Ф. Котлер, Д. Коллінз, М. Портер, М. Саєнко, Р. Фатхудінов, М. Юдін та інші вітчизняні та зарубіжні вчені.

Конкурентоспроможність товарів є однією з найважливішою складовою конкурентоспроможної діяльності всього підприємства. Конкурентоспроможність товару це багатоаспектне поняття, що означає його властивість бути привабливим для покупців по відношенню до іншого товару аналогічного виду та призначення, завдяки кращому співвідношенню його якості та ціни до потреб споживача.

Конкурентоспроможність продукції (товару, послуги)-це такий рівень його економічних, технічних та параметрів експлуатації, який дозволить витримати суперництво з іншими подібними товарами на ринку[1].

Компанія «Nestle» виділяє наступні конкурентні переваги: неперевершене портфоліо продуктів і брендів; неперевершені можливості в галузі наукових досліджень; неперевершена географічна присутність; люди, культура, цінності та ставлення. Справжня конкурентна перевага походить від поєднання переваг, які важко повторити, по всьому ланцюжку створення вартості, який будувався понад десять років.

Існують невід’ємні зв’язки між великими продуктами і сильними можливостями наукових досліджень, між найширшою географічною присутністю та підприємницьким духом, між великими людьми та міцними цінностями [2].

Не зважаючи на те, що компанія «Nestle», являється однією з лідируючих компаній, вона постійно перебуває у пошуках нових шляхів успіху.

Принципи, якими користується компанія для підвищення та закріплення своїх лідируючих позицій це: іновації та оновлення; будь-коли, будь-де, будь-що; залучення споживача; операційна ефективність.

При виборі будь якої стратегії, товар повинен відповідати основним критеріям для конкурентоспроможності таким, як: рівень якості та його стабільності; соціальна адресність; споживча новизна товару; інформативність товару; ціна споживчого товару; достовірність; безпека; імідж товару.

Як показує досвід багатьох компаній, з метою підвищення конкурентоспроможності товару необхідно запроваджувати комплексні заходи конкурентоспроможності відповідного підприємства.

Конкурентноспроможність товару, як і конкурентноспроможність компанії, які не роздільно пов'язані, не можливо розглядати, як окремі сфери впливу на діяльність компанії. Ріст обсягів реалізації не принесе бажаного результату, без розрахунків підприємства, справжньої лояльної команди, правильного керівництва і т.д.

Менеджери найбільшої міжнародної консалтингової компанії Deloitte, Майкл Рейнор і Мумтаз Ахмед, провели своє дослідження, яке будувалось на аналізі даних 25000 компаній за 45 років. В результаті унікального за своїм масштабом дослідження, їм вдалося сформулювати на їх погляд правила, якими слід керуватись при плануванні стратегічної діяльності компанії [3]:

- «Краще раніше, ніж дешевше». Компанії які перемагають, створюють потужну диференціацію, яка построєна на тому, щоб клієнти розуміли за що платять більше. Вони весь час думають про те, яку додаткову цінність створити для своїх клієнтів, які важливі характеристики додати продуктам і послугам, і завдяки цьому не застосовувати стратегію низьких цін.

- «Доходи важливіші за витрати». Великі компанії завжди думають про те, як вони можуть збільшити свої доходи, а не як вони мають скорочувати витрати. Тобто, забезпечують вищий сервіс клієнтам. Завдяки чому, створюють цінності для споживача і тим самим збільшують його лояльність.

- «Немає ніяких інших правил. Міняйте у своєму бізнесі абсолютно все, щоб виконувати правило №1 і правило №2!». Це правило говорить про фокусування. Важливо створити синхронізацію бізнесу, бути послідовним і сфокусованим.

Компанія «Nestle» є яскравим прикладом дотримання цих правил.

Отже, компанія «Nestle», прагнучи до своєї мети-бути лідером в галузі харчування та здорового способу життя, намагається використовувати найефективнішу політику ведення свого господарства. Що ж стосується правил, то компанія «Nestle» прагне досягти лідерства та заробити високу довіру шляхом задоволення очікувань споживачів, чий щоденний вибір сприяє її ефективності та створенням спільних цінностей для всіх учасників процесу: споживачів, акціонерів, ділових партнерів та інших. Програма створення спільних цінностей є невід'ємною складовою частиною бізнес-стратегії Nestlé у сфері правильного харчування та здорового способу життя. Створення спільних цінностей, спрямованих на покращення якості харчування, збереження водних ресурсів та виробництва продуктів харчування,-це запорука довготривалого розвитку бізнесу Nestlé. Це також гарантує створення тісного зв'язку між цінностями акціонерів та суспільними цінностями.

На прикладі компанії «Nestle» можна прослідкувати, що незважаючи на лідируючі позиції, котрі компанія займає, не тільки в Україні, але у всьому світі, «Nestle» перебуває у постійному пошуку ефективних методів для підвищення своєї конкурентоспроможності і утримання лідируючих позицій, серед

конкурентів.

Ключові слова: Конкурентоспроможність організації; конкурентні переваги; лідируючі позиції.

Список використаних джерел

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія/ за заг. ред. О. Г. Янкового]. - Одеса: Атлант, 2013. - 470 с.
2. Офіційний сайт ТОВ «Нестле Україна» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.nestle.ua/>
3. Майкл Е. Рейнор, Мумтаз Ахмед. Как думают великие компании. Три правила. - «Азбука-Бизнес», - 2017. - 352 с.

Аналіз та перспективи інноваційності персоналу та інноваційних процесів промислового підприємства

Ірина Мала

*ст.викладач кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-0773-5336*

В сучасних умовах науково-технічного прогресу забезпечення економічного зростання і сталої господарчої діяльності українських підприємств гірничо-металургійного комплексу неможливі без переходу до інноваційної стратегії розвитку. Реалізація зазначеної стратегії, надасть можливість підвищення конкурентоздатності підприємства на національному та міжнародних ринках і вимагає застосування сучасних методів математичного моделювання. Рівень інноваційного розвитку металургійного підприємства залежить від низки внутрішніх та зовнішніх факторів, які потребують врахування та можуть бути піддані моделюванню з метою оптимізації результативного показника.

Сучасна наукова думка для моделювання інноваційного розвитку підприємств застосовує методи виробничих функцій (нейтральний науково-технічний прогрес за Д. Хіксом, Р. Харродом, Р. Солоу) [1].

В моделі інноваційного розвитку за Р. Харродом є два стабільні показники: фондівіддача і гранична продуктивність основних фондів. Це означає, що інноваційне обладнання, як вартість основних засобів, значно зростає; збільшуються також обсяги виготовленої продукції, але коефіцієнт загальної прибутковості (ефективності) основних засобів та їх гранична продуктивність залишаються незмінними. Тобто, підвищення ефективності відбувається за рахунок зменшення витрат праці.

Підвищення якісних показників металопродукції та зниження вартості металургійного обладнання відбивають економічні наслідки науково-технічного прогресу, його вплив на динаміку вартості продукції та споживчої вартості. Форми його вияву укладаються в певну систему. Частка ресурсів, які необхідні для створення та реалізації новацій, залежить від ефекту їх реалізації і терміну його настання. Ефект розробки та освоєння нововведення в конкретний період залежить від масштабу інтенсифікації науково-технічних робіт та від частки ресурсів, що спрямовані на науково-технічний прогрес, а також від динаміки цих робіт у часі [2].

Умови виробничо-господарської діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» створюють основу щодо вжиття інноваційних заходів, які можуть бути спрямовані на забезпечення необхідного рівня активізації прогресивного розвитку перебігу виробничо-економічних процесів.

Сьогодні також особливої актуальності набувають кадрові трансформаційні процеси і розробка стратегії діяльності підприємства для підвищення їх інноваційного потенціалу шляхом оцінювання впливу кадрового фактору. Під кадровою складовою інноваційного потенціалу розуміють сукупність

кваліфікованих кадрів, які мають здібності, навички та, що особливо важливо, достатнє мотивування щодо генерування нових ідей, наукових розробок, удосконалень та їх впровадження. персонал підприємства з точки зору кадрової складової характеризується параметрами: рівень освіти та професійної підготовки; здатність та готовність до навчання і підвищення кваліфікації кадрів та інноваційність персоналу [3].

Інноваційність персоналу металургійного підприємства характеризується його здатністю до створення інноваційних, наукових ідей та системою комплексних заходів щодо їх ефективного впровадження. Інноваційний рівень підприємства суттєво залежить від здатності працівників до навчання та підвищення кваліфікації. Така здатність суттєво залежить від відповідної стратегії діяльності керівництва підприємства, тобто від заходів щодо забезпечення умов навчання та перенавчання працівників, а також системи їх мотивації.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» сьогодні вкладає значні кошти в розвиток персоналу, зокрема в навчання та перенавчання працівників. На базі ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» створено корпоративний університет, що вирішує низку кадрових проблемних питань та здійснює позитивний вплив на рівень інноваційного розвитку підприємства. Університет надає можливість персоналу отримувати нові знання, підвищувати компетентність та обмінюватися професійним досвідом. Загалом в компанії «АрселорМіттал» функціонують п'ять навчальних центрів, а саме в Україні, Іспанії, Канаді, Південній Африці та Чехії. Головна штаб-квартира корпоративного університету знаходиться в Люксембурзі, а також є основним центром розробки та впровадження навчальних програм і курсів для робітників компанії. Програма корпоративного університету розділена на різні функціональні напрями: академії (охорона праці, металургія, гірнича справа, менеджмент та багато ін.).

На базі власного начального центру ПАТ «АМКР» реалізує ряд програм із залучення перспективних випускників ВНЗ. Постійно проводяться психологічні тренінги, лідерські програми, навчання з правил техніки безпеки та охорони праці, програми підвищення кваліфікації та відповідної сертифікації фахівців, продукції та процесів за міжнародними стандартами ISO. Також приділяється значна увага вивченню англійської мови для користувачів різних рівнів володіння нею. За допомогою цього комплексу освітніх програм підприємство готує кадровий резерв на відповідальні та важливі напрями діяльності, а також суттєво розширює можливості для підвищення свого інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал підприємства, як правило, характеризується такими показниками, як загальна кількість працівників, зайнятих в НДДКР, питома вага витрат на НДДКР, реалізація інноваційно-інвестиційних проектів в загальній сумі витрат на підприємстві.

Аналізуючи діяльність ПАТ «АМКР» визнаємо, що фінансування заходів кадрової політики та процес інтенсивного індукування технічного прогресу досліджуваного підприємства мають позитивну тенденцію до збільшення, а також загалом позитивно впливають на активізацію інноваційного розвитку ПАТ

«АрселорМіттал Кривий Ріг» під час впровадження інноваційно-інвестиційних проектів. Тобто, умови виробничо-господарської діяльності «АрселорМіттал Кривий Ріг» створюють реальну основу для вжиття інноваційних заходів, які можуть бути спрямовані на забезпечення необхідного рівня інноваційних проектів та фінансування заходів щодо підвищення освіченості та інноваційності персоналу, що є запорукою успішного розвитку залізрудного підприємства та необхідною умовою для підвищення його інноваційного потенціалу. Це означає, що для ефективного та результативного інноваційного розвитку металургійного підприємства необхідно впроваджувати якісну та комплексну кадрову політику, спрямовану на підвищення інноваційності персоналу та, як наслідок, на оптимізацію його інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційний менеджмент; інноваційність персоналу; інноваційно-інвестиційні проекти.

Список використаних джерел

1. Анані Атеф Авад Фарис. *Моделювання інноваційних процесів залізрудного підприємства. Розділ 2. Економіка та управління підприємствами.*-Випуск 29-1. 2018- С.129-132.
2. Краус Н. М. *Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку: монографія.*-Київ: Аграр Медіа Груп, 2019.-492 с.
3. Петрова І. Л. *Інноваційний сегмент ринку праці: оцінка тенденцій та перспективи* / І. Л. Петрова.-Демографія та соціальна економіка, 2018, № 1 (32): 166–180.

Управління системами доставки вантажів при виконанні міжнародних контрактів купівлі-продажу

Владислав Миненко

здобувач освітньої програми

*«Управління логістичною діяльністю» кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Оксана Кириченко

доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0001-5244-8323

Актуальність цієї роботи обумовлена тим, що в сучасних умовах глобалізації відбуваються над-швидкі зміни у всіх сферах економічної діяльності людства. Процес економічних реформ тісно пов'язаний торгівельною галуззю та процесами транспортування товарів. Одним з головних завдань транспорту в торговельній галузі є створення умов для подальшого забезпечення переміщення комплексу товарів від замовника до споживача. Оновлення транспортної системи повинно відповідати міжнародним та національним стандартам, ґрунтуватися на основі нових науково-технічних досягнень, з метою надання послуг високої якості послуг, підвищення авторитету серед інших країн. Для підвищення рівня економічних показників важливою умовою є укладання міжнародних договорів купівлі-продажу товарів, що в свою чергу вимагає від держави забезпечення високого рівня контролю за всіма етапами транспортування товарів.

Об'єктом дослідження є система доставки вантажів при виконанні міжнародних контрактів купівлі-продажу.

Предметом дослідження є управління доставкою вантажів при виконанні міжнародних контрактів купівлі-продажу.

Метою дослідження є теоретичний огляд та системи управління доставки вантажів при виконанні міжнародних договорів купівлі продажу та аналіз сучасних підходів до підвищення ефективності системи транспортування.

Розробці цього питання присвятили такі вітчизняні вчені, як: С. П. Онищенко, Ю. О. Коскіна, О. М. Вовк, І. М. Авірес, Ю. Г. Козак, А. М. Ткаченко, О. П. Кіркін, С. В. Княхь, Є. В. Нагорний, В. С. Наумов, А. В. Іванченко та інші.

Для розуміння особливостей системи управління процесами доставки необхідно визначити поняття міжнародних договорів купівлі-продажу. Укладання угод цього виду є підставою для виникнення економічних відносин та однією з ланок для подальшого транспортування товарів до інших країн.

Вітчизняні дослідники визначають міжнародний договір купівлі-продажу, як комерційну угоду, що укладається між представниками сторін, які наділені міжнародною правоздатністю на основі законодавства різних держав, що визначають угоду міжнародною та регулюються у відповідності з законодавчими нормами. Контракти купівлі-продажу класифікують за термінами транспортування та видами оплати.

Під міжнародними перевезеннями, або міжнародними сполученнями, розуміють перевезення вантажів, пасажирів між кількома країнами, особливістю яких є обов'язкове перетинання кордону як мінімум двох суміжних країн. Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті законом країни призначення.

Збільшення обсягів системи міжнародної доставки, ускладнення зв'язків у процесі управління перевезеннями, важливість запровадження обов'язкового обліку товарів на прикордонних станціях, формування системи фінансового обліку, велика кількість розрахункових операцій і прискорення їх виконання вимагають автоматизації з використання інноваційних комп'ютерних технологій.

Як зазначають вітчизняні дослідники процес доставки являє собою тісну взаємодію між представниками відправників до одержувачів та складається з трьох основних етапів:

- Навантаження вантажу на транспортний засіб у точках відправлення;
- Переміщення вантажу від пункту відправлення до пунктів призначення;
- Вивантаження вантажу з рухомого складу в пунктах призначення.

До базових напрямків підвищення ефективності доставки вантажів у рамках окремого підприємства, які не розглядають підприємство як елемент у складі системи більш високого порядку, а також що не розглядають виробничий процес із системних позицій, відносяться:

- маршрутизація перевезень вантажів;
- вибір найбільш ефективних моделей рухомого складу й навантажувально-розвантажувальних механізмів (НРМ);
- розрахунок оптимальних параметрів системи управління запасами;
- розробка графіків спільної роботи рухомого складу та пунктів навантаження-розвантаження;
- розробка графіків роботи водіїв та операторів НРМ.

Крім того, ефективність управління системою доставки вантажів при виконанні міжнародних договорів купівлі-продажу неухильно залежить від підбору кваліфікованого персоналу. Знання англійської мови, міжнародного законодавства та законодавства країни з якою підписується договорів купівлі-продажу є невід'ємним критерієм відбору кваліфікованого персоналу. Однак попри стрімке прагнення України до Євроінтеграції відчувається недостатність такого кваліфікованого персоналу.

Отже, розробка заходів управління системами доставки при виконанні міжнародних договорів купівлі-продажу вимагає дотримання високих законодавчих стандартів та підбору кваліфікованого персоналу.

Ключові слова: управління; система доставки; вантаж; міжнародний контракт; купівля-продаж.

Список використаних джерел

- 1. Мельник Ю. В. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів денної та заочної форм навчання ступеня вищої освіти «бакалавр» / Мельник Ю. В. / Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 62 с*
- 2. Гриценко О. А., С. В. Шушляпін Вдосконалення організації міжнародних перевезень Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції ННІ механотроніки і системи менеджменту / 2020 С.33*
- 3. Алехова, К. Л. Розвиток системи ризик-менеджменту на логістичних підприємствах. Стратегія інноваційного оновлення економіки України в сучасних умовах: зб. тез доп. Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (Маріуполь, 26 березня 2020 р.) / ДВНЗ «ПДТУ» [та ін.]. // Маріуполь, 2020. С. 208–210.*

Сучасні проблеми формування людського капіталу державних установ

Оксана Пархоменко

*доктор наук з державного управління, професор,
Університет Григорія Сковороди в Переяславі*

Олена Рагуліна

*аспірант кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Значимість підвищення ефективності формування і використання людського капіталу в системі державних установ визначає необхідність розробки механізму управління цим процесом, який розуміється як сукупність інструментів, механізмів, засобів і способів впливу на людський капітал, які використовують органи державної влади, місцевого самоврядування, державні підприємства (організації, установи) з метою підвищення темпів економічного зростання та інноваційного розвитку.

Реалізація механізму управління людським капіталом державних установ має сприяти вирішенню таких основних завдань:

- створення умов для формування людського капіталу;
- створення умов для ефективної реалізації людського капіталу [1].

Сталий розвиток національної економіки на даний час знаходиться в прямій залежності від якісних характеристик людського капіталу. Формування людського капіталу, затребуваного його споживачами, є складним процесом трансформації вихідних характеристик підготовки професійного фахівця до характеристики людського капіталу, затребуваного сучасної ринкової інноваційно-орієнтованої соціально-економічною системою.

Основним інструментом розвитку людського капіталу є інвестування з урахуванням повернення таких інвестицій в майбутньому. В цілому, будь-які придбані знання, навички або навіть інформація, які допоможуть людині підвищити продуктивність і збільшити дохід, можуть розглядатися як одна з форм людського капіталу [2].

Основними формами інвестування в людський капітал державних установ є наступні:

• Охорона здоров'я та харчування (охорона здоров'я і організація харчування допомагають зберегти здоров'я, знижують захворюваність і смертність, збільшують віддачу від діяльності та, тим самим, тривалість продуктивного періоду життя).

• Освіта (отримання освіти і, в подальшому, її продовження).

• Навчання (загальне, професійне, спеціальне; може проводитися як в процесі роботи, так і з відривом від діяльності).

• Міграція і пошук роботи (зміна місця проживання, пошук роботи ведуть до підвищення заробітку і до кращого використання компетенцій людини) [3].

В системі формування і реалізації людського капіталу ринок виконує

визначальну функцію у виявленні властивостей затребуваного фахівця і оптимальному перерозподілі людського капіталу в просторово-часовому континуумі господарської системи.

Наступна проблема-це формування інноваційної інфраструктури знань з урахуванням вимог сучасного суспільства, а також розвитку міжнародної інтеграції, глобалізаційних процесів.

В даний час через зміни та фінансово-економічні кризи в сучасній світовій освітній системі потрібно більш глибоке сприйняття поточних проблем людини. Сьогодні навчання не забезпечує реальних потреб фахівця. Правильно розроблена університетська стратегія, розвиток корпоративної культури допомагає вирішити цю проблему.

У сучасному світі зростає значення освіти як найважливішого чинника формування нової якості економіки і суспільства в цілому. Збільшується вплив освіти і на формування людського капіталу. У зв'язку з цим актуалізується вивчення одного з суб'єктів людського капіталу-освітніх закладів для кадрів державних установ і управлінських кадрів публічного управління, їх соціально-професійної діяльності, ціннісних орієнтацій і соціально-економічного становища.

Крім того, слід звернути увагу, що людський капітал конкретного підприємства мають певні особливості, які формуються за допомогою взаємодії і взаємовпливу різних елементів, зокрема: функціональних обов'язків фахівця, функції державних установ, компетенції, впливу на формування державної політики тощо. Ці особливості проявляються в трансформації елементів людського капіталу (їх кількісних і якісних характеристик), в ступені їх затребуваності (отже, ефективності використання людського капіталу). На сьогодні відсутні вимоги до людського капіталу державних установ, що впливає на неефективність його формування та розвиток.

Для цілеспрямованого розвитку людського капіталу державних установ необхідні: аналіз потреб державних установ та стану людського капіталу, система публічного управління (зокрема: розробка програми соціально-економічного розвитку з урахуванням розвитку людського капіталу, формування спеціальних освітньо-професійних програм, формування державного замовлення, проведення прозорих конкурсних процедур тощо), залучення додаткових інвестицій.

На сьогодні окремо стоїть проблема нормативно-правового регулювання формування та розвитку людського капіталу державних установ. На нашу думку, потребує розробка та прийняття Концепція формування та розвитку людського капіталу державних установ.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України визначила основою майбутнього бачення людиноцентричний підхід, де економічний розвиток є похідною величиною від якості людського капіталу, що сформований культурою та освітою. Неупереджений підхід та справедливі умови до учасників господарської діяльності є ключовими факторами сталого розвитку, забезпечення формування людського капіталу та інвестиційних надходжень [4].

Ці проблеми пов'язані з невизначеністю визначення багатoeлементності, складу та складності людського капіталу, а також залежність його якості та, відповідно, продуктивність за багатьма параметрами та індикаторами, які можуть характеризувати ту чи іншу країну.

Проведений аналіз дає підстави виокремити шість кластерів проблем формування та розвитку людського капіталу державних установ. По-перше, важливою проблемою формування людського капіталу державних установ є формування адекватної кадрової політики щодо людського капіталу країни. У цій кадровій політиці слід враховувати інноваційні вимоги до фахівців та передбачати методи, механізми, інструменти навчання, підвищення кваліфікації, формування державних замовлень, формування резерву тощо. По-друге, формування інноваційної інфраструктури знань з урахуванням вимог сучасного суспільства, а також розвитку міжнародної інтеграції, глобалізаційних процесів. По-третє, ефективний розвиток людського капіталу з урахуванням сучасних глобалізаційних викликів, у тому числі, викликів пандемії COVID-19. По-четверте, формування ефективних мотиваційних стимулів для розвитку персоналу, а також їх продуктивної та ефективної діяльності. По-п'яте, наукове підґрунтя, яке передбачає запровадження інноваційних механізмів формування та розвитку такого капіталу, систематизація закордонного досвіду та його імплементацію у сучасні реалії в Україні. По-шосте, проблема нормативно-правового регулювання формування та розвитку людського капіталу державних установ. На нашу думку, потребує розробка та прийняття Концепція формування та розвитку людського капіталу державних установ.

Ключові слова: державне управління; державна установа; людський капітал.

Список використаних джерел

1. Солодухина О. И., Пархомчук М. А. Разработка методики оценки эффективности формирования и использования человеческого капитала. *Экономические науки*. 2016. № 3. С. 30–33.
2. Галимова Э. З. Человеческий капитал-основа эффективного развития России. *Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития*. 2013. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-osnova-effektivnogo-razvitiya-rossii>.
3. Варфоломеев А. Г. Современные базовые показатели человеческого капитала в Украине и России. *Вестник МГОУ. Серия: Экономика*. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-bazovye-pokazateli-chelovecheskogo-kapitala-v-ukraine-i-rossii>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України № 849 від 29.09.2019 р. «Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України». URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/programadiyalnostiuryadu>.

Інстаграм в електронній комерції

Olena Naumova

Senior Lecturer,

«KROK» University, Ukraine,

ORCID: 0000-0002-1237-833X

Анастасія Тацька

студентка 4 курсу спеціальності «МЕВ»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

У грудні 2010 Instagram налічував 1 млн користувачів, а у вересні 2017 досяг чисельності у 800 млн користувачів, з яких 500 мільйонів відвідують сервіс щодня. У червні 2018 чисельність поціновувачів Instagram сягнула 1 млрд користувачів.

Наразі Instagram має понад 200 млн користувачів Instagram, які відвідують принаймні один бізнес-профіль щодня, і 60% користувачів сверджують, що відкривають для себе нові товари та послуги в Instagram. Додаток для соціальних мереж надає компаніям кілька способів зв'язатися з користувачами та є невід'ємною частиною інструментарію діджитал маркетингу компанії.

Завдяки Instagram компанії підвищують впізнаваність бренду, взаємодіють із споживачами, та спостерігають за діями конкурентів. Щоб привернути увагу споживачів власники брендів розробляють естетично привабливий контент у поєднанні з переконливими рекламними повідомленнями.

Створення візуальної ідентичності в Instagram вимагає цілеспрямованої маркетингової стратегії, яка повинна включати передусім якісний відеоконтент для ілюстрації своєї продукції.

Бізнес-акаунт Instagram має численні переваги. Безумовно, це швидке залучення нових споживачів, зручний статистичний інструментарій та ефективні опції запуску реклами.

Важливо також не забувати про права споживачів під час використання компаніями усіх можливостей Instagram. Навіть за умови виключно онлайн продажів компанія зобов'язана дотримуватися прав споживачів-продавати за заявленою в Instagram ціною, гарантувати повернення та обмін товару.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що Instagram дійсно результативна та перспективна платформа для інтернет-торгівлі. Знаючи усі нюанси його роботи, можна збільшити не лише впізнаваність бренду, але й обсяги продажів.

Ключові слова: інстаграм; електронна комерція; бізнес; акаунт.

Роль маркетингу персоналу в управлінні організацією

Ірина Петрова

д. е. н., професор,

завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Денис Катеруша

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

В умовах сучасних ринкових відносин використання маркетингу персоналу стає одним з найважливіших факторів ефективної діяльності підприємства.

Маркетинг персоналу є умовою зростання людського ресурсу організації за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел і потребує розробки і застосування необхідного інструментарію маркетингової діяльності.

По-перше, ринкова діяльність повинна орієнтуватися на споживачів робочої сили-роботодавців. Це передбачає виявлення їх груп, потенційних схильностей до придбання трудових послуг, що надаються робочою силою, та можливостей реального найму працівників, оцінку їхніх вимог до структури необхідних їм спеціальностей та професій, виходячи з яких повинні бути здійснені заходи з підготовки відповідних категорій працівників.

Отже, орієнтація на споживача в маркетингу персоналу означає вивчення не тільки виробничих можливостей роботодавців, а й потреб ринку і, виходячи з цього, передбачає розробку плану задоволення цих потреб.

По-друге, має значення орієнтація на цілі, що висуюються іншими суб'єктами ринкових відносин-найманими працівниками: формування їх кваліфікаційного та професійного складу, здатності адаптуватися до умов змінного попиту, їхні вимоги до рівня оплати праці, умов виробництва, режиму роботи та відпочинку, психологічні переваги, мотиви поведінки і т.п.

По-третє, необхідно застосовувати системний підхід до впровадження маркетингу персоналу. Всі види діяльності, пов'язані з продажем послуг праці, повинні координуватися і функціонувати синхронно. Іншими словами, повинна діяти система виявлення та аналізу ринкових можливостей, доведення необхідної інформації до відома суб'єктів ринкових відносин, а також система зворотного зв'язку, що забезпечує узгодження попиту та пропозиції на ринку праці, підтримання раціональної відповідності між ними. Реалізація маркетингових дій, зрештою, здатна поліпшити координацію ресурсів і збалансувати попит і пропозицію на ринку праці.

По-четверте, базовим принципом маркетингу персоналу є його орієнтація на довгострокову перспективу. Його прийоми та методи повинні забезпечувати суб'єктам ринку праці можливості бути більш поінформованими про кон'юнктуру ринку праці, про основні тенденції його зміни, виробляти найбільш ефективні способи ринкової поведінки, розраховані не тільки на успішність у поточній ситуації, а й у перспективі [1,2].

Маркетинг ринку праці слід розглядати не тільки як діяльність, спрямовану на задоволення потреб споживачів робочої сили, але і всього працездатного населення, що виходить на ринок праці та вступає в ринкові відносини. Для реалізації цього принципу необхідні регулярність проведення маркетингових досліджень, прогнозування ринку праці та відповідне кадрове планування.

Таким чином, маркетинг у сфері праці можна представити як систему діяльності, що дозволяє суб'єктам оцінювати стан ринку праці, тенденції її зміни та приймати обґрунтовані управлінські рішення у сфері найму (працевлаштування), сприяння зайнятості та ефективного використання людського капіталу. Тим самим у завдання маркетингу персоналу включається як проведення відповідних досліджень, так і доведення їх результатів до суб'єктів ринкових відносин, які можуть на цій основі здійснити економічний вибір, скоригувати свою поведінку. Використання системи маркетингу персоналу дозволить зменшити ступінь невизначеності при прийнятті управлінських рішень, виявити причини, за якими колишні дії виявилися помилковими, оцінити ситуацію на ринку праці і дати з достатньою мірою достовірності прогноз зміни ринкової кон'юнктури.

Основними функціями маркетингу персоналу є інформаційна та комунікаційна. Перша полягає в створенні інформаційної бази для кадрового планування. Друга, комунікаційна, охоплює працівників організації, які представляють організацію і служать носіями її іміджу.

До функцій маркетингу персоналу також належать: дослідження ринку праці для встановлення поточних і перспективних потреб організації в кількості і якості персоналу; вивчення розвитку виробництва для своєчасної підготовки нових робочих місць і вимог до співробітників; пошук і придбання персоналу.

Мета усіх комунікаційних заходів у рамках маркетингу персоналу-встановлення і реалізація шляхів покриття потреби в персоналі, а також представлення переваг організації як працедавця.

Маркетинг персоналу як інструмент цілеспрямованої та ефективної роботи з персоналом є складовою стратегії розвитку підприємства, яка дозволяє реалізувати його конкурентні переваги [3].

Ключові слова: маркетинг; управління; організація.

Список використаних джерел

1. *Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посібник / І. Буднікевич, О. Баранник, О. Кифяк та ін.-К. : Центр учбової літератури, 2013*
2. *Петруня Ю. Є. Маркетинг: навч. посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня; Ун-т мит. справи та фінансів.-3-тє вид., перероб. і доп.-Дн-ськ : Ун-т мит. справи та фінансів, 2016.*
3. *Bielova O. I., Petrova I. L., Honcharov D. D. Personnel marketing as a competitive advantage of the enterprise: strategic aspect. Business, Economics, Sustainability, Leadership and Innovations BESLI. Volume: 2020, Issue: 5. ISSN: 2663-5070. DOI: 10.37659/2663-5070-2020-5*

Інформаційна функція маркетингу персоналу

Ірина Петрова

д. е. н., професор,

завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Марія Копійко

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України особливої актуальності набуває маркетингова діяльність в усіх сферах функціонування підприємства, зокрема у сфері управління персоналом. Функції, які виконує маркетинг персоналу, мають важливе значення для розвитку підприємства і тим самим для розвитку економіки країни в цілому.

Управління персоналом стало центральним напрямом менеджменту незалежно від масштабів та цільової спрямованості підприємства. Вищий сенс управління людськими ресурсами полягає у тому, що одним з найважливіших надбань компанії, добутих у конкурентній боротьбі, є саме люди, які потребують мотивації та розвитку для досягнення стратегічних цілей підприємства. Справжнім активом підприємства стає людський капітал, ефективне використання якого створює стійкі конкурентні переваги організації [1, с.12].

Щоб забезпечити необхідну компетентність майбутнім і діючим керівникам та фахівцям потрібно мистецтво керування людьми.

Маркетинг персоналу як інструмент цілеспрямованої та ефективної роботи з персоналом є складовою частиною стратегії і тактики розвитку підприємства при ринкових взаємовідносинах. У міру розвитку особистості працівника доводиться все частіше погоджувати ринкові умови і інтереси співробітників підприємства.

Розвиток виробництва все більшою мірою потребує планування його кадрового забезпечення. Ефективному використанню «людських ресурсів» передують відбір і підбір персоналу підприємства. Цьому питанню приділяється зазвичай найбільша увага в роботі центрів управління персоналом. Помилка в підборі кадрів спричиняє за собою ланцюг непередбачених ускладнень в роботі фірми, пов'язаних з можливим переміщенням, а іноді і звільненням співробітника. Фахівці з управління «людськими ресурсами» повинні мати комплексну систему знань в області соціології, психології і права. Тільки у цих умовах менеджер з простого статиста може перейти в розряд управлінця в справжньому значенні цього слова.

Важливим є дослідження інформаційної функції маркетингу персоналу як невід'ємної складової управлінської діяльності, спрямованої на визначення та покриття потреб персоналу і тим самим підвищення конкурентоспроможності компанії. Ця функція є першорядною в системі маркетингу персоналу.

Маркетинг персоналу, за визначенням В. Г. Воронкової, слід розуміти як

управлінську діяльність, спрямовану на вивчення змін на ринку праці в цілях розробки програми по залученню і набору компетентних працівників для покриття перспективних потреб організації в людських ресурсах» [2]. Крім того, маркетинг персоналу спрямований на забезпечення попиту у робочих місцях будь якого підприємства підготовленими, висококваліфікованими спеціалістами та менеджерами. Його ціль полягає у максимальному співпадінні інтересів працівника та роботодавця. Маркетинг персоналу виступає як соціальний процес між підприємством та ринком робочої сили та включає внутрішній та зовнішній ринок людських ресурсів [2].

Є три сторони, з яких маркетинг персоналу розглядає робочу силу:

1. Робоча сила як товар, де головними є споживацькі потреби працівників;
2. Робоча сила як покупець, який в обмін на свою працю, може придбати робоче місце, що його задовольняє.
3. Робоча сила як внутрішній клієнт компанії.

Зовнішнє профілювання підприємства є основною задачею даного виду маркетингу. Перш за все це означає передачу потенційним кандидатам позитивного настрою щодо організації, у якій вони хочуть працювати та забезпечення всім необхідним для його роботи, якщо він є професійно придатним. Для того, щоб це реалізувати, виконуються наступні дії:

- компанія, для доведення інформації до цільових груп потенційних працівників, демонструє особливу привабливість організації, як місця роботи;
- маркетингологи вибирають та використовують ефективні шляхи та заходи для забезпечення підприємства персоналом;
- проводиться визначення та формулювання конкретних пропозицій для приваблення нових працівників, в залежності від попиту, цільової групи та термінів для покриття потреб у персоналі;
- проводиться розробка та розміщення рекламних оголошень про вакансії, про розвиток особливих навчальних програм тощо;
- в результаті отриманих заявок на працевлаштування проводиться відбір професійних робітників, які найбільше підходять до тієї або іншої посади.

При дослідженні іміджу компанії вивчають та формують вигляд та сприйняття компанії на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Треба також зазначити, що не менш важливу роль відіграє внутрішній маркетинг. Він фокусується на працівниках, які вже зайняті у компанії, та спонукає працівників до професійного росту та зайняття більш вагомих посад, які є на підприємстві. При організації внутрішнього маркетингу треба враховувати та формувати фактори, які є важливими для привабливості місця роботи:

- чітко заданий діапазон задач та відповідальності робітника на його робочому місці;
- реалізацію прагнень у кар'єрному зростанні та створення можливостей для цього;
- організація проведення навчання, підвищення кваліфікації та при необхідності перепідготовки кадрів;

- створення сприятливого клімату у колективі та впровадження організаційної культури;
- формування системи мотивації та системи, яка стимулює трудову діяльність.

Для користі підприємства, однією із найважливіших задач на внутрішньому ринку робочої сили, є оптимізація матеріальних та нематеріальних стимулів.

Маркетинг персоналу-це єдність інформації та комунікації.

Інформаційна функція полягає у створенні інформаційної бази для кадрового планування. Джерелом для її створення є: навчальні програми та плани випуску в навчальні закладах бакалаврів та магістрів, програми додаткового навчання у комерційних закладах, курси перепідготовки на біржах праці, інформація зі служб зайнятості, спеціальні видання у тому числі електронні сайти присвячені питанням працевлаштування, співбесіди спеціалістів з персонал-маркетингу з потенційними працівниками. Реалізація інформаційної функції припускає проведення досліджень, які забезпечать підприємство більш точною інформацією. За допомогою інформаційної функції маркетингу персоналу можливо ідентифікувати ті області, які можуть викликати труднощі у довгостроковому забезпеченні людськими ресурсами. Без ефективного використання персоналу підприємства не можливо досягнути якісно нового розвитку організації та економіки в цілому. Маркетингові дослідження охоплюють:

- дослідження професії;
- дослідження навколишнього середовища;
- дослідження ринку праці;
- дослідження іміджу компанії.

При дослідженні професії спеціалісти повинні вивчити змістовні та формальні професійні структури, тенденції їх розвитку, об'єкти професій, які досліджуються. При дослідженні навколишнього середовища вивчають організаційно-економічне та соціально-культурне середовище, яке впливає на роботу з персоналом на підприємстві.

При проведенні дослідження ринку праці обов'язково враховують зовнішній та внутрішній ринок праці у процесі їх взаємодії. Це дозволяє розробити успішну стратегію поведінки підприємства на ринку [3].

Ключові слова: маркетинг; персонал; економічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І. Л. Петрова.-К.: КНЕУ, 2013.-466 с.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навч. посібник / В. Г. Воронкова.-К. : Професіонал, 2006.-576 с.
3. Bielova O. I., Petrova I. L., Honcharov D. D. Personnel marketing as a competitive advantage of the enterprise: strategic aspect. Business, Economics, Sustainability, Leadership and Innovations BESLI. Volume: 2020, Issue: 5. ISSN: 2663-5070. DOI: 10.37659/2663-5070-2020-5

Впровадження дуальної освіти в Україні: досвід проекту COOPERA1

Наталія Літвін

*кандидат економічних наук,
доцент, професор кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-4505-4363*

Андрій Лотарев

*кандидат наук з державного управління,
начальник управління міжнародного співробітництва,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5852-231*

Дуальна освіта не є чимось новим для освітнього простору. Вже в 1970 роках вона впроваджувалась в Німеччині задля надання конкурентних переваг на ринку освітніх послуг Європи.

Дуальну освіту пропонують коледжі та університети по всьому світу, найбільше в Австралії, Австрії, Німеччині, Ірландії, Новій Зеландії, Швейцарії та Великобританії.

Дуальна освіта є звичним явищем для професійно-технічної освіти, де є багаторічний досвід впровадження та багато успішних кейсів. Проте на теренах вищої освіти це та родзинка, яка може зробити заклади вищої освіти конкурентними та сприяти сталому розвитку як закладу, так і регіону в цілому.

Впровадження дуальної освіти в закладах вищої освіти України триває вже вісім років. З 2013 року в українських ЗВО почали вивчати досвід впровадження дуальної освіти саме на рівні вищої освіти. Початок було закладено Міністерством освіти та науки України в 2019 році в рамках запровадження пілотного проекту у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти 2. В першому пілотному проєкті брали участь 80 закладів вищої освіти, надалі проєкт було розширено до 100 учасників.

Наразі в українських закладах вищої освіти впроваджується дуальна освіта, як в рамках пілотного проєкту МОН України, так і в рамках інших ініціатив. Однією з таких ініціатив є проєкт COOPERA, який реалізується в рамках Erasmus+.

Під час навчальних візитів до Польщі та Іспанії в рамках проєкту COOPERA, відвідавши лекції, навчальні тренінги в Університеті Лейди (Іспанія) та в Вищій школі бізнесу у місті Домброва Гурніча (Польща), взявши участь в зустрічах з роботодавцями, такими як Bonarea3 (Іспанія), Ros&Roca4 (Іспанія), PCiTAL5 (Іспанія), Fundació Eurecat6 (Іспанія), AETI- IT companies7 (Іспанія), Raben (Польща) можна представити такі узагальнюючі висновки щодо переваг дуальної освіти для усіх учасників процесу. Незважаючи на те, що кількість студентів які приймають участь в програмах дуальної освіти є переважно невеликою, наприклад Ros&Roca-7 студентів, Fundació Eurecat - 2 студенти, AETI-IT companies-5, Raben (Польща)-7, переваги для учасників є суттєвими.

Переваги для закладів вищої освіти:

- Конкурентна перевага на ринку надання освітніх послуг;
- Нові форми співпраці з роботодавцем (в тому числі залучення роботодавців до освітнього процесу);
- Включення нового змісту, який цікавить компанію, до освітньої програми університету;

- Підвищення задоволеності студентів та привабливості програм.
- Перевагами для здобувачів освіти є:
- Навчання поєднане з реальною професійною роботою за фахом;
- Удосконалення soft skills;
- Досягнення професійних компетентностей;
- Навички підприємництва;
- Міждисциплінарність;
- Отримання винагороди;

Справжній професійний досвід, який можна показати у своєму резюме.

Переваги для роботодавців:

- Впровадження нових форм співпраці з Університетом;
- Інновації;
- Рекрутинг нових талантів;
- Краща інтеграція в професійне середовище-підготовленість майбутнього спеціаліста компанії;

• Корпоративна соціальна відповідальність: зобов'язання компанії навчати студентів має позитивний вплив на регіон. Сприяє зниженню безробіття серед молоді, покращує імідж компанії.

- Середньострокове повернення інвестицій, вкладених у навчання.
- Студенти, які навчаються за дуальною формою освіти є більш підготовленими для участі в R&D проектах компаній.
- Допомога у створенні банку майбутніх працівників та в оновленні робочої сили.

- Скорочення процесів відбору зовнішніх кандидатів.
- Здатність навчати майбутніх співробітників культурі та звичкам компанії (ідентифікація з компанією, її цінностями та способом роботи).
- Просте прийняття рішення щодо найму студента після закінчення стажування.

Для дієвої колаборації бізнесу та закладів вищої освіти представляємо алгоритм взаємодії, а саме путівник для роботодавця.

Путівник для роботодавця:

- Визначте професійний профіль (які спеціалісти вам потрібні).
- Зв'яжіться з університетом (з координатором обраної вами програми).
- Призначте тьютора/наставника. Спільно з університетом проведіть навчання тьютора/наставника.
- Складіть програму навчання.
- Виберіть одного або кількох студентів залежно від кількості місць, які вам потрібні.

- Підпишіть угоду з університетом про співробітництво у сфері дуальної освіти. Узгодьте особливості договору зі студентом.
- Підготуйте робоче місце для студента/навчальну аудиторію.
- Здійснюйте моніторинг досягнень здобувача.
- На регулярній основі плануйте зустрічі тьютора/наставника з компанії з академічним наставником з університету.

Отже, впровадження дуальної освіти триває 3 роки, вже є перші успішні моделі впровадження, наприклад в Сумському аграрному університеті. Проте процес набуття дуальної освіти потребує правового регулювання, зацікавленості усіх сторін та розробок моделей реалізації дуальної освіти.

Ключові слова: дуальна освіта; проект COOPERA; освітній простір.

Список використаних джерел

1. COOPERA-Інтеграція дуальної вищої освіти в Молдові та Україні <http://www.coopera-project.ase.md/>
2. <https://mon.gov.ua/storage/app/uploads/public/5dc967482/5dc96748213fc874879880.pdf>
3. <https://www.bonarea.com/>-офіційний сайт компанії Bonarea;
4. <https://www.terbergrosroca.com/> офіційний сайт компанії Ros&Roca;
5. <http://www.pcital.com> офіційний сайт компанії PCiTAL;
6. <https://eurecat.org/en/> офіційний сайт компанії Fundació Eurecat;
7. <https://aeti.org/> офіційний сайт компанії AETI-IT companies.

«SMM як інструмент просування товарів та послуг»

Ірина Петрова

д.е.н., професор,

завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Анастасія Мельничук

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Маркетинг заходиться у постійному розвитку. Наявні маркетингові стратегії та технології удосконалюються та адаптуються під сучасного споживача. З'являються нові канали та інструменти просування товарів та послуг. Головними тенденціями, що стосуються маркетингу не тільки в Україні, а й у всьому світі є зростаючий вплив маркетингу соціальних мереж. Основною проблемою є ефективне проведення маркетингової стратегії з залученням інструментів SMM (socialmediamarketing). Під інструментами SMM розуміємо комплекс заходів щодо використання соціальних медіа як каналів для просування компаній та вирішення інших бізнес-завдань.

Попит на SMM-менеджерів займає провідну позицію серед маркетингових професій, зокрема таких як Таргетолог, PPC-фахівець, Програміст Java, IOS - розробник, Motion-дизайнер, Digital-маркетолог, Контент-менеджер, Тестувальник ПЗ, SEO-спеціаліст, Копірайтер.

Найважливішим завданням серед підприємств-надавачів товарів та послуг є вибір майданчика для просування зі своєю цільовою аудиторією. На цьому етапі помилка може призвести до того, що бренд не реалізує жодну з поставлених цілей. SMM може ефективно вирішити цю проблему.

Використання інструментів SMM має значні переваги перед класичними маркетинговими рішеннями. Рекламу в соціальних мережах інтерактивна, швидко поширюється, має нерекламний формат, її легко можна сфокусувати для потрібної аудиторії. Використовуючи маркетинг соціальних мереж, фірми можуть дозволити клієнтам та користувачам Інтернету розміщувати користувальницький вміст (наприклад, онлайн-коментарі та відгуки про продукт). SMM-стратегія не вимагає значних витрат коштів при чіткому визначенні цільової аудиторії та сприяє істотному підвищенню продажів. Переваги SMM-стратегій також включають їхню здатність пропонувати великий аналітичний звіт на базі точних метрик, що допомагає бізнесу проаналізувати рекламну кампанію.

В той же час, сфера SMM в Україні знаходиться на стадії розвитку і потребує покращення. При розробці грамотної SMM-стратегії слід враховувати метрики, що відображають динаміку просування і, отже, ефективність SMM-стратегії в цілому. Цими метриками є: коефіцієнт залучення аудиторії; показник зростання; рівень привабливості; коефіцієнт залучення за переглядами; середній час відгуку; коефіцієнт конверсії; вартість одного ліда. Також потрібно аналізувати цільову аудиторію за наступними факторами:

- Розділення аудиторії за віковими, гендерними, демографічними,

соціальними ознаками;

- Популярність соціальної мережі серед представників цільової аудиторії проекту;
- Типи контенту, які генерує та споживає аудиторія даної соціальної мережі;
- Toneofvoice.

Таким чином, можна стверджувати, що SMM є ефективним у підтримці репутації в Інтернеті підприємств-надавачів товарів та послуг. SMM здатний підвищити рівень залученості аудиторії та її лояльність, що в результаті істотно збільшить рівень продажу товарів та послуг. Це невід’ємна частина електронного бізнесу, адже технології постійно розвиваються, а кількість потенційних споживачів зростає.

Ключові слова: SMM; просування; товари; послуги.

Features of marketing communications on the example of it sphere

Oleksandr Vorobiov

*student at Marketing and behavioral economics department,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Olena Bielova

*PhD, Associate professor at Marketing and Behavioral Economics department,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

The world is moving away from the crisis caused by the coronavirus pandemic, economies and businesses have entered an unusual stage of development and faced modern challenges. New businesses are formed in the market and compete with long-standing players and public relations is one of the key tools in the fierce struggle. It can be noted that in modern conditions it is impossible to imagine the work of any enterprise without a well-established network of marketing communications. In addition, one of the most significant marketing features of recent years is the trend towards effective planning of integrated marketing communications, i.e. planning the sharing of advertising, public relations, sales promotion, direct sales in conjunction with other elements of the marketing mix [1].

Strengthening the company's position in the market is one of the main tasks of marketing. However, it is designed not only to research and study consumer groups and adapt products and services to them, but also to generate demand for new products and services, stimulate sales, increase sales and increase profitability of the company, increasing its market share. This is what the complex of marketing communications is aimed at [2,3].

The IT company operates in a complex system of communications: its components are customers who can be both individuals and corporate clients, employees who can often work remotely, freelancers, contractors, investors, accelerators and mentors. The difficulty is that these communications are different. The task of the IT company is to form and maintain a positive image of the company as a whole, the products offered in the eyes of the public and its existing and potential customers.

In summary, we can say that a set of marketing communications-is a system of measures aimed at establishing and maintaining certain relationships of the IT company with the recipients of communications. The most important target audiences (recipients) of marketing communications of the IT enterprise are the following: employees of the company; actual and potential consumers; marketing intermediaries; contact audiences; software manufacturers.

Marketing communications occupy a special place in the activities of IT enterprises, because they are the most active part of the marketing complex. The complex of communications includes four main elements: advertising, sales promotion, personal selling and public relations.

The main aspect of public relations in IT marketing-the activities of IT companies to attract customers and investors. There are now many large and small IT companies on the market that offer their services. It should be noted that a large number of these

companies offer a similar set of services in each area. Therefore, it is very difficult for the client and the user to understand a large number of companies. Most choose a company that is higher on the browser's search page, either through personal recommendations, or seeing ads on a social network, or just accidentally surfing the Internet. That is why the study of marketing communications for IT companies is crucial.

Ключові слова: marketing; marketing communications.

Список використаних джерел

1. Азоян А. А., Охупіна В. Ю. Сучасні тенденції розвитку маркетингових досліджень та доцільність їх використання. *Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка»*. 2017. Вип. 48. С. 129-136.
2. Петрова І. Л. Використання маркетингових технологій в управлінні персоналом. *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.)*. К.: Університет «КРОК», 2020. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/160>
3. Dosumti A., Bielova O. I., Khorosheniuk A. P. *Functions and principles of strategic management*. *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.)*. К.: Університет «КРОК», 2020. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/263>

Стратегічне планування та впровадження організаційних змін у сфері охорони здоров'я

Іван Солоненко

*доктор медичних наук, професор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-0112-6257*

Сабліна Людмила

*кандидат медичних наук, доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-6094-8587*

Анатолій Єна

*доктор медичних наук, професор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-5907-7112*

Планування впровадження організаційних змін у сфері охорони здоров'я в Україні є ключовим етапом для покращення діяльності органів управління та закладів галузі в умовах соціально-економічних трансформацій, зокрема формування стратегічного замовника послуг відповідно до суспільних потреб та перехід на договірні засади з розпорядником коштів Державного бюджету-Національною службою здоров'я України [1, 2].

Одним з перших кроків в процесі стратегічного планування діяльності інституцій галузі охорони здоров'я є переосмислення місії організації. Не дивлячись на лаконічність, формулювання місії визначає фундаментальні причини заснування та розвитку організації; визначає сферу її діяльності; виявляє її унікальні особливості. На наступному етапі проводиться збір та аналіз інформації з метою оцінки внутрішнього та зовнішнього організаційного середовища. Після цього необхідно сформулювати бачення майбутнього організації-уявлення керівника-лідера про майбутнє організації. Здатність керівника чітко сформулювати бачення розвитку та майбутнього організації-ключовий показник ефективності його діяльності. Ефективне планування-це завжди управління через постановку конкретних завдань. Зазвичай організаційні завдання ставляться на трьох рівнях: стратегічні (для організації в цілому), технічні (мають конкретніший характер і зазвичай скеровуються середньому рівню ланки управління) та оперативні (найбільш конкретні-формулюються на рівні низової ланки управління). Основні складові стратегічного планування в інституціях охорони здоров'я включають ситуаційний аналіз, формування, вибір та реалізацію стратегій і контроль. Процес планування|планування| включає постановку довготермінових і короткотермінових|короткотерміновий| цілей, а також розробку стратегій для досягнення цілей та вирішення завдань|задача|. Можна класифікувати стратегії залежно від того, на якому рівні в структурі організації доцільне їх застосування:|вживання| деякі стратегії можна використовувати лише на корпоративному рівні, інші ж застосовуються на функціональному, або рівні окремих підрозділів-але всі вони спрямовані на

досягнення загальної стратегії організації. Корпоративні стратегії-це стратегії на рівні всієї корпорації-сукупності інституцій охорони здоров'я на окремій території, діяльність яких спрямована на покращення стану громадського здоров'я. На корпоративному рівні розглядаються|розглядаються| два основні типи стратегій: стратегії зростання|зріст| й стратегії скорочення. До стратегій зростання|зріст| відносяться диверсифікація й вертикальна інтеграція, а до стратегій скорочення-згортання й ліквідація. Прикладом|зразок| диверсифікації може служити рішення|розв'язання,вирішення,розв'язування| місцевого органу влади разом із службами соціальної допомоги створити підрозділ|помешкання| по догляду за хворими на хронічні захворювання, або людьми старшого віку на основі діючого лікувально-профілактичного закладу, щоб задовольнити нові, зростаючі потреби територіальної громади. Вертикальна інтеграція направлена|спрямований| на зниження видатків в діяльності організації|затрата| й поліпшення|покращання| якості обслуговування споживачів. Згортання означає передачу (продаж), або відмову від ряду|лава,низка| продуктів й послуг, що надавалися організацією раніше (медична установа може вивести зі|із| своєї структури такі підрозділи, як окремі лабораторії, фізіотерапевтичні процедури тощо-аутсорсинг). Такерішення|розв'язання,вирішення,розв'язування|можебути обумовлене тим, що окремі послуги можуть бути налагоджені поза|зовні| рамками організації та бути більш якісними і дешевшими. Наприклад, офтальмологічні хірургічні втручання все частіше проводяться в спеціалізованих центрах, а окремі|звичний| лікарні згортають цей вид послуг. Ліквідація означає розпродаж активів. Це, як правило, відбувається|походити| при появі нових технологій або обладнання, коли в застарілих технологіях чи устаткуванні|обладнання| відпадає потреба (різноманітні ендоскопічні технології, значне зростання доступності агіографічних обстежень та втручань тощо). Стратегії окремих підрозділів застосовуються тоді, коли виникає необхідність надання чітко обумовленого суспільними потребами окремого виду послуг, призначених для конкретного ринку, або цільової групи. До таких стратегій зростання, що вимагають додаткових ресурсів, відносяться збільшення частки ринку, утримання частки ринку й стратегія переорієнтації. Збільшення частки ринку означає розширення переліку та обсягу послуг|доля| на вже освоєному ринку, або ж входження на нові ринки з|із| вже наявними товарами й послугами. Утримання частки ринку застосовується в умовах стабілізації ринку, коли стає очевидним, що період бурхливого зростання|зріст| позаду. Стратегія переорієнтації використовується в тих випадках, коли ринок ще достатньо|досить| динамічний, проте|однак| обсяг фінансування організації не зростає, а тому організація повинна змінити, або розвинути характер своєї діяльності. Стратегія економії застосовується як відповідь на зменшення прибутку чи обсягу фінансування. Стратегії функціонального рівня розробляються окремими підрозділами закладу охорони здоров'я і є засобом реалізації як корпоративних, так і стратегій окремих підрозділів. Кожний функціонально значущий підрозділ в організації повинен розробляти власну стратегію реалізації [3].

За останні десятиріччя в охороні здоров'я багатьох країн світу, включаючи і Україну, відбулися значні зміни. Ще більші зміни очікуються у сфері охорони здоров'я в найближчому майбутньому. Розвиток процесів світової економічної глобалізації, соціально-економічні зміни, нові суспільні та епідеміологічні виклики (Covid-19) сприяють організаційним змінам в закладах охорони здоров'я, а у зв'язку з цим очевидно, що змінами необхідно керувати, бо тільки таким чином можна досягнути цілей, які супроводжують процес змін: підвищення ефективності, продуктивності, задоволення потреб споживачів та покращення стану громадського здоров'я.

Ключові слова: стратегічне планування; охорона здоров'я; організаційні зміни.

Список використаних джерел

1. Алькема В. Г. Розробка стратегії розвитку комунального закладу охорони здоров'я // *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнар. конф. (Київ, 20 листоп. 2020 р.). К.: Університет «КРОК», 2020. С. 211-213. <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/140>*
2. Солоненко І. М., Сабліна Л. В., Єна А. І. Сучасні та майбутні виклики для публічного управління у сфері охорони здоров'я // *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. 2020. № 2. С. 100-109.*
3. Солоненко І. М., Рожкова І. В. Управління організаційними змінами у сфері охорони здоров'я: монографія. К.: Вид-во "Фенікс", 2008. 276 с.

Sustainability in operational management

Iryna Sikorska

Ukraine

Olena Bielova

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Sustainability in operational management is becoming an extremely important problem for a variety of companies, and as a result, corporate sustainability principles and techniques are becoming incredibly valuable. Numerous sustainability implications are heavily impacted by operations management decisions, and the operations management role incorporates sustainability management criteria. This has consequences for all choices and procedures related to operations management, including strategy, design, planning and control, and improvement [1].

According to MDPI, conventional approaches of operation management sustainability have faced numerous problems in developing countries, including globalization, resource shortages, an energy crisis, regulatory pressure, pollution, and environmental issues. To overcome these economical, sociological, and environmental concerns, many businesses have begun to integrate sustainable practices in their operations. Furthermore, new advancements in Information and Communication Technologies, such as Big Data, Artificial Intelligence, and the Internet of Things, are altering traditional operations management [2].

Any modern country's new economy is the product of the fourth industrial revolution and is based on the broad adoption of current information and communication technologies, the development of a network economy, the development of a high-tech economy, and the development of a knowledge economy. Intellectual components of commodities and services are highlighted. Companies' success and earnings are today defined on the originality of their ideas, technology, and business processes. The «new economy» era is frequently referred to as the «knowledge revolution,» in which the ability to generate, acquire, and use knowledge becomes the most significant component in the competitiveness of both the individual enterprise and the national economy as a whole.

Sustainable operational management is a component of the new economy, since it is rapidly emerging as one of the major specializations in the field of management and business, focused on knowledge and information. The main purpose of it is to ensure the greatest full satisfaction of consumer needs for goods and services of the enterprise while achieving a sufficient level of efficiency of its operating activities. Sustainable operational management, as a concept and science in the management system, is management at the level of sustainable operations in the process of generating products (services), beginning with supplying the organization with the required resources and continuing through their transformation into finished commodities (services).

Sustainable operational management as a field of activity of specialists and organizationallink of production certainly cannot exist and develop independently of innovative development. This is very well and clearly confirmed by the change of

various factors and indicators with the onset of the pandemic.

Ключові слова: Sustainability; operational management; sustainable operational management.

Список використаних джерел

1. Tkachova S.S., Ivanov T.P. *OPERATIONAL MANAGEMENT*. Electronic resource. URL.: <https://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1354/1/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%20%281%29.pdf>
2. *Impact of Operation Management on Sustainable Development of Corporation*. Electronic resource. URL.: https://www.mdpi.com/journal/sustainability/special_issues/Impact_Operation_Management_Sustainable_Development_Corporation

Історичні етапи становлення поняття «ділова репутація»

Ігор Коржевський

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Стрімкий розвиток ринкових відносин завдяки цифровізації, значно скорочує цикл і час прийняття рішення щодо діяльності суб'єкта господарювання.

Компетенції сучасного менеджера, як адміністратора розвитку підприємства, повинні враховувати вказані тенденції і базуватись не тільки на синтезі професійних знань та досвіду, а й на вмінні (мистецтві) швидко, ретельно і докладно оцінювати та приймати рішення щодо фінансових, юридичних, виробничих, кадрових, комунікативних, репутаційних та інших аспектів діяльності компанії.

Комунікація суб'єктів ринку без попереднього взаємного оцінювання ділової репутації, суттєво підвищує рівень ризиків небезпеки, на сам перед економічної.

Необхідність попереднього оцінювання, надає статус «постійної актуальності» феномену ділової репутації, результати вивчення якого, є підставою для прийняття комунікативних рішень.

Історичний аспект підкреслює «постійну актуальність» ділової репутації.

Ярешко О. В. зазначає, що вперше дане поняття було використано у рішенні англійського суду в 1620 р. у справі «Брод проти Джоліфа». Предметом даного спору була саме ділова репутація [1].

При розгляді в історичному контексті процесу формування критеріїв поняття ділової репутації, знаходимо достатньо підстав стверджувати, що репутація має однаковий вік з організованим людським суспільством.

П'єр Кластр так описує основні компетенції вождів первісного суспільства: «Як плем'я визначає, що така людина гідна бути вождем? Зрештою, лише спираючись на його «технічні» компетенції-ораторський дар, навички мисливця, можливість координувати наступальну та оборонну військову діяльність» [2].

Зведення законів Ур-Намму 2100-2050 р.р. до н.е. [3], закон Хаммурапі (Кодекс Хаммурапі) 1750 р. до н.е. [4] є найдавнішими законодавчими кодексами, які визначили права та обов'язки людей у стародавньому суспільстві, сформували критерії за якими оцінювалась їх поведінка та законослухняність-один з критеріїв сучасного поняття ділової репутації.

В теологічному контексті, історію людства можна розглядати, як процес формування людиною репутації, відповідно до критеріїв, які були визначені Творцем.

Для іудеїв і християн, у Старому заповіті до найважливіших критеріїв, без сумніву відносяться Десять заповідей, які отримав Мойсей від Бога на горі Синай, близько 1400 р. до н. е. (Біблія. Вихід 20:1-17) [5].

Для християн у Новому заповіті-це Дев'ять заповідей Блаженства які Спаситель сам промовив перед людьми, близько 30 р. н. е. (Біблія. Новий заповіт.

Від Матвія 5:2-12) [6]. У ісламі, в Корані 601-632 р. н.е., також представлені заповіді, які є критеріями праведного життя людини [7].

Отже, розглянуті історично-теологічні приклади вказують, що початком формування репутації людини, суспільства, та їх взаємовідносин, стала поява формалізованих критеріїв поведінки, які до наших часів зазнали певної трансформації, але не втратили актуальності.

Ключові слова: ділова репутація; економічна безпека будівельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Ярешко О. В. Категорія «Ділова репутація» в цивільному праві. Вісник Львівського університету. Серія юридична. Львів, 2003. Вип. 32. С.321.
2. Кластр Пьер. «Общество против государства». Стадис. 2019. № 1. С. 48.
URL: https://drive.google.com/file/d/18De9i_lMq0zVrnq6wAobCm4RcaibIiP-/view (дата обращения 15.10.2021 р.).
3. Закони Ур-Намму. Вікіпедія: електронна енциклопедія: веб-сайт. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%8B_%D0%A3%D1%80-%D0%9D%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D1%83 (дата звернення 15.10.2021 р.).
4. Закони Хаммурані. Вікіпедія: електронна енциклопедія: веб-сайт URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B8_%D0%A5%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BF%D1%96 (дата звернення 15.10.2021 р.).
5. Вихід 20:1-17. Біблія. Старий заповіт. Друга Книга Мойсеєва: веб-сайт. URL: <https://bibleonline.ru/bible/ubio/exo-20/>. (дата звернення 23.10.2021 р.)
6. Від Матвія 5:2-12. Біблія. Новий заповіт. Веб-сайт: URL: <https://bibleonline.ru/bible/ubio/mat-5/>. (дата звернення 23.10. 2021 р.).
7. Медина: веб-сайт. URL: <https://medinaschool.org/library/creed/vera/zapovedi-boga>. (дата звернення 23.10.2021 р.)

Концепції лідерства в управлінні освітніми організаціями

Богдан Салій

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Управління визначається ключовим фактором, від результативності якого безпосередньо залежить рівень життєстійкості й конкурентоспроможності як окремих підприємств чи освітніх організацій, так і транснаціональних корпорацій чи цілих державах. У сучасних умовах суспільної турбулентності й швидкоплинних економічних змін управління освітніми організаціями, зокрема закладами вищої освіти, набуває нового наповнення і потребує переосмислення свого призначення, змісту, завдань і технологій реалізації.

Зарубіжні та вітчизняні науковці, які досліджують проблеми менеджменту та організаційного розвитку, обґрунтовують появу «нового управління», що проявляється через виникнення нових структур («блакитні організації», приміром), появу нових процедур прийняття рішень та відповідних моделей поведінки, чільне місце серед яких належить прояву лідерства [1]. Управлінська діяльність не може функціонувати без лідера, адже саме він відіграє значну роль у досягненні ефективності цього процесу. Водночас, низька якість управлінської культури та відсутність лідерського потенціалу в управлінців стають на заваді як суспільному, так і організаційному розвитку, спроможності організацій до забезпечення життєстійкості й трансформацій.

Лідерство визначається як вищий еволюційний та якісний рівень управління. В сучасній галузі менеджменту широко представлені різноманітні управлінські теорії та концепції щодо лідерства. Зокрема вченими досліджуються:

- концепція ситуаційного лідерства;
- теорія трансформаційного лідерства;
- теорія Lean-лідерства;
- теорія лідерства-служіння;
- теорія лідерства, заснованого на характері;
- теорія емоційного лідерства;
- концепція об'єднувального лідерства;
- теорія інтегрального лідерства та ін. [1-4]

Нові управлінські концепції спричиняють запит на керівників-лідерів в усіх сферах життєдіяльності людини. Незаперечним є той факт, що освітні організації, які досягають високих результатів, є конкурентоспроможними і стійкими на ринку освітніх послуг, відрізняються від протилежних їм, передусім тим, що мають більш динамічне та ефективне керівництво, яке забезпечило перехід від управління в стилі «талановитого тушіння пожеж» до створення умов, за яких пожежі ніколи не виникають. Важливою при цьому є ефективність управлінської діяльності лідера, оскільки від її результативності багато в чому залежить функціональна спроможність організації. Для посилення цієї спроможності потрібні співробітники, здатні вибудовувати оптимальні, з позиції

суб'єкта і об'єкту управлінської діяльності, міжособистісні взаємозв'язки, що мають високий рівень відповідальності щодо якості реалізації соціальної функції управління. Однак серед дослідників цієї проблематики досі не існує повної згоди щодо того, який саме набір професійних та особистісних якостей необхідний управлінцям освітніх організацій як лідерам.

Дослідники лідерства вважають, що основою сучасного лідерського зростання є опірність або здатність не відмовлятися від власних амбіцій попри невдачі. Характер є невід'ємною складовою сталих результатів діяльності лідера. Дослідження Школи бізнесу Річарда Айві (Ian o. Ihnatowycz Institute For Leadership) визначило 11 чеснот характеру лідера: підзвітність, колаборація, хоробрість, драйв, гуманність, смиренність, цілісність, критичне судження, справедливість, зваженість та візійність [2]. Відтак необхідно здійснювати окремі дослідження щодо застосування концепцій лідерства в управління освітніми організаціями та для аналізу проявів характеру лідерів закладів вищої освіти в Україні та за кордоном, що надасть підстави для виокремлення чинників, які зумовлюють вимоги до управлінського персоналу та організаційного розвитку в системи освіти.

Ключові слова: лідерство; концепції лідерства; освітні організації.

Список використаних джерел

1. *Лідерство в буремні часи* / Доріс Кірнс Гудвін ; пер. з англ. К. Смаглій. — Х. : Віват, 2021. — 592 с.
2. Foti, R. J., & Hauenstein, N. M. A. (2007). Pattern and variable approaches in leadership emergence and effectiveness. *Journal of Applied Psychology*, 92(2), 347–355. URL: <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.2.347>
3. Джим Ланкастер *Лідерство в стилі Lean*, Видавництво. К.Fund, 2017, 240с.
4. *Developing Leadership Character Paperback-Illustrated*, Dec 10 2015 by Mary Crossan , Gerard Seijts , Jeffrey Gandz . URL: <https://iveybusinessjournal.com/publication/developing-leadership-character/>
5. Калашнікова С. А. *Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія* / С. А.Калашнікова. — К. : Київськ. ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. — 380 с.

Стандартизація професійної діяльності в системі загальної середньої освіти

Людмила Паращенко

*доктор наук з державного управління,
професор, професор кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Реформування в системі національної освіти та докорінне оновлення вітчизняного законодавства в останні роки закріпили в правовому полі термін «професійний стандарт». З одного боку, це певне слідування міжнародній практиці, а з іншого-важливий крок у напрямку підвищення якості освітніх послуг закладами освіти та забезпечення відповідності системи підготовки кадрів вимогам роботодавців та ринку праці.

«Професійний стандарт-це затверджені в установленому порядку вимоги до компетентностей працівників, що слугують основою для формування професійних кваліфікацій» [1].

У 2020 2021рр. у системі загальної середньої освіти було затверджено та внесено до державного реєстру такі професійні стандарти «Вчитель початкових класів закладу загальної середньої освіти», «Вчитель закладу загальної середньої освіти», «Керівник (директора) закладу загальної середньої освіти» [2]. Варто наголосити, що документів, в яких були б описані компетентності, необхідні вчителів для здійснення педагогічної діяльності, чи керівникові закладу освіти як освітньому менеджерів в шкільній освіті ще не було. Стандарти розроблялися Міністерством освіти і науки України за широкої участі експертів, в т.ч. міжнародних, пройшли громадські обговорення та відповідні перевірки в Науково-дослідному інституті праці і зайнятості населення, НАН України.

Значення затверджених професійних стандартів важко переоцінити. З одного боку-це документи, які визначають вимоги до вчителя та директора закладу загальної середньої освіти для прийняття на роботу чи перевірки відповідності займаний посаді (це вимагається трудовим законодавством), а з іншого-це «дорожня карта» для планування власного професійного розвитку освітян та орієнтири для вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації вчителів і освітніх менеджерів.

Зокрема, стандарти мають враховуватися при створенні освітніх програм у вищій освіті, за якими відбувається підготовка вчителів для нової української школи. Освітні програми закладів вищої освіти мають ґрунтуватися на компетентнісному підході і сучасних вимогах до опанування педагогічним працівником наскрізних і професійних компетентностей, в т.ч. цифрової грамотності, ефективних освітніх технологій тощо.

Водночас педагоги, опираючись на професійні стандарти, спроможні більш усвідомлено здійснювати самооцінку своєї діяльності та визначати ті знання, навички і компетентності, які необхідно вдосконалювати й розвивати.

Важливо, щоб професійні стандарти були використані Державною службою

якості освіти для розроблення інструментів оцінювання вчителя при атестації, що відбувається раз на 5 років, а також для здійснення добровільної сертифікації, що передбачає зовнішнє оцінювання й моніторинг роботи вчителя.

Професійні стандарти спонукають до розвитку всіх усіх надавачів освітніх послуг в системі підвищення кваліфікації освітян. Приміром, для керівника закладу передбачено щорічне підвищення кваліфікації. Відповідно до законодавства воно може здійснюватися шляхом неформальної, в т. ч., семінари, тренінги, конференції, вебінари, стажування тощо та інформальної освіти. Професійний стандарт визначає такі загальні компетентності керівника закладу, як громадянську, соціальну, культурну, когнітивну та підприємницьку та закріплює статус керівника як освітнього менеджера. Для керівника закладу освіти (крім приватного закладу) після призначення на посаду впродовж першого року обов'язковим є проходження курсів підвищення кваліфікації з управлінської діяльності обсягом не менш ніж 90 навчальних годин (три кредити ЄКТС), що відкриває нові можливості всім надавачам цих послуг [3].

Отже, запровадження стандартизації професійної діяльності в системі загальної середньої освіти є чинником розвитку для всіх суб'єктів системи.

Ключові слова: професійний стандарт; керівник закладу освіти%; управління; управління закладом освіти.

Список використаних джерел

1. Відомості про професійні стандарти. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=22469103-4e36-4d41-b1bf-288338b3c7fa&title=RestrProfesiinikhStandartiv>
2. Про затвердження Методики розроблення професійних стандартів. Наказ Міністерства соціальної політики України від 22.01.2018 № 74 URL: <https://ips.ligazakon.net/document/re31617?an=1>
3. Про затвердження професійного стандарту «Керівник (директор) закладу загальної середньої освіти». Наказ Міністерства економіки України від 17.09.2021 № 568-21 URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/news/2021/09/22/Nakaz-568-zatverdzh.standartu.keriv.22.09.pdf>

Застосування системи CARVER для управління проєктами в агробізнесі

Олександра Ляшенко

д. е. н., професор, директор

*Навчально-наукового інституту менеджменту та освіти дорослих,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Руслан Марков

*к. е. н., доцент кафедри управління проєктами і процесами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-8150-8249*

Костянтин Єрохін

*к. е. н., доцент кафедри управління проєктами і процесами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-0108-3659*

Роль агробізнесу у розвитку вітчизняної економіки важко переоцінити, оскільки агробізнес являє собою вертикальну та горизонтальну інтеграцію сільськогосподарських виробництв (підприємств постачання, збуту, переробки, банків та інших фінансових структур), основою котрих, у свою чергу, є сільське господарство. Відповідно кількість, якість, масштаб та різноманіття проєктів, здійснюваних в агробізнесі є значимими. Водночас діяльність агробізнесу є однією з найуразливіших до впливу загроз, які мають широку етимологію та невизначеність масштабу й інтенсивності впливу. Відповідно управління проєктами в агробізнесі потребує наряду з традиційними інструментами застосування спеціальних систем ідентифікації та оцінювання загроз. Однією з таких систем є CARVER [1]-акронім від Criticality (критичність), Accessibility (доступність), Recoverability (відновлюваність), Vulnerability (уразливість), Effect (ефект) та Recognizability (визначеність).

Система ґрунтується на даних як кількісного, так і якісного характеру, її можна використовувати в рамках практично будь-якого проєкту, а можливість представити кількісні величини у вигляді переконливого виміру робить CARVER незамінною при роз'ясненні різнопланових цілей проєктів. Оцінюючи за допомогою системи CARVER, загрози проєктам, кожному з представлених вище критеріїв присуджують від одного до п'яти балів (де п'ять позначає «найімовірніша» подія/загроза). Отримана сума є підсумковим показником для сукупної оцінки. Розрахувавши показники для кількох загроз, їх можна порівняти і зіставити, та, яка набере більше балів, швидше за все, і буде найбільш суттєвою загрозою. Цілком очевидно, що вище значення балів-тим більшої шкоди зазнає агробізнес внаслідок здійснення загрози, і чим нижче-навпаки.

Систему CARVER в агробізнесі можна використовувати і для ранжування комплексних наслідків гібридних загроз. До прикладу: 5-сильно виражені наслідки економічного, політичного чи соціального характеру; 4-наявність наслідків економічного, політичного чи соціального характеру; 3-помірно виражені наслідки; 2-слабко виражені наслідки; 1-відсутність несприятливих наслідків. Завершивши проведення оцінки та виявивши загрози для найбільш

значущих етапів проєкту, фахівці зможуть визначити найкращу тактику управління проєктом. Навіть невеликі розбіжності у сумах балів можуть спричинити рішення. Таким чином, застосування системи CARVER може слугувати цілям удосконалення процесів в управлінні проєктами в агробізнесі.

Ключові слова: управління проєктами; агробізнес; економіка.

Список використаних джерел

1. *A 6-Part Tool for Ranking and Assessing Risks* by Luke Bencie and Sami Araboghli // <https://hbr.org/2018/09/a-6-part-tool-for-ranking-and-assessing-risks>

Механізм мотивації педагогічних працівників закладу загальної середньої освіти

Людмила Вінер

*здобувачка освітньої програми «Управління закладом освіти»
кафедри управлінських технологій ННІМОД,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Ганна Пазєєва

*доцент, кандидат економічних наук,
заступник завідувача кафедри Управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-6557-6890*

У контексті реформування загальної середньої освіти Міністерство освіти і науки створило Нову українську школу. Ключовою метою реформи було створення такої школи в якій буде приємно навчатись і яка даватиме учням не тільки знання, а й вміння застосовувати їх у житті. Тому концепція Нової української школи потребує «нового вчителя, який зможе стати агентом змін» [1; 4], тобто лідером серед усіх учасників освітнього процесу. Інноваційність, здатність до продуктивної професійної діяльності, обізнаність із новітніми відомостями з педагогіки, творчість, креативність-основні характеристики вчителя-новатора та модератора. Необхідною умовою для виконання всіх вищезазначених умов має бути належна мотиваційна основа.

Питання підвищення продуктивності трудової діяльності працівників досліджували такі науковці: А. Сміт, Ф. Гілберт, А. Маслоу, Ф. Герцберг, А. Врум. На сучасному етапі варто виділити праці Брич В. Я., Корман М. М. [3], О. В. Гриківської, Ж. В. Соловйова, Є. А. Бельтюкова, О. А. Докучаєва [2, стор. 23]. Так вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В. Гладкова, І. Підласий, Г. Сазоненко, С. Сагайдак, А. Божович, Н. Кузьміна, Я. Єгошин, Е. Ільїн, П. Якобсон та інші довели, що мотивація є рушійною силою людської діяльності для досягнення конкретної мети, а в освітній сфері-для забезпечення її якості. Створення якісної національної освіти залежить від рівня професійної компетентності педагогічних кадрів і як бачимо існує органічний взаємозв'язок між якістю освіти та мотивацією. Саме мотивація має сильний вплив на поведінку та діяльність педагогічного працівника.

Незважаючи на існуючі розробки вчених, сучасні механізми мотивації педагогічних працівників потребують переосмислення та удосконалення з огляду на реформи в освіті. На сьогодні лишаються малодослідженими питання мотивації педагогів у нових освітніх умовах, залучення до роботи у заклади освіти студентів педагогічних університетів та зменшення плинності кадрів в новітніх вимогах та реформах.

Метою нашого дослідження є аналіз проблеми мотивації педагогічних працівників, розробка й перевірка продуктивності її факторної моделі в умовах Нової школи та формування сучасних механізмів мотивації педагогічних

працівників.

На першому етапі дослідження проаналізовано праці відомих науковців [5; 6] у сфері мотивації персоналу та її впливу на покращення трудової діяльності колективу та організації в цілому. Проведений аналіз наукової літератури свідчить, що мотивація-є необхідним та вкрай важливим фактором в управлінській діяльності керівників для покращення роботи організації та її конкурентоспроможності на ринку праці.

Проаналізовано чинні механізми мотивації у закладах ЗЗСО, а також використання таких механізмів керівниками у своїй роботі щодо покращення діяльності педагогів та їх професійного розвитку. Аналізуючи сучасний стан мотивації педагогічних працівників ЗЗСО ми дослідили методологію мотивації праці педагогічних працівників на прикладі школи І-ІІІ ступенів №163 ім. М. Киропоноса м. Києва. Було з'ясовано, що найбільшими проблемами у закладах загальної середньої освіти є педагоги, які не мають бажання удосконалювати свою педагогічну майстерність, опановувати інноваційні методи та підходи у роботі; критична плінність кадрів, яка зумовлена низькою заробітною платою, відсутністю додаткових бонусів за понаднормову роботу, неналежні умови праці. А також низька кількість молодих спеціалістів.

Заключним етапом дослідження було розроблення напрямів вирішення проблеми механізмів мотивації серед педагогічного колективу закладів загальної середньої освіти. Встановлено, що відсутність сучасних методів та прийомів мотивації для педагогів, загрожує повільній реалізації реформи Нової української школи, а що гірше, маломотивовані педагоги не будуть відповідати стандартам НУШ.

З огляду на вищезазначене, було створено сучасну факторну модель мотивації працівників, та запропоновано для апробації керівникам ЗЗСО для впровадження в управлінському менеджменті.

Ключові слова: механізм; мотивація; заклад освіти; педагогічний працівник.

Список використаних джерел

1. Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http: mon.gov.ua](http://mon.gov.ua);
2. Освітній менеджмент: Навчальний посібник \ за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки.-К.: Шкільний світ, 2003.
3. Брич В. Я., Корман М. М. Психологія управління: Навчальний посібник / Брич В. Я., Корман М. М.-К.: Кондор-Видавництво, 2013.-384 с.
4. Гриньова М. В., Малаканова Л. В., Сорокіна Г. Ю. Менеджмент загальноосвітнього навчального закладу: Навчально-методичний посібник-Полтавський нац. пед. ун-т. імені В. Г. Короленка.-Полтава: ПП «Астроя», 2012.-311с. 5.
5. Карамушка Л. М. Психологія управління: Навч.посібник.-К.: Міленіум,2003.
- Крижко В. В., Павлютенков Є. М. Менеджмент в освіті.-К., 1998.

Методологія наукових досліджень у сфері маркетингу

Ірина Петрова

д. е. н., професор,

завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Анастасія Коваленко

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Будь-яке наукове дослідження проводиться у певній логічній послідовності, внаслідок чого забезпечується конкретність, поетапність та обґрунтованість.

Філософи -ідеалісти І. Кант і В. Ф. Гегель дали новий поштовх розвиткові методології, сформували певні закономірності в самому мисленні: сходження від конкретного до абстрактного, єдність аналізу і синтезу, діалектика загального та особливого, кількісних та якісних змін, суперечності розвитку буття і мислення та ін.

Новітнє науково-теоретичне мислення прагне проникнути у сутність явищ і процесів, що вивчаються. Результати можливі за умови цілісного підходу до об'єкта вивчення, розгляду його у процесі виникнення та розвитку, тобто застосування історичного підходу. Перш ніж вивчати сучасний стан, необхідно вивчити генезис та розвиток певної науки або сфери практичної діяльності.

Завдяки методології наукових досліджень ми можемо активно використовувати сучасні методи та прийоми пізнання у вивченні маркетингової діяльності, що дає більший простір та свободу в організації та проведенні кваліфікованих маркетингових досліджень.

Саме через створення якісної методології наукових досліджень у сфері маркетингу фахівці досягли певних вершин. На сьогоднішній час методологія маркетингового дослідження є широко затребуваною серед знавців своєї справи. Зокрема на ринку праці постійно зростає попит на маркетингових аналітиків.

Методи маркетингових досліджень — це прийоми, процедури й операції емпіричного, теоретичного і практичного вивчення та аналізу маркетингового середовища, в якому існує компанія. Вони поєднують як загально наукові, так і специфічні методи. Так, за способом отримання інформації методи дослідження ринку включають опитування, спостереження, експеримент, імітаційне моделювання, метод експертних оцінок.

Успішність маркетингових досліджень залежить від комплексного підходу до їх проведення.

Знання методології наукових досліджень дозволяє побудувати систему маркетингових досліджень, до якої входять:

- «Теоретико-прикладні дослідження, мета яких-виявлення і пошук механізмів вирішення маркетингових проблем через розробку нових підходів до їх вивчення та інтерпретації. Наприклад, це-розробка нових підходів до класифікації споживачів, якісно нових особливостей вивчення ринків,

вироблення нових концепцій просування товару і реклами тощо.

- Емпіричні маркетингові дослідження-це наукові дослідження, спрямовані на одержання фактофіксуючого знання, тобто встановлення й узагальнення соціальних фактів за допомогою прямої або опосередкованої реєстрації подій, характерних для досліджуваних соціальних явищ, об'єктів, процесів.

У сучасному світі результати маркетингового наукового дослідження мають великий вплив на формування ефективного і якісного проекту, бізнесу, бренду та підприємства. Вони є чинниками, які необхідні для ефективного функціонування підприємства та життєздатності його структури.

Ключові слова: маркетинг; дослідження; методологія.

Проблема шахрайства у рекламі Facebook та її вплив на працю таргетологів

Ірина Петрова

*д. е. н., професор,
завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Анастасія Єлисеєва

*магістрант,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Андрій Хорошенюк

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри маркетингу та поведінкової економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» м. Київ, Україна*

На сьогоднішній день великої популярності досяг розвиток власного бізнесу в соціальних мережах. Найпопулярніші з них Instagram та Facebook. Саме в цих мережах можна зустріти різні ніші: від роздрібних магазинів із продажу одягу, до великих будівельних компаній та холдингів. Основним інструментом та технікою просування є запуск реклами, що таргетується. Власне, це є оголошення, які транслиуються для певної цільової аудиторії на основі загальнодоступної інформації з профілів користувачів та їх поведінки в мережі інтернет.

Ще кілька років тому запустити рекламу не складало особливих труднощів, маючи знання з її технічного налаштування. Вимоги до реклами та рекламодавців були досить лояльними та не мали стільки заборон як зараз. Facebook має перелік заборонених до запуску реклами тематик, таких як: алкоголь, цигарки та тютюнові вироби, кальяни, азартні ігри, дискримінація, порушення авторських прав, зброя, еротика, валюта крипта. І, звичайно, знайшлися ті, хто придумав як обійти обмеження. Для цього винайшли різні техніки з обману Facebook-ботів, які перевіряють рекламне оголошення перед запуском. Шахраї використовували підставні сайти для трафіку, замінювали літери в словах різними знаками так, щоб бот не розпізнав значення забороненого слова. На сьогоднішній день деякі методи досі використовують. Аккаунти шахраїв постійно блокують, але вони купують або створюють підставні рекламні облікові записи. Існують навіть цілі компанії, які займаються розкруткою та підняттям трасту акаунту для продажу.

Звичайно, розробники цієї соціальної мережі постійно працюють над виявленням порушень, їх аналізом і, як наслідок, розробкою нових оновлень, які попереджатимуть усі вищеописані методи. У зв'язку з цим, вимоги Facebook посилюються з кожним роком і навіть місяцем. Тепер, при створенні нового рекламного облікового запису, соціальна мережа вимагає підтвердження особистості, за допомогою фотографій документів (паспорт, посвідчення водія тощо). Також цього року почали надходити запити на підтвердження компанії (документи про реєстрацію ФОП або організації).

Все це дуже ускладнює роботу таргетологів, які працюють з «прозорим» бізнесом. Рекламні кабінети регулярно потрапляють у бан із невідомих причин,

у зв'язку з чим доводиться постійно звертатися до технічної підтримки з проханням перегляду обмежень до облікового запису. Стало набагато складніше використовувати банера та складати текст для реклами. Тепер 50% своєї роботи доводиться приділяти вирішенню проблем, замість того, щоб займатися розробкою стратегії.

У сьогоднішніх реаліях всі розуміють, що шахраї нікуди не подінуться і на їх обманні методи будуть створювати нові обмеження. Можливо, у якийсь момент Facebook переможе, і вся реклама буде виключно прозорою та легальною. Таргетологи готові та вже звикли працювати з оновленнями.

Ключові слова: шахрайство; таргетологи; реклама; Facebook.

Організація та управління маркетингом в освітніх установах

Яна Поліщук

здобувачка групи МЕН/УЗО-20,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Надія Чаюн

к. пед. н., доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Сучасні освітні заклади, як і завжди, покликані формувати освітньо-професійний, інтелектуальний, творчий, соціокультурний та науково-технічний потенціал нації, створювати сприятливі умови для всебічного й гармонійного розвитку кожної особистості та її підготовки до продуктивної соціалізації й самореалізації в ході життя та професійної діяльності в епоху кардинальних і перманентних змін.

В зв'язку з цим, сучасна школа, як суб'єкт власного інноваційного розвитку, потребує вироблення ефективних підходів до управління цілісним освітнім процесам, визначення умов забезпечення його унікальності та успішності на ринку послуг в освітній сфері.

Безумовно, необхідність формування готовності педагогічних колективів до участі в конкурентній боротьбі значною мірою обумовлена стрімкими глобалізаційними процесами, поширенням конкурсних механізмів розподілу фінансових ресурсів між освітніми закладами, державною політикою щодо скорочення їх кількості, цілеспрямованим переходом України до економічної системи, заснованої на ринкових відносинах тощо. Отже, виникає гостра потреба в пошуку найбільш ефективних шляхів та інструментарію підвищення конкурентоспроможності навчальних закладів. Саме маркетинг, цілеспрямована маркетингова діяльність виступає тим механізмом, який сприятиме задоволенню означеної потреби щодо підвищення продуктивності освітніх послуг у відповідності до сучасних запитів та умов.

Проведене дослідження показало, що в ході впровадження в практичну діяльність освітніх закладів маркетингу, як специфічного виду діяльності, існують серйозні проблеми. Вони пов'язані з:

- недостатнім розумінням сутності цілей і завдань маркетингу, специфіки його реалізації в умовах розвитку ринку освітніх послуг та загострення конкуренції серед закладів освіти;
- неготовністю адміністративного персоналу шкіл до цілеспрямованої маркетингової діяльності, залучення до цієї роботи педагогічного, учнівського колективу, батьків та громади;
- низьким рівнем їх компетентності щодо вибору та застосування конкретної моделі маркетингової діяльності, її адаптації до умов конкретного закладу освіти;
- відсутністю розробленої системи комунікативно- інформаційного забезпечення діяльності освітніх закладів, яка сприяє зміцненню їх зв'язків з

зовнішнім середовищем, формуванню позитивного іміджу та бренду кожної школи та просуванню її концепції та стратегії розвитку на ринку.

В ході дослідження була проаналізована система науково-теоретичних джерел: навчальні посібники, дисертації, монографії, наукові статті та ін. Проблематику маркетингу розробляють такі вітчизняні та закордонні автори: В. Александрова, О. Боднар, С. Трапицина, Ф. Кросбі, Е. Крайєра. Дослідженнями розвитку маркетингової діяльності в сфері освіти займаються С. Б. Вільчинська, У. І. Зіннулова, А. М. Костюченко, С. А. Мамонтова й ін.

Так, наприклад, В. Александров розуміє «маркетинг» як управлінський процес планування та втілення задуму ціноутворення, розповсюдження та просування ідей, товарів, послуг від виробника до споживача з метою задоволення потреб усіх суб'єктів ринку [1].

В свою чергу маркетингова діяльність в освітніх установах («освітній маркетинг») є одним з ключових напрямків управління освітнім закладом в умовах ринкової економіки, що покликаний забезпечувати вплив на розвиток освітніх потреб громадян, дослідження попиту на освітні послуги та певні знання, формування позитивного іміджу, обґрунтованої індивідуальності бренду, в тому числі, створення та реалізації концепції надання якісних освітніх послуг [2].

Проведений аналіз науково-теоретичних джерел дозволив нам сформулювати маркетинг в освітніх закладах як специфічний вид діяльності, спрямований на розвиток їх власної освітньої, маркетингової стратегії на основі вивчення ринку освітніх послуг, факторів та умов зовнішнього й внутрішнього середовища, потреб, запитів та особливостей їх споживачів (школярів, батьків, державних установ, роботодавців та бізнесу) [3].

Для впровадження маркетингової діяльності в практику шкільних закладів необхідно:

- обґрунтовувати місію навчальної установи, основні ідеї, концептуальні положення її стратегічного розвитку, які вирізняють її діяльність з поміж інших шкіл й розкривають унікальність і привабливість запропонованих освітніх послуг для споживачів;

- забезпечити на постійній основі роботу Центру маркетингової діяльності для визначення місця та можливостей закладу освіти на ринку освітніх послуг, застосування способів і механізмів, що сприяють його конкурентоспроможності й фінансовій стабільності.

Для цього слід:

- розробити програму вивчення зовнішнього середовища для виявлення політичних, фінансово-економічних, демографічних, соціокультурних та правових факторів;

- займатися дослідженням внутрішнього середовища освітнього закладу: ефективність його системи управління, творчий потенціал педколективу, фінансове, навчально-методичне, матеріально-технічне та технологічне забезпечення;

- здійснювати регулярний SWOT-аналіз реалізації цілей та завдань, змісту,

застосування форм, методів та технологій освітньої діяльності, виявлення досягнень та прорахунків, можливостей для розвитку конкурентних переваг в ході надання освітніх послуг;

- організувати модель інформаційно-комунікативних взаємозв'язків і взаємодії з різними категоріями споживачів та партнерів, яка розкриває специфіку та унікальність соціально-освітньої роботи школи з педагогічним та учнівським колективами;

- створювати умови для підвищення маркетингової компетентності адміністративно-педагогічних працівників освітнього закладу, розвитку у них мотивації на формування й підтримки його позитивного іміджу в освітянській сфері.

Ключові слова: маркетинг; управління; освітні установи.

Список використаних джерел

1. *Методика Освітня послуга* / В. Александров // *Економіка України-2007*. – № 3.-С. 53- 60.
2. *Менеджмент педагогічного персоналу загальноосвітнього навчального закладу: навч.-метод. посіб.* / О. С. Боднар // Тернопіль: Астон-2011.-320 с.
3. *Особенности маркетинга в организации дистанционного обучения* / Н. Д. Голдобин // *Дистанционное образование-2009.-№ 1.-С. 273-278*.
4. *Менеджмент в образовании: учебник для вузов* / С. О. Трапцына // Москва: Юрайт-2016.-479 с.

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Освітня еміграція: причини, тенденції, наслідки

Ірина Колесник

кандидат економічних наук, доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-2474-3699

Зростання масштабів освітньої міграції є прямим наслідком глобалізаційних процесів та результатом лібералізації міграційної політики більшості держав світу щодо іноземних студентів, які розглядаються ними як цінний ресурс поповнення власного людського капіталу, до того ж адаптованого до умов приймаючої країни [1].

Початок 90-х років ХХ століття відзначається для України не лише здобуттям незалежності, а й значним погіршенням демографічної ситуації, зокрема стрімким падінням рівня народжуваності. Починаючи з 1990 року і впродовж наступних десяти років, щорічний темп зниження рівня народжуваності коливався в межах від 4 до 5,5 відсотків. Свої найнижчі значення показника рівень народжуваності демонстрував з 1999 по 2003 рік, з мінімальним абсолютним значенням у 2001 році. Саме в той рік народилося 376 тисяч дітей [2].

Разом з тим, в цей же період громадяни України демонстрували суттєве зростання попиту на отримання вищої освіти. Бажання молодих людей стати студентами реалізовували як старі державні, так і новостворені приватні вищі навчальні заклади. Починаючи з 1993 року кількість вищих навчальних закладів та чисельність їх студентів невпинно зростала. Найбільшою кількістю вищих навчальних закладів всіх рівнів акредитації (технікуми, коледжі, інститути, академії, університети) була у 2003-2004 навчальному році – їх нараховувалось 1009. Також відбувалися зміни і в структурі вищих навчальних закладів. З 1990-2000 навчального року кількість технікумів та коледжів і контингент їх студентів поступово скорочується, натомість зростає кількість і студентський контингент закладів вищої освіти, які забезпечують підготовку за освітніми ступенями «бакалавр» і «магістр» – інститутів, академій, університетів. В Україні починаючи 2006-2007 і впродовж наступних п'яти навчальних років кількість таких навчальних закладів майже в 2,5 рази перевищувала аналогічний показник 1990-1991 навчального року. Проте, починаючи з 2011-2012 і впродовж наступних навчальних років динаміка кількості закладів вищої освіти, які забезпечують підготовку за освітніми ступенями «бакалавр» і «магістр» набуває негативного характеру. Найбільш активно цей процес відбувався у 2014-2015 навчальному році, у якому кількість таких вищих навчальних закладів скорочується майже на 15% до відповідного показника попереднього навчального року, після чого ситуація відносно стабілізується [2].

Співставлення десятирічної динаміки кількості учнів які одержали атестат

про повну загальну середню освіту та кількості студентів навчальних закладів, які навчаються за бакалаврськими та магістерськими освітніми програмами дозволяє констатувати, що при відносно сталому щорічному зменшенні випускників шкіл зменшення кількості студентів відбувається непропорційно високими темпами. Все менше учнів по завершенню шкільного навчання продовжують його у вищих навчальних закладах України.

Виходячи з цього, можна діагностувати наявність як мінімум двох проблем національної системи освіти, які виникають після закінчення учнями середніх шкіл: одна частина випускників не спроможна продовжити навчання у вищих навчальних закладах через наявність певних соціальних і фінансових проблем, інша-орієнтована на здобуття освіти за кордоном.

У 2017-2018 навчальному році приблизно 83 тис. осіб з українським громадянством навчались у закордонних університетах, що становило близько 8% від загальної кількості студентів закладів вищої освіти. Загалом протягом останніх дев'яти років кількість зросла більш ніж утричі-з 24104 до 83000 осіб. 90% усіх українців, які навчаються за кордоном здобувають освіту у закладах вищої освіти Польщі, Росії, Німеччини, Канади, Чехії, Італії, США, Іспанії, Австрії, Франції, Словаччини [3].

Можна припустити, що однією із причин активізації процесу освітньої еміграції є прагнення українців отримати більш престижну освіту, ніж можуть надати навчальні заклади країни походження. Разом з тим, за результатами дослідження проведеного аналітичним центром CEDOS найбільший приріст українських студентів за кордоном забезпечили Польща, Росія, Чехія, Словаччина, Австрія, Італія, Іспанія, Канада та Болгарія, навчальні заклади яких (за винятком Канади, Італії та Іспанії) не займають провідних позицій (або взагалі не представлені) у THE World University Rankings. Таким чином, ми вважаємо, що аргумент престижності освіти не відіграє вирішального значення при прийнятті українськими громадянами позитивного рішення щодо освітньої еміграції.

Основними причинами вибору випускниками українських шкіл закордонних навчальних закладів для подальшого продовження навчання є:

- бажання по завершенню навчання залишитися на постійне місце проживання у приймаючій країні;
- недоліки та слабкі місця національної освітньої системи України, що породжують кризу довіри до всіх освітянських інституцій. До них, зокрема, можна віднести: переважання надання теоретичної підготовки (заради справедливості слід зазначити, доволі ґрунтовної) над формуванням практичних навичок; менш гнучкі, порівняно із закордонними закладами вищої освіти, навчальні плани з точки зору формування бажаних компетенцій майбутніх фахівців; відсутність цілісної системи освіти протягом життя, що дуже ускладнює процеси підвищення кваліфікації, перепідготовки, неформальної освіти тощо;
- активна рекламна діяльність закордонних навчальних закладів на

освітніх виставках в Україні, політика їх відповідального ставлення до своїх випускників в напрямку формування мережі професійних контактів та працевлаштування по завершенню навчання, система заохочень для найбільш успішних та талановитих студентів;

- співвідношення «ціна-якість знань». Досить часто, навчаючись за кордоном, українські громадяни сплачують за навчання ціну не більшу ніж у вітчизняних закладах вищої освіти, натомість отримують більш сучасні знання.

Вважаємо, що при аналізі потенційних наслідків освітньої еміграції для національної економіки України, слід обов'язково враховувати наскільки важливими є українські студенти для основних країн-реципієнтів. Адже саме цей чинник значною мірою визначатиме ступінь ліберальності міграційної політики країн стосовно подальшого працевлаштування випускників-іноземців, що в свою чергу впливатиме на їх настрої та наміри щодо повернення в країну походження.

Для кожної окремої країни-призначення значення українських студентів є різним. Зокрема, кількість громадян України, які здобувають освіту в університетах Німеччини не перевищує 3%. Водночас частка українських студентів в Польщі впродовж 2016-2017 навчального року становила 55% від загального контингенту іноземних студентів. Враховуючи те, що більшість з них самостійно сплачує за навчання і проживання, це може розглядатися як важливі інвестиції для Польщі, які компенсують демографічний спад та виїзд польської молоді до закладів вищої освіти в інших країнах ЄС. Дещо подібною є ситуація і в Словаччині, в якій кількість студентів українського походження за попередніми даними 2018-2019 навчального року досягла третини від кількості іноземних студентів. Різниця полягає лише в тому, що переважна більшість з них навчаються коштом словацького бюджету (тобто приносять додаткове бюджетне фінансування словацьким університетам), натомість за проживання сплачують самостійно. Стрімке нарощення контингенту студентів з України спостерігається і в болгарських університетах, особливо на бакалаврських програмах де випускники з атестатами українських шкіл складають майже 20% від усіх, хто здобув середню освіту за межами Болгарії. Росія не отримує якогось відчутного ефекту від витрат (споживання в країні) українського студентства, однак останнє має вагомий політичний роль для Російської Федерації. У 2014-2015 навчальному році (періоді активної фази політичного конфлікту між двома країнами) квоти для зарахування українських студентів у заклади вищої освіти Російської Федерації були збільшені в десять разів і становили 3 тисячі місць [3]. Виходячи з зазначеного, можна прогнозувати, що заклади вищої освіти Центральної та Східної Європи будуть і в подальшому проводити активну рекрутингову політику відносно українського студентства, для того щоб зберегти або навіть наростити обсяги контингенту.

Як і будь-який процес, освітня міграція має свої позитивні та негативні наслідки для економіки країни-донора. Основні позитивні результати освітньої еміграції полягають в отриманні «актуальних» знань, здобутті професійного

досвіду та розширенні навичок, налагодженні інформаційно-комунікаційних каналів подальшої співпраці, додатковій мотивації для вивчення іноземних мов. Водночас, позитивні наслідки освітньої еміграції реалізуються за умови повернення освітніх мігрантів до країни походження після завершення програми навчання. В іншому випадку освітня еміграція трансформується у «brain drain» з усіма негативними наслідками притаманними цьому виду міграції. Гальмування негативних тенденцій потребує, перш за все, функціонування ефективної державної політики у сфері науки й освіти, наявності компетентного та висококваліфікованого трудового потенціалу, розвитку інновацій у соціально-економічній сфері.

Слід зазначити, що основним мотиваційним чинником інтелектуальної еміграції є, передусім, незадоволеність умовами життя в Україні в цілому, незацікавленість влади привабленні людей з високим рівнем освіти, що, в кінцевому підсумку, не сприятиме розвитку держави. Водночас, отримання вищої освіти за кордоном повинно розглядається, передусім, як потенційна можливість по завершенню навчання отримати більш якісні умови життя, реалізувати власний професійний потенціал за в Україні.

Ключові слова: освітня еміграція; вища освіта; Україна.

Список використаних джерел

1. Kolesnyk I. A., Cherkasov A. V. *Intellectual migration: challenges for the innovative competitiveness of the national economy. Materials of the International scientific and practical conference "Social work and the problems of migration processes in the globalized world"* International scientific and practical conference. (2018). National Chernivtsi University, Chernivtsi. (pp. 109–113).
2. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. CEDOS Analytical Center. URL: <https://www.cedos.org.ua/>.

Системи управління якістю в міжнародних клінічних випробуваннях які базуються на оцінці ризиків

Полад Енвер Амрахов

Cromospharma, проектний менеджер

Навчально-науковий Інститут магістерської підготовки та післядипломної освіти Кафедра управління проектами і процесами, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна

Клінічні випробування нових препаратів на людях протягом багатьох десятиліть проводяться відповідно до світового гармонізованого стандарту належної клінічної практики (далі ICH GCP), одним з найвищих пріоритетів якого є безпека протестованих пацієнтів, а також наукова цілісність отриманих даних. Традиційна методологія моніторингу за ходом клінічних випробувань базувалася на 100% перевірці даних, внесених дослідниками в загальну систему для подальшої обробки даних. Такий моніторинг здійснюють фахівці, клінічні монітори-які здійснюють моніторингові візити до дослідницьких центрів з частотою, зазначеною в Моніторинговому Плані дослідження.

Останнє велике оновлення ICH E6(R2) 2016 році вперше вводить поняття «ризик-орієнтований підхід» (далі RBA-risk-based approach): «Система управління якістю повинна використовувати підхід, заснований на ризиках», говориться в стандарті.

Разом з тим, кожне дослідження є унікальним та ставить перед собою різні первинні та вторинні цілі, такі як вивчення безпечності, ефективності, фармакодинамічних та фармакокінетичних параметрів нової молекули. Що це означає для розробників препарату, як використовувати новий інструмент для підвищення якості дослідження, постійно підвищуючи безпеку пацієнтів?

Слід зазначити, що галузь не відразу відреагувала на нововведення, потрібен був час, щоб подолати «інерцію», щоб змістити фокус, направити ресурси на виявлення ризиків, системні відхилення з подальшою роботою над помилками, впровадження системи тренінгів в науково-дослідних центрах. Компанії-розробниці нових фармацевтичних препаратів, які першими використовували RBA, швидко зрозуміли, що такий підхід дійсно здатний показати так звані «сірі зони ризику», які традиційний моніторинг не виявив, або виявив занадто пізно.

Почали з'являтися різні моделі, від найпростіших до «просунутих», використовуючи окремі аналітичні структури, які є досить ресурсоемкими. Прості моделі RBA, засновані на простих алгоритмах, прописаних в Моніторинговому Плані, що є керівництвом для клінічного монітора.

Нижче пропонуються дві розробки RBA моделі для окремого центру та для великого багатоцентрового міжнародного дослідження.

Розробка RBA для окремого центра-в дослідницькому центрі лікується 20 пацієнтів, які відвідують центр з частотою один раз на місяць

Традиційний моніторинг-Для того, щоб перевірити правильність введення даних, проведення процедур і супровід побічних явищ для всіх 20 пацієнтів за

традиційною моделлю, монітору потрібно проводити кілька днів в одному центрі і так щомісяця. При цьому основна увага буде більш спрямованою на виконання задачі, дотримання певної метрики-перевірка 100% даних. Як правило, часу на роботу над аналізом виявлених відхилень і поліпшення якості не залишається.

Модель RBA зміщує акцент на якість-немає необхідності перевіряти дані для всіх 20 пацієнтів-досить перевірити, наприклад, кожен п'ятий (001, 006, 011, 016). Але при виявленні відхилення, зразок розширюється до наступного пацієнта. Якщо є помилка, то монітор «риється» далі, тому виявляється системне відхилення. Решту часу монітор використовує для з'ясування причин системного відхилення (найчастіше дослідники неправильно, або не до кінця розуміють якусь процедуру), з подальшою роботою по усуненні причин, включаючи підготовку дослідницької групи.

Модель RBA в багатоцентровому дослідженні-дослідження проводилося в 20 країнах, 200 науково-дослідних центрах, де лікувалися 4000 пацієнтів. Вводиться окреме відділення, так званий «Централізований моніторинг» (далі *CM-Centralized Monitoring*)-це професійні статистики, які мають віддалений доступ до електронних систем, в яких відображається прогрес дослідження для кожного пацієнта без доступу, однак, до персональних даних пацієнта. Тобто вони бачать номер пацієнта, зміни параметрів лабораторних даних, дозування препарату, життєво важливі ознаки, такі як тиск, пульс, температура, частота серцевих скорочень, частота відвідування пацієнтом медичної установи, та інші дані введені дослідниками. Централізований моніторинг буде використовувати аналітичні інструменти так званих «гнучких методологій», в даному випадку Lean/6Sigma.

Команда CM періодично завантажує зрізи даних за різними показниками і виявляє відхилення. Ці відхилення «опускаються» до клінічного монітора. Клінічний монітор відвідує клінічний центр з готовим відхиленням, та більшу частину часу візиту використовує для виявлення причин і виправлення помилок, тренування команди.

Таким чином, впровадження моделі RBA в клінічні випробування нових препаратів на людях стало своєрідною революцією в забезпеченні якості дослідження, підвищенні безпеки пацієнтів. Такий підхід дозволяє вчасно виявляти ризики, швидко на них реагувати. Звичайно, RBA швидше застосовується на завершальних фазах, в найбільш ресурсоємких дослідженнях з великою кількістю залучених пацієнтів. Разом з тим, ефект вже очевидний сьогодні, коли фармацевтичні компанії приділяють все більше уваги розробці нових, більш просунутих моделей RBA.

Ключові слова: клінічні випробування, моніторинг, ризики.

Список використаних джерел

1. ICH E6 (R2) Good clinical practice-<https://www.ema.europa.eu/en/ich-e6-r2-good-clinical-practice>

Використання технологій конкурентного бенчмаркінгу в експортно-орієнтованій моделі ведення бізнесу

Вікторія Маринович

*кандидат економічних наук, доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-8938-0756*

Використання ефективних технологій ведення бізнесу задля розвитку експортного потенціалу країни може стати підґрунтям її економічного відродження. Результатом цього процесу є зміцнення міжнародних конкурентних позицій країни на глобальному рівні. Крім того, стабільний розвиток експортного потенціалу країни є стимулом для формування економіки знань, створення попиту на висококваліфікований персонал. Така константність розвитку сприяє удосконаленню зовнішньоторговельної діяльності та економіки країни в цілому.

Для того, щоб провести якісний аналіз експортної діяльності для надання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, економічним агентам, які займаються експортно-орієнтованим бізнесом, потрібно мати в своєму арсеналі необхідні менеджмент-технології. Технологія конкурентного бенчмаркінгу забезпечує конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності в довгостроковій перспективі, бо вона спрямована на пошук найбільш перспективних управлінських рішень у сфері експортного бізнесу, що безпосередньо впливають на інноваційну діяльність підприємств і мають довгострокові наслідки.

Зіставлення економічних агентів (конкурентний бенчмаркінг) дозволяє стимулювати розвиток останніх, випуск ними нових видів продукції і надання нових послуг, використовуючи наукові дослідження, передові технології, які забезпечують ефективне використання ресурсів. Важливу роль при цьому відіграє співвідношення стратегії нововведень і загальної стратегії суб'єктів господарювання, оскільки, якщо нововведення виникають ізольовано, то їх впровадження опиняється під загрозою.

Особливість сьогодення у сфері експортно-орієнтованого бізнесу полягає у все більшому усвідомленні підприємствами необхідності всебічного та детального вивчення найкращих досягнень конкурентів з метою власного виживання. У розвинених країнах експортно-орієнтовані економічні агенти в цілому демонструють кращі результати роботи, порівняно із тими суб'єктами господарської діяльності, які функціонують лише на внутрішньому ринку. Орієнтування економічних агентів на експорт продукції та послуг шляхом використання технологій конкурентного бенчмаркінгу набуває всесвітнього руху. Багаторічний досвід використання бенчмаркінгу в США інтенсивно впроваджують європейські країни та країни Азійсько-Тихоокеанського регіону, країни Південної та Центральної Америки, Канада. Останні емпіричні дослідження консалтингової компанії Bain and Co щодо використання топ-10 інструментів ведення бізнесу, показали, що бенчмаркінг увійшов у четвірку

незмінних з 1993 року інструментів ведення бізнесу [1]. Підприємства (46% із 100 %) активно використовують технологію конкурентного бенчмаркінгу. Це значно перевищує середньостатистичну позначку в 30 %. Рівень задоволення підприємств технологією конкурентного бенчмаркінгу становить 3.94 за 5-бальною шкалою, що відображає, принаймні частково, можливості, які відкриває ця технологія в управлінні експортно-орієнтованим бізнесом. Бажання підприємств, які займаються експортом, бути обізнаними з підходами до управління експортними операціями на світовому ринку, мають стати нормою їх діяльності. Це потрібно для розуміння коливань у веденні бізнесу та успішного конкурування на рівних умовах із зарубіжними економічними агентами.

З огляду на циклічність спадів і підйомів у загальному використанні управлінських інструментів, що часто відображають макроекономічне середовище та динаміку конкуренції, можна зробити низку висновків, а саме: (а) середня кількість інструментів, які використовувалися підприємствами з 2014 року збільшилася, хоча все ще залишається доволі низькою; (б) використання інструментів досягло своєї пікової позначки в 16.1 (2002 р.) у той час, коли управлінці боролися з економічним спадом, прагнучи прискорити зростання потенціалів підприємств [1].

Сьогодні доступ українських виробників до традиційних експортних ринків значно ускладнився, сировинна орієнтація експорту послабила обробну промисловість, у тому числі її найважливішу галузь-машинобудування та галузі з потенціалом до розвитку-цивільне літакобудування і виробництво автомобілів. Застосування конкурентного бенчмаркінгу у період такого економічного спаду має посилити експортний потенціал економічних агентів різних рівнів, що надасть можливість зробити аналіз ключових факторів успіху (конкурентних переваг) як найбільш значущих показників, які приносять Україні переваги перед країнами-конкурентами, та визначити шляхи вдосконалення цих показників.

Властивості бенчмаркінгу дозволяють ідентифікувати його місце в системі забезпечення експортного потенціалу країни:

- створення системи аналітичних досліджень зовнішньоекономічної діяльності для захисту власної сфери впливу;
- створення економічним агентом власного інтелектуального активу;
- встановлення ділових зв'язків з партнерами та експертами з метою мінімізації затрат на оцінювання власної діяльності та діяльності суб'єктів господарської діяльності-донорів;
- зміцнення позицій на національному та світовому ринках експорту продукції та послуг та упорядкування структури експортного кошика;
- забезпечення активного переходу до втілення експортно-орієнтованої стратегії, що має відбуватися паралельно з реалізацією Україною політики імпортозаміщення [2].

Виходячи з того, що реалізація експортного потенціалу країни залежить від потенціалу на лише підприємства, а й певної галузі та регіонів, державні проекти з конкурентного бенчмаркінгу в сфері підвищення експортного потенціалу

галузей та регіонів України, на думку авторки, також можуть використовувати технології конкурентного бенчмаркінгу. Їх особливістю є:

- виявлення та аналіз потреб країни, які можуть бути забезпечені за рахунок наявних або потенційних промислових потужностей України;
- виявлення можливостей для виходу на зовнішні ринки, у тому числі європейські ринки, шляхом витіснення виробників із інших країн, що не відносяться до Європейського Союзу, внаслідок преференцій, які надаються згідно Угоди про асоціацію [3].

Таким чином, конкурентний бенчмаркінг може зробити свій внесок в роботу установ з просування експорту щодо прогнозів стосовно зовнішніх ринків, експортного аналізу та експортного консалтингу [4]. Експортний потенціал забезпечується через використання технологій конкурентного бенчмаркінгу, тобто відбувається нарощування експортного потенціалу країни через ставку на конкретні регіони, конкретні сектори економіки, на такі структуроутворюючі елементи як підприємства, які стають драйверами розвитку експортного потенціалу країни.

Ключові слова: Бенчмаркінг, експортно-орієнтований бізнес, експортний потенціал.

Список використаних джерел

1. *Benchmarking improves performance by identifying and applying best demonstrated practices to operations and sales. Management Tools. 2018. URL: <https://www.bain.com/insights/management-tools-benchmarking/>*
2. Снісарчук І. В. Переваги використання бенчмаркінгу при аналізі діяльності конкурентів. *Економіка та управління в XXI ст.: виклики та перспективи розвитку : мат. II міжн. наук.-практ. конф. (м. Умань, 30-31 травн. 2019 р.), Умань, 2019. С.216-218.*
3. *Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. URL: http://od.ukrstat.gov.ua/stat_info/zed/zed10.htm*
4. Жарська У. Конкурентний бенчмаркінг, як інструмент формування стратегії підприємства. *Маркетингові технології підприємств в сучасному науково-технічному середовищі : матер. VIII Регіон. наук.-практ. інтернет-конф. молодих вчених та студентів. Тернопіль, 2017. С. 63–64*

Специфіка україно-російських зовнішньоекономічних відносин та їх значущість для України

Наталія Сукурова

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Державний університет телекомунікацій, Ukraine,
ORCID: 0000-0003-4297-1123*

Останні тенденції українсько-російських двосторонніх відносин (українська політична криза, від'єднання Криму, російська агресія на українському Сході) примножують напругу в економічному співробітництві. Події кінця 2013-2014 рр. стали переламним моментом в історії українсько-російських відносин і ознаменували новий етап у становленні міжнародної суб'єктності України на світовій арені.

Російська агресія проти України призвела до кардинальних змін у двосторонніх відносинах. Попередні ідеологеми “стратегічного партнерства, добросусідства, братніх держав, взаємної поваги до суверенітету і територіальної цілісності”, закріплені у спільних угодах і домовленостях, втратили сенс [1, 2].

Особливої актуальності дана проблематика набуває через необхідність розробки нового концептуального базису міжнародного співробітництва України з РФ на принципах відкритості, незалежності від політичних впливів, прозорості, взаємовигідності, еквівалентності і прагматичності, а також узгодження зовнішньоекономічної політики України з її остаточним євроінтеграційним вибором.

Варто відмітити, що Російська Федерація залишається головним постачальником енергетичних ресурсів для України. Так, у середньому за підсумками 2019 р. року та 9 місяців 2020 р., частка РФ в загальному обсязі імпорту вугілля становила близько 60%, нафтопродуктів-майже 38%. Крім того, біля 36 % нафтопродуктів імпортується в Україну з Республіки Білорусь, нафтопереробна промисловість якої також базується на російській сировині [3, с. 6].

Що стосується ядерного палива, то на сьогодні більше половини реакторів українських АЕС працюють на продукції російського виробництва. Одночасно диверсифікація постачань ядерного палива з інших країн ускладнюється передусім необхідністю його адаптації для українських реакторів.

Так, сьогодні основними постачальниками ядерного палива в Україну є російська компанія «ТВЕЛ» та американсько-японська компанія «Westinghouse», яка виробляє паливо на своєму заводі в Швеції. Зокрема, у 2019 р. Україна закупила ядерного палива на загальну суму 396,9 млн дол. США, що на 24,1 % менше, ніж у 2018 р. Для українських АЕС було закуплено паливо російського виробництва на 240,91 млн дол. США (або 60,7 %), шведського-на 155,98 млн дол. США (або 39,3 %) [3, с.13-14].

Україна, Росія та країни Східної Європи використовують ядерне паливо «радянського дизайну». Технологією виробництва цього палива володіє російська

компанія «ТВЕЛ». Компанія «Westinghouse» за фінансування Міністерства енергетики США в рамках Міжнародної програми США з ядерної безпеки налагодила виробництво палива альтернативної конструкції, яке підходить для використання українськими АЕС, проте це паливо дещо дорожче від російських аналогів.

Варто зазначити, що нові політико-економічні умови у відносинах із Росією, а також підписання Угоди про асоціацію з ЄС, змусили українських товаровиробників переорієнтувати своє виробництво та шукати нові ринки збуту. Одночасно Росія продовжує залишатися ключовим торговельним партнером України насамперед тому, що вона може запропонувати ємний ринок, низькі ціни й усталені зв'язки. Отже, Україна в середньостроковій перспективі не зможе повністю відокремитися від російського ринку, навіть попри невпинно зростаючу роль ЄС як основного торгового партнера України. Українська економіка залежить від імпорту російської нафти, нафтопродуктів та ядерного палива, хоча й намагається цю залежність зменшити.

Отже, можна стверджувати, що у зовнішньоекономічних відносинах між Україною та Російською Федерацією відбулися кардинальні зміни, які заклали основу для докорінної трансформації двосторонньої торгівлі.

Україна суттєво диверсифікувала експорт, успішно переорієнтувавши його з ринку Російської Федерації до ринків інших країн світу. Як результат, усе більшої ваги набирають Європейський Союз, Китай та інші країни. Принципово знизилась економічна залежність українських експортерів від російського ринку збуту, частка якого впродовж десятиріччя скоротилася втричі.

Проте слабе зовнішньоторговельне позиціонування України на світових ринках та відсутність дієвої системи державної підтримки експортерів є суттєвими стримуючими факторами, які обмежують можливості нарощування та диверсифікації українського експорту. До того ж український експорт складається переважно із сировини та продукції первинної обробки, що робить його вразливим від цінових коливань на світових ринках. Частка експорту, інтегрованого в глобальні ланцюги створення вартості, в Україні надзвичайно низька та становить 5,7 %, порівняно з 27 %-у Польщі, 38 %-у Румунії й Туреччині та 59 %-у В'єтнамі [4].

Досвід останніх років засвідчив, з одного боку, здатність України мобілізуватись у складних умовах і переорієнтувати зовнішню торгівлю в стислі строки з російського ринку та загалом ринків СНД, а з іншого боку-те, що Україна іще має великого нереалізованого потенціалу щодо виходу на глобальні ринки для нарощування обсягів експорту товарів і послуг, особливо з високою доданою вартістю, та стимулювання прискореного розвитку секторів економіки, які їх виробляють, з огляду на географічне розташування, багаті природні ресурси та високоосвічене населення.

Усе важливішу роль у реалізації експортного потенціалу України та забезпеченні економічної незалежності від Російської Федерації відіграватимуть інвестиції як іноземні, так і вітчизняні, а також ефективна та надійна система

логістики. Розвиток за відповідними напрямками залишається пріоритетом в економічній політиці держави. Позитивні зрушення в цій сфері вже простежуються. Так, за період 2015-2019 рр. в Україну було залучено прямих іноземних інвестицій у розмірі 17 млрд. дол. США. У результаті побудовано понад 100 заводів, де створено десятки тисяч нових робочих місць. Зокрема, німецькою компанією Bayer збудовано високотехнологічний завод із переробки насіння вартістю 200 млн. дол. США, американською компанією Cargill-зерновий термінал вартістю 150 млн дол. США. В Україні за цей період розпочали свою діяльність світові бренди-General Electric, Ryanair, HEAD, IKEA, H&M, Decathlon та багато інших [5].

Поряд із цим зберігається залежність окремих секторів української економіки від російського імпорту, зокрема енергоносіїв, мінеральних продуктів, ядерного палива. Збереження такого диспаритету дає можливість російській владі «шантажувати» Україну, обмежуючи їх постачання. Диверсифікація постачання цих критичних для української економіки товарів з інших ринків відбувається недостатніми темпами. Залишається негативним сальдо зовнішньої торгівлі. На перспективи українсько-російських економічних відносин впливають не лише політичні чинники двосторонніх відносин, а й загальний напрям трансформації економіки країн.

Українська влада має сформулювати чітку, прозору, виважену політику щодо сусідньої держави, з якою Україна має величезний кордон, численні фінансово - економічні, культурні, міжлюдські, історичні зв'язки. Очевидно, що ця політика має бути вбудована в системи регіональної і глобальної безпеки, в тому числі економічної, враховувати підходи та позиції західних країн-партнерів, міжнародних організацій, які підтримують Київ у російсько-українському конфлікті.

Ключові слова: Зовнішньоекономічні відносини, політична криза.

Список використаних джерел

1. Сіденко В. Деградація економічних відносин України та Росії: що далі? Сіденко В. Центр Разумкова. Національна безпека і оборона. Економіка: наук. журн. К.: НАУ, 2014.-№5-6.-С. 92-96.
2. Будкін В. С. Політичні фактори сучасного ускладнення відносин України з новими незалежними державами . В. С. Будкін Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. К.: НАУ, 2014.-№2.-С. 8-13.
3. Трансформація зовнішньоекономічних відносин України з Російською Федерацією: 2010-2020 роки : аналіт. доп. Веремій І. Г., Паламарчук М. О., Юлдашев Р. Е., Гавриленко Н. М., Широкий Г. М., Серебрянський Д. М ; за заг. ред. О. В. Литвиненка та О. О. Сінайка.-Наук. електрон. вид.-Київ : НІСД, 2021.-94 с.
4. Офіційний сайт Світового банку URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/455251538644632238/Ukraine-Special-Focus-Note-Oct-2018-ENG.pdf>
5. Invest in Ukraine NOW. URL: <https://norway.mfa.gov.ua/storage/app/sites/58/uploaded-files/4-ukrainenow-investment-brochure.pdf>

Проблеми розвитку та перспективи експортного потенціалу України

Світлана Ткаленко

*доктор економічних наук, професор,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-0385-846X*

В сучасних умовах глобалізації, діджиталізації відбувається подальше становлення вітчизняної економіки, де значна увага приділяється експортному потенціалу країни. Експорт відіграє важливу роль в економічному зростанні країни та виступає важливим фактором залучення її до світогосподарських зв'язків. Розвиток експортного потенціалу сприятиме не лише підвищенню рівня конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання, але й налагодженню співпраці зі стратегічними країнами-партнерами на нових сучасних засадах, отриманню переваг на світових ринках, призвести до технологічного вдосконалення, зростання валютних надходжень тощо. Експорт є рушійною силою для оздоровлення національної економіки та здійснення структурних перетворень.

Дослідження проблематики експортного потенціалу країни передбачає:

- по-перше, прагнення України підтримати експортні сектори у контексті збільшення їхнього експорту на нові або існуючі цільові ринки;
- по-друге, диверсифікувати та розвивати нові експортні сектори на нових або існуючих цільових ринках.

Україна вже понад 30 років намагається максимально ефективно використати експортний потенціал, диверсифікувати вітчизняний експорт, і незважаючи на усі докладені зусилля з боку влади здійснення експортна орієнтація вітчизняного бізнесу залишається досить ускладненою. Причини труднощів є різні, зокрема, використання застарілих методів співпраці держави і бізнесу, не достатня підтримка впровадження інновацій та виходу на закордонні ринку збуту, відсутність стимулювання бізнесу щодо здійснення експортної діяльності, неефективність надання консультаційних послуг малому і середньому бізнесу та інші.

Оцінки експортного потенціалу є кількісним підходом до визначення перспективних експортних секторів та ринків у глобальному масштабі, в основному на основі даних про торгівлю та доступ до ринку. Так, аналізуючи сучасний етап розвитку світових ринків, слід зазначити про жорстку конкурентну боротьбу. У таких умовах вітчизняному бізнесу досить важко вийти на світові ринки товарів і послуг без належної політики державної підтримки.

За останні двадцять років спостерігаємо значні коливання показників торгівлі товарами та послугами. Такі коливання спричинюють як внутрішні негативні фактори, так і зовнішні.

Для отримання ефективних результатів формування та стимулювання

експортного потенціалу необхідний системний та комплексний підхід застосування механізмів, які спрямовані на стимулювання експортної діяльності підприємств. Отже, уряд і бізнес визнають необхідність подальшої співпраці один з одним, переформатування взаємовідносин та сприяння розвитку експортного потенціалу в Україні.

Метою підтримки та просування експорту, як засвідчує світова практика, є сприяння експортерів шляхом інформаційного забезпечення та супроводження, особливо для малого і середнього бізнесу. Подібна практика має місце і застосовується майже у всіх країнах світу (зокрема, у Японії, США, Канаді, ВБ, Німеччині, Іспанії, Італії тощо).

Розвиток експортного потенціалу держави в рамках міжнародної спеціалізації, що базується на вигідних для України напрямках структурних змін в економіці повинен забезпечити збалансованість між внутрішнім та зовнішнім попитом на українські товари та послуги. Україні слід покращити структуру експорту на користь високоємної та наукоємної продукції, подальшого розвитку ІКТ. Також слід спрямовувати зусилля та ресурси для підтримки створення нових та розвитку існуючих високотехнологічних галузей та/або виробництв. Особливо це стосується нано- та біотехнологій, розвитку передових технологій агросектору, який сьогодні показує динамічність зростання експорту та має відповідний потенціал на перспективу, подальший розвиток міжнародних транспортних коридорів. Держава повинна максимально підтримувати експорт високотехнологічної продукції.

Збільшити експорт України на найближче майбутнє можливо й за умов імплементації цілей експортної стратегії України [2]: створення сприятливих умов для вітчизняних експортерів, стимулювання зовнішньої торгівлі, впровадження інновацій; сприяння диверсифікації експортного потенціалу; надання консультацій та сприяння розвитку послуг з підтримки торгівлі, бізнесу, підтримка малих та середніх підприємств; удосконалення навичок і компетенцій малих і середніх підприємств в зовнішньоторговельній діяльності.

Ключові слова: Експортний потенціал, глобалізація, експорт, Україна.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України». URL:<http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на 2017-2021. 145 с. URL:<https://www.kmu.gov.ua>

Дипломатична складова реалізації експортного потенціалу України в африканському регіоні

Олександр Горбачук

*кандидат економічних наук, доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-6511-9211*

Результати останніх досліджень провідних міжнародних науково-дослідних центрів свідчать, що африканський регіон нині стає одним з найперспективніших суб'єктів світової політики, демонструючи швидкі темпи економічного зростання і щораз більше впливаючи на міжнародні процеси. Африка взагалі і зокрема регіон південніше Сахари, має всі перспективи стати повноправним членом так званої Тріади: Африка-Індія-Китай.

За версією агенції Bloomberg L.P., у 2020 році сім з десяти країн світу з найбільш динамічним ростом ВВП-розташовані саме в Африці і лише три країни не є африканськими: Бангладеш, В'єтнам і Китай. В африканських країнах: Ефіопії, Уганді, Кот-д'Івуарі, Єгипті, Гані, Руанді і Кенії щорічний ріст ВВП становить від 1% до 4%. За прогнозами того ж таки Bloomberg, в наступному, 2022 році, п'ять африканських країн з цієї сімки неодмінно збережуть свої позиції. Крім цього цивілізаційному розвитку африканських країн сприяють наступні фактори: стрімке зростання населення: з більш, ніж 1 млрд. в 2020 р. до прогнозованих 2 млрд у 2050 р. (65% населення Африки складає молодь до 25 років); прогресуюча урбанізація (нині на континенті існує 42 міста з населенням більше 1 млн, а до 2025 р. таких міст буде більше 80); поліпшення ділового клімату, зменшення кількості конфліктів; зростання інвестицій; збільшення чисельності середнього класу (більше 100 млн), тощо [1].

Сьогодні розгорнулася напружена конкуренція між могутніми світовими гравцями: США, Євросоюзом, Китаєм, Індією, Росією за економічний і політичний вплив на Африканському континенті. Бразилія, Туреччина, Саудівська Аравія, інші країни світу також розгортають активні дії в африканському регіоні. У цьому глобальному змаганні складається майбутній формат геополітичної та геоекономічної структури світу середини та другої половини XXI століття.

Передові країни світу в процесі розробки своєї експортної стратегії керуються досягненнями сучасної науки в галузі міжнародних економічних відносин. Наукова думка в поєднанні з практичним досвідом дозволяє формувати і застосовувати інноваційні інструменти для забезпечення інтересів національних товаровиробників і експортерів. В цьому розумінні одним з найактуальніших інструментів реалізації експортного потенціалу держав є економічна дипломатія (economy diplomacy): і як міжнародна практика яка стала певним цивілізаційним продуктом доби глобалізації, і як новий науковий напрям.

Нині постіндустріальні країни успішно застосовують засоби і принципи економічної дипломатії на офіційному і громадському рівні, опановуючи нові ринки зокрема і на африканському континенті. З початку 2000-х років у США

і країнах ЄС почалися інтенсивні наукові дослідження в галузі економічної дипломатії, які на теоретичному та емпіричному рівнях засвідчують позитивний вплив зовнішньополітичних дій держав на результативність основних показників їх зовнішньоекономічної діяльності (експорт, імпорт, ПП).

Цей унікальний досвід західних фахівців слід взяти до уваги, розглядаючи проблему розробки науково обгрунтованої зовнішньоекономічної політики української держави щодо африканського регіону. Українським науковцям необхідно проводити власні емпіричні дослідження щодо перспективних напрямків реалізації експортного потенціалу України. Перспективність африканського континенту очевидна з огляду на безпрецедентну ділову активність передових країн світу в регіоні. Україні ж, яка за часів СРСР набула великого досвіду політичної, економічної, науково-технічної, військової співпраці з країнами Африки, тим більше настав час зробити африканський вектор реалізації свого експортного потенціалу одним з найпріоритетніших.

Україні є що запропонувати на африканському ринку: від продуктів харчування, до високих технологій. Але для успішного просування українських виробників і експортерів на цей перспективний ринок, замало лише бажання і економічних можливостей, -необхідна потужна політична воля.

Успішні африканські економічні проекти таких велетів як США, Канада, Китай, Індія, Бразилія та ін. починалися з налагодження політичних відносин з країнами регіону перш за все, на рівні лідерів держав. Йдеться про офіційні візити керівників країн, які цілеспрямовано приїздили на континент, щоб познайомитися з місцевим керівництвом, запросити їх у свої країни, створити атмосферу взаємоповаги і довір'я, необхідну для довготривалого і взаємовигідного економічного співробітництва. Одночасно відкривалися посольства і консульства, торгові представництва, підписувалися взаємовигідні преференційні угоди, реалізовувалися масштабні інвестиційні проекти і т. ін.

Натомість український політикум, незважаючи на проафриканську риторичку, насправді доволі прохолодно ставиться до регіону. Починаючи з 1992р. до Африки було здійснено лише 9 офіційних візитів Президентів України і лише до арабських країн Північної Африки. Південніше Сахари-жодного українського чиновника найвищого рівня не було за всі роки незалежності.

54 країни африканського континенту обслуговує лише 11 українських посольств, які охоплюють не тільки країни перебування, але й інші (від 1-2 до 9 країн), що входять до зони відповідальності того, чи іншого посольства [2].

Для порівняння: США та Китай на африканському континенті мають по 50 дипломатичних представництв, Великобританія і Франція по 46, Німеччина-40, Бразилія-34, Японія-31, Індія-27, Італія-24, Канада-22. Але очолює цей список, РФ-54! Тобто в усіх без винятку країнах Африки є російські посольства.

Крім того, більшість українських посольств укомплектовані невинуватено малим штатом працівників. Наприклад у посольстві України в Ефіопії (країна визнана однією з ТОП-10 напрямів для українського експорту), до зони відповідальності якого входить ще 3 країни,-працює лише три дипломати, і

жодного фахівця з міжнародної економіки. Урядове рішення щодо створення економічного відділу в складі Посольства України в Сенегалі було ухвалене ще 2013 року, але досі нема не лише відділу, але й жодного фахівця-економіста [3].

Ці обставини треба взяти до уваги, оскільки з точки зору сучасної економічної науки саме посольства перебувають на передній лінії захисту національних інтересів держави в усіх куточках планети. І якщо говорити про африканський геополітичний інтерес України та про економізацію зовнішньої політики держави, то треба почати з кардинальної реорганізації та економізації складу посольств.

Американський економіст, професор каліфорнійського Університету, Ендрю Роуз, котрий вперше, на основі емпіричних досліджень довів прямий зв'язок між роботою посольств і показниками результативності зовнішньоекономічної діяльності держав, назвав свою базову роботу: «Зовнішні служби та зовнішня торгівля: ПОСОЛЬСТВА ЯК ПРОМОУТЕРИ ЕКСПОРТУ» [4]. І це не просто слова, це складова практичних, цілеспрямованих дій щодо реалізації стратегічного напрямку зовнішньоторговельної політики усіх розвинених країн світу.

Наслідуючи приклад Ендрю Роуза та інших західних фахівців, було вирішено провести аналогічне дослідження щодо діяльності українських посольств на африканському континенті. Тобто за допомогою статистичного аналізу емпіричних даних виявити ознаки системного взаємозв'язку між зовнішньополітичними і зовнішньоекономічними кроками української держави.

Дані про експортно-імпорتنу діяльність України на африканському континенті взято на сайті Державної служби статистики України [5]. Фактичний матеріал про кількісний склад і роботу посольств, політико-економічні, громадські відносини України з країнами Африки, було взято на офіційному сайті МЗС України [2]. Потім цей матеріал було систематизовано у відповідності до поставленої наукової мети, що дозволило сформулювати матрицю емпіричних даних для статистичного аналізу впливу роботи посольств і зовнішньополітичної активності української влади на результативність показників зовнішньоторговельної діяльності держави: експорту та імпорту.

Стовпчики матриці «у» відображають показники українського експорту (у1) та імпорту (у2) у відносинах з 11 країнами Африки, де розташовано посольства України за період з 2015 по 2020 рр.

Стовбчики даних «х» мають наступні 15 значень:

- X1. Рейтинг роботи українських посольств щодо експорту в країну перебування (у % до 100% 11-ти посольств);
- X2. Кількісний склад Посольств;
- X3. Країни зони відповідальності (кількість);
- X4. Візити Президентів (кількість);
- X5. Візити високого рівня (кількість);
- X6. Візити і контакти на рівні МЗС (кількість);
- X7. Візити міністрів та заст. профільних міністерств (кількість);

X8. Міжпарламентське співробітництво, візити парламентських груп (кількість);

X9. Візити голів військових відомств (кількість);

X10. Візити представників громадських організацій (кількість);

X11. Зустрічі перших осіб держав на міжнародних майданчиках (кількість);

X12. Телефонні перемовини найвищого і високого рівня (кількість);

X13. Засідання СМК (кількість);

X14. Нормативно-правова база (кількість діючих угод);

X15. Кількість африканських студентів, що навчаються в Україні на 2020.

Врешті матриця набула вигляду, необхідного для проведення статистичного аналізу методом лінійної кореляції.

Результати статистичного аналізу згруповано в три блоки:

1. коефіцієнти кореляції R;
2. значущість отриманих результатів за критерієм Стюдента;
3. значущість t-відношення (показник імовірності та адекватності отриманих результатів).

Отже, результат кореляційного аналізу повністю підтвердив гіпотезу про визначальне місце посольств у просуванні українського експорту на африканський континент. Робота посольств (X1) отримала найвищий з можливих показник коефіцієнта кореляції ($r=1$), а також найвищий показник адекватності отриманого результату ($\text{темп.}=704110,6$; $t_{\text{ст.}}=1$).

Теза Ендрю Роуза про те, що американські посольства-є основними промоутерами експорту справдилася і на українському рівні. За об'ємами і товарною структурою експортно-імпорتنі операції США і України в Африці неспівставні, але загальна тенденція очевидна. Високий коефіцієнт кореляції зафіксовано також у візитах міністрів профільних міністерств і їх заступників (X7, $r=0,9$). А також засідання спільних міжурядових комісій-СМК (X13, $r=0,8$).

Середнє значення коефіцієнта кореляції спостерігаємо в кількісному складі посольств (X2, $r=0,5$), у візитах президентів (X4, $r=0,4$) а також в нормативно-правовій базі (X14, $r=0,5$).

Засновуючись на результатах статистичного аналізу можна зробити наступні висновки:

- нарощенню присутності українського експорту на африканському континенті, мають передувати енергійні зовнішньополітичні кроки перших осіб української влади: президента, голови ВР, прем'єр-міністра, голови МЗС;
- на рівні ВР, АП, КМ, МЗС, СМК необхідно ретельно готувати державні візити до країн Африки, які мають передбачати політичні і економічні переговори з лідерами регіону, підписання преференційних угод для вільного доступу українських виробників та експортерів до африканського ринку;
- оскільки обсяги українського експорту та імпорту залежать від роботи українських посольств і ці обсяги на порядки менші, ніж в розвинених країнах, то цілком природно припустити, що Україні життєво необхідно відкривати нові посольства перш за все в країнах, торгових партнерах України. Ці посольства

одразу мають бути укомплектовані потужними відділами з економічних питань. Діючі посольства необхідно терміново посилювати економічними відділами з залученням достатньої кількості кваліфікованих економістів-міжнародників;

- потрібно продовжувати емпіричні дослідження в галузі економічної дипломатії, зокрема щодо політико-дипломатичної підтримки українських виробників і експортерів на африканському континенті. Потрібно удосконалювати методичну базу подібних досліджень з метою розробки науково обґрунтованої стратегії зовнішньоекономічної політики України на цьому перспективному напрямку реалізації експортного потенціалу держави [6].

Ключові слова: Дипломатичне забезпечення, експортний потенціал, африканський регіон.

Список використаних джерел

1. Глобальні трансформаційні процеси в країнах світової периферії (регіон Субсахарської Африки): виклики та можливості для України. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/822/1/Africa_Lukash_O_I.pdf
2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
3. Георгій Ерман. Недооцінена. Як Африка може врятувати майбутнє України. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-5298863>.
4. Rose, A. K., 2007, 'The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion', *The World Economy*, 30(1), pp. 22-38. URL: <http://www.nber.org/papers/w11111.pdf>
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Рокоча В. В., Горбачук О. І. Місце економічної дипломатії в системі економічної безпеки держави. Вчені записки Університету «КРОК» : зб. наук. праць. Київ: Вид-во Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2019. Вип. №2(54). С.110–118.

Resource security strategies of the eu and north-east asia countries: lessons for Ukraine

Ганна Оласюк

*PhD in Economics, Associate Professor
O.P. Jindal Global University, Jindal Global Business
School, Sonipat Narela Road, Haryana, India Ukraine,
ORCID: 0000-0003-3257-225X*

An increasing number of researchers claim that the world economy is approaching the stage of resource depletion, which will cause a crisis of production, consumption and endanger human lives. Natural resources are a detrimental factor in the development of production and export potential. Against the backdrop of global competition in the goods and services markets, Ukraine's resource and raw material dependence serve as restraining factors for the quantitative growth and qualitative development of Ukraine's export specialisation. Therefore, an open economy cannot be safe in the face of non-competitive exports.

Ukraine has finally determined the European Union as its direction of integration and a reference point for reformatting socio-economic and political processes. Therefore, national security actors must carefully analyse and make prudent use of the vast experience and achievements of the European Union in the field of efficient use of raw materials, their recycling and reducing dependence on supplier countries, such as China, South Africa, and the Russian Federation.

For example, within the framework of the EU Industrial Policy aimed at bringing structural changes to the economies of EU member states, a strategy for the use of raw materials has been developed and implemented. Initially, the list of critical non-energy and non-agricultural materials included 14 raw materials, and later, in 2014, the list was expanded to 20. The final list of 30 items was approved by the European Commission in 2020 and is subject to revision every three years [1], [2]. The European Commission recommends the list to formulate industrial policy priorities, conduct trade and economic negotiations, plan global supplies of raw materials, define areas of research and innovation. The EU's apprehension about the availability of raw materials, their price trend, and the ability to meet the excessively rapid demand is reasonable, given that 90% of the 54 items of strategically important raw materials are sourced from abroad. Moreover, the European Union is under enormous pressure from China to restrict the export of rare earth metals. Recently, Greenland has become the object of close attention of the EU as a potential source of rare-earth metals, whose reserves are estimated at 6% of the world [3, p. 137].

Analysing the position of Ukraine as a supplier of strategically important materials to the EU, it should be noted the high level of resource security compared to current supplies. As of 2017, Ukraine accounted for 9% of gallium imports to the EU, competing with China, the United States, and South Korea, but in 2020 was not included in the report on suppliers of critical for EU materials. Ukraine also occupies 8% of the world hafnium market but does not supply to Europe. The situation with

the rare earth metal scandium is similar, where Ukraine holds a 7% share in world turnover. However, Russia and the United Kingdom share a monopoly on the EU market [1], [2].

In the latest document, the EU stated its intention to deepen its strategic partnership with some resource-rich countries through foreign policy instruments. For an open economy of Ukraine, the importance of trade and economic diplomacy in the state's economic security system has been empirically proven [4, p.156]. Therefore, the subject of diplomatic negotiations with the EU should be the issues of more extensive involvement of Ukraine as a supplier of raw materials, directing investments in innovative technologies of exploration and extraction of metals and environmental protection. At the same time, Ukraine should follow the example of the EU in developing a similar document to prevent an imbalance of resources in the country, promote the adoption of international contracts and the formation of priority areas for industrial development, investment facilities and research projects.

In response to growing threats to the security of raw material supplies, the EU has developed a document outlining such prerogatives in the field of raw material security [3, p. 135]:

- Firstly, ensuring access to international commodity markets on the same terms as EU competitors, mainly through trade and economic diplomacy, coordination of G8 and OECD efforts, by providing financial assistance to supplier countries to improve their investment attractiveness and sustainable development.
- Second, establishing framework conditions for the secure supply of raw materials from local sources through simplification of administrative procedures for access to land, improving the efficiency of geographic exploration, funding research on innovative methods of extraction and processing resources, training and informing the public about existing threats.
- Thirdly, reduce import dependence due to efficient use and utilisation of strategically essential materials, intensive use of secondary raw materials, encouragement of third countries that dispose of products with elements of valuable materials to comply with EU objectives on this issue.

Northeast Asia's resource security strategies can serve as an example of protecting a country from resource depletion and the negative impact of high prices on them. Jeffrey D. Wilson argues mercantilist measures in international trade in raw materials by increased competition in the region in resource and commodity markets, pushing countries to seek ways to increase competitiveness [5, p.15]. Differences in resource security instruments between Europe and Asia are based on different values, opposing views on democracy, the relative importance/authority of the law or legislator who better understands the needs of the people, the freedom of action of economic agents and the limits of state intervention.

In particular, the lack of resources appeared in the list of motives for signing the countries of Northeast Asia agreements on free (preferential) trade, but due to fears of suppliers to bind themselves to contract terms rather than market conditions, has made this strategy ineffective [6, p.430]. Moreover, intergovernmental cooperation

to ensure raw material security in the region through cooperative agreements is not feasible, as national interests prevail over collective ones and push individual states to opportunistic behaviour [7, p.42].

Conceptually, there are two strategies for ensuring resource security: mercantilist (state-oriented) and liberal (market-oriented) [5, p.30]. The first is implemented through financial and regulatory support to participate in international projects to extract raw materials and invest in the raw materials business abroad. On the other hand, the market model focuses on the liberalisation and integration of national commodity markets into the international one, resulting in increased trade and investment in the commodity sector. Asian countries tend to use a mercantilist approach or a combination of both. In contrast, developed countries postulate the importance of non-discrimination and equal access and fair competition for resources.

Resource dependence may trigger many negative trends in the socio-economic and political spheres. Moreover, it may become an obstacle to gaining a higher competitive advantage and fully realising export potential. Ukraine is currently at the epicentre of the fight against the effects of the resource curse. The application of mechanisms and tools to ensure the resource security of the country also needs to be systematically understood. The use of the latest experience in providing raw materials to the EU and the G8 and Japan, Korea, and China will help develop new criteria and model the parameters of resource and raw material security of Ukraine.

Ключові слова: Стратегія; криза виробництва; експортний потенціал.

Список використаних джерел

1. *Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions on Critical Raw Materials Resilience: Charting a Path towards greater Security and Sustainability.* Brussels, 3.9.2020 COM(2020) 474 final <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0474>
2. *Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions on the 2017 list of Critical Raw Materials for the EU.* Brussels, 13.9.2017 COM(2017) 490 final <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017DC0490>
3. Johnson D. and Turner C. *European business.* Routledge, 2015. 482p.
4. Рокоча В. В., Горбачук, О. І. Політико-дипломатична складова економічної безпеки держави. *Вчені записки Університету «КРОК».* 2020. №1 (57). С. 155-163.
5. Wilson J. D. *Northeast Asian resource security strategies and international resource politics in Asia.* *Asian Studies Review.* 2014. 38(1). 15-35.
6. Wilson J. D. *Resource security: A new motivation for free trade agreements in the Asia-Pacific region.* *The Pacific Review.* 2012. 25(4). 429-453.
7. Ravenhill J. *Resource insecurity and international institutions in the Asia-Pacific region.* *The Pacific Review,* 2013. 26(1). 39-64.

Методичні підходи щодо оцінки експортного потенціалу країни

Борис Одягайло

*доктор економічних наук, професор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-2615-6401*

Експортний потенціал-це сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів країни, що використовуються або можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків. До найбільш значимих факторів розвитку експортного потенціалу доцільно віднести наступні:

- організація управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експортного виробництва;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

І хоча на сьогодні ще не існує єдиного методологічного підходу відносно дослідження, аналізу та оцінки потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання, але існує чимало методичних підходів щодо оцінки окремих показників діяльності підприємства, виходячи з яких, можна отримати розуміння того, якою ж все-таки має бути загальна методика розрахунку експортного потенціалу підприємства.

Наприклад, методичний підхід щодо розрахунку показника експортного потенціалу підприємства, в якому превалюючого значення надано результату виробничо-технологічного циклу, говорить про те, що за сучасних умов, у процесі дослідження адаптаційної здатності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності по відношенню до міжнародного середовища, акцентування уваги лише на результаті його промислово-виробничого функціонування не створює можливість щодо всеохоплюючого розкриття усіх експортозорієнтованих потенцій підприємницької ланки.

Відносно вказаного можна зазначити, що результат промислово-виробничого аспекту діяльності підприємницької ланки формується не лише на кінцевих етапах виробничо-технологічного циклу, а зароджується на підготовчих стадіях та існує (в тій чи іншій формі) протягом усього виробничого процесу під впливом взаємодії та реалізації певних системоутворюючих елементів експортного потенціалу. Отже, врахування цього має бути елементом методичного підходу щодо його оцінки та одним з факторів ефективного управління експортним потенціалом.

Щодо методичного підходу, який формується на базі розрахунку показника потенціалу у промислово-виробничому напрямку діяльності підприємства як фактичного або планового обсягу виробництва продукції, можна зазначити, що такий підхід надає можливість визначення ступеня використання потенціалу

(фактичне, планове), рівня його реалізації, а не проводить аналіз безпосередньо потенціалу-як складної узгодженої системи взаємодіючих елементів.

Методичний підхід, за допомогою якого розраховується виробничий потенціал ланки народного господарства з акцентуванням уваги на виробничих потужностях недоцільно застосовувати по відношенню до оцінки потенціалу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у контексті його адаптаційної здатності. Експортний потенціал підприємства формується за допомогою системи факторів процесу господарювання у зовнішньому та внутрішньому середовищах, а не лише як результат формування суто виробничих потужностей – одного з елементів матеріально-речового носія експортного потенціалу підприємства.

Методичний підхід, який формується на основі співставлення елементів матеріально-речової бази потенціалу суб'єкта господарювання, тобто здійснює спроби щодо оцінки складу та якості кожного з них за допомогою одного показника, зумовлює виникнення певних питань стосовно доцільності свого існування. Це твердження ґрунтується на тому, що потенціал як система взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів має характерні риси складності, різноманітності умов формування і реалізації, тощо. Слід також зазначити, що кожний системоутворюючий компонент потенціалу виконує власне свою особисту, незамінну (необхідну) функцію, яка обумовлена його структурною позицією.

Серед методів аналізу експортного потенціалу також виділяють системний, процесний та ситуаційний підходи, що дозволяє отримати необхідну інформацію про резерви підвищення ефективності експортної діяльності.

Ключові слова: Експортний потенціал, методи, фактори розвитку.

Список використаних джерел

1. В. Рокоча, Б. Одягайло, В. Терехов. Міжнародний бізнес та стратегічні зміни: навчальний посібник. Під загальною ред. В. В. Рокочої. Київ; «Університет «КРОК», 2019. 215 с.
2. Інноваційна Україна : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; -К.: ДУ "ІЕП НАН України", 2015.-336 с.
3. Чинники і тренди економічного зростання в Україні. монографія / за ред. М. І. Скрипниченко та ін.; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". Київ, 2018.-386 с.-URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/302.pdf>

Ефективність торговельних відносин України у рамках стратегічного партнерства з Євросоюзом

Світлана Цевух

*к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-5940-0365*

На сьогодні рамки двосторонніх, в т.ч. торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом визначені положеннями Східного партнерства як невід’ємної складової Європейської політики сусідства, яка, у свою чергу, є рамковою політикою ЄС щодо південних та східних країн-сусідів Євросоюзу.

Східне партнерство є зовнішньополітичною ініціативою Європейського Союзу, яка поширюється на шість східноєвропейських сусідів Євросоюзу – Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну, що була офіційно започаткована на Празькому установчому саміті Східного партнерства 07.05.2009 р.

Наразі стратегічні пріоритети співробітництва між Україною та Європейським Союзом окреслені Угодою про асоціацію, розробленою на заміну Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС у рамках відповідних угод зі східноєвропейськими сусідами Європейської політики сусідства, яка набула чинності в повному обсязі 01.09.2017 р. після її ратифікації усіма державами-членами Євросоюзу, невід’ємною частиною якої стало створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ+) з лібералізацією двосторонніх торговельних відносин протягом 10 років шляхом суттєвого усунення митно-тарифних бар’єрів в торгівлі між сторонами, а також гармонізацією національного законодавства і нормативно-регуляторної бази до норм та стандартів ЄС, запровадженої з 01.01.2016 р. до набуття чинності Угоди про Асоціацію між сторонами.

За результатами 2020 року Європейський Союз є найбільшим торговельним партнером України із часткою у 38,1% у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України порівняно з 29,7% у 2010 році за даними Держкомстату за загальної тенденції зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту торгівлі товарами та послугами з країнами ЄС.

За даними Держкомстату України у 2020 р. зовнішньоторгівельний оборот торгівлі товарами і послугами з ЄС знизився на 11,4% у порівнянні з 2019 роком та становив 47,11 млрд. дол. США. Протягом цього періоду обсяги експорту товарів та послуг до ЄС знизилися на 10,4% та становили 19,83 млрд. дол. США. Обсяги імпорту товарів і послуг з ЄС знизилися на 12,1% та становили 27,28 млрд. дол. США.

Сальдо торгівлі з ЄС за підсумками 2020 року залишилось негативним для України та становило -7,45 млрд. дол. США (у 2019 р. сальдо складало -8,91 млрд. дол. США).

При цьому, зовнішньоторговельний оборот товарами між Україною та ЄС у 2020 році склав 42,5 млрд. доларів США, що на 8,1% менше ніж у 2019 році. При цьому експорт товарів до країн ЄС знизився на 10,3% і становив 18,6 млрд. дол. США, а імпорт товарів знизився на 6,2% та становив 23,86 млрд. дол. США.

При цьому, динаміка експорту до країн ЄС українських товарів вирізняється стабільністю за тенденції поступового зростання.

Водночас спостерігається тенденція до поступового збільшення присутності Європейської товарів на внутрішньому ринку України.

Водночас, аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі з ЄС, що ґрунтується на торгівлі товарами, відображає переважно зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу за загальної тенденції збільшення обсягів експорту сировинних та проміжних товарів з відносно низьким рівнем технологічної складової та зростання обсягів імпорту з ЄС споживчих товарів.

Збереження відповідних тенденцій, в свою чергу, призведе до подальшого зростання імпортозалежності України від товарів з ЄС у рамках зростання негативного сальдо двосторонньої торгівлі товарами та послугами з країнами ЄС.

На сьогодні Європейський Союз є другою за величиною економікою світу. Так, за даними Світового банку номінальний ВВП ЄС-27 оцінюється в 15,2 трлн. дол. США у 2020 р., що становить 14,95% світової економіки. При цьому, внутрішній ринок ЄС-27 є одним з найпривабливіших ринків світу. Спільний ринок ЄС-27 охоплює 448 млн. потенційних споживачів з високим рівнем купівельної спроможності (середній показник ВВП на душу населення за даними Євростату становить 34,769 тис. дол. США). На країни ЄС приходить 15% світового експорту та 14% світового імпорту за даними СОТ.

Водночас Україна була 18-м найбільшим партнером в експорті товарів ЄС із часткою у 1,2% у сукупному експорті ЄС та 19-м найбільшим партнером в імпорті товарів до ЄС із часткою в 1% у сукупному імпорті ЄС за даними Євростату.

При цьому, запровадження режиму вільної торгівлі у рамках поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не створило сприятливих умов для значного збільшення товарообігу між країнами та “...ЗВТ з ЄС досі не спромоглася стати і системним чинником розвитку для більшості секторів української економіки, який би сприяв покращенню її структури, загальному піднесенню конкурентоспроможності та диверсифікації економічної діяльності та спектра присутності на ринках [3].

Для України важливим є не стільки подальше розширення експорту в його нинішній, і без того викривленій структурі, характерної для слаборозвинутих країн, скільки здійснення далекосяжної структурної корекції економічного розвитку-з виділенням в якості “локомотивів” низки високотехнологічних виробництв.

Ключові слова: Торгівельно-економічні відносини; зовнішня політика; торгівельні відносини.

Список використаних джерел

1. Статистичний збірник Державного комітету статистики України «Зовнішня торгівля України». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm
2. Статистичний збірник Державного комітету статистики України «Співробітництво між Україною та країнами ЄС». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm
3. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики, Центр Разумкова, 2020. URL : https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_ukr.pdf
4. Статистичний збірник Національного банку України «Платіжний баланс України». URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external>

Фінансові механізми державної підтримки експортного виробництва

Дмитро Ніколаєв

*старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-6374-6673*

В умовах глобалізації світового господарства національна економіка стає все більш відкритою, що вимагає від держави враховувати у своїй політиці тісний взаємозв'язок процесів, які відбуваються всередині країни та у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Під фінансовими механізмами державної підтримки експортного виробництва розуміють взаємопов'язані методи фінансового характеру, що визначають способи та механізми підтримки експортерів у просуванні вітчизняної продукції під час ведення зовнішньої торгівлі, а також механізми і методи стримування надмірного імпорту продукції, яка просувалася на національний ринок з використанням фінансових методів держави-імпортера [2].

Фінансові методи регулювання експорту в системі всіх наявних методів регулювання міжнародної торгівлі посідають ланку групи інструментів нетарифного регулювання на рівні з кількісними та прихованими методами.

До них належать субсидування експортерів, надання експортних кредитів та їх страхування, застосування антидемпінгових процедур.

Набуваючи різноманітних форм і здійснюючись через складні схеми, державна фінансова підтримка експортного виробництва спрямована переважно на зниження вартості експортних товарів і підвищення таким чином їх конкурентоспроможності на світовому ринку. При цьому таке фінансове стимулювання експорту може здійснюватися як з урядових джерел за рахунок державного бюджету, так і за рахунок різних державних установ (банків, фондів тощо).

Розглянемо детальніше основні фінансові методи та механізми державної підтримки експорту.

Експортні субсидії-це фінансове сприяння, що надається урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та експорт певних товарів.

Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії у разі здійснення експортних операцій;
- установлення пільгових (за ставками, базою рахування, механізмом стягування тощо) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпортних чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на більш сприятливих умовах, ніж умови постачання

конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;

- звільнення чи відстрочка сплати прямих податків, що повинні сплачуватися експортерами під час здійснення експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;

- надання знижок під час сплати податків;

- установа, у разі виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків;

- зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт [4].

Усі форми експортних субсидій знижують експортну ціну товару і попит на товар за кордоном збільшується. Але водночас це погіршує умови торгівлі всередині країни, що експортує, оскільки збільшується кількість експортованого товару, менше товару надходить на внутрішній ринок і внутрішня ціна росте. Крім того, експортна субсидія є статтею витрат бюджету, а отже, додатковим податковим тягарем для платників податків. Тому при застосуванні даного механізму слід враховувати, виграє чи програє країна, що експортує, при його застосуванні, що у свою чергу залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу експортних продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов внутрішньої торгівлі та підвищенням податкового тягара у національній економіці.

Ще один важливий аспект: скільки експортні субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпоротною. Іноді субсидії можуть досягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі, що у сучасному світі неприпустимо. Тому їх застосування регулюється на міжнародному рівні, зокрема у рамках Угоди СОТ.

Оскільки різні експортні субсидії мають різний вплив на конкуренцію та торгівлю, Угода СОТ передбачає диференційований підхід до використання різних експортних субсидій. Так, Угодою забороняється використання адресних субсидій, які спотворюють вільну конкуренцію, і дозволяється використання неадресних.

Неадресною є субсидія, яка надається на основі об'єктивного критерію (наприклад, кількість працівників або розмір підприємств) та не створює переваг для окремих підприємств чи галузей відносно інших [1].

Субсидія є неадресною, якщо існує загальнодоступне автоматичне право на її отримання за умови дотримання об'єктивних економічних критеріїв та вимог, а саме:

- чітко встановлені критерії, які визначають право на отримання та розмір субсидії;

- право на отримання субсидії є загальнодоступним і автоматичним;

- субсидія є горизонтальною у застосуванні;
- критерії та умови надання субсидії суворо дотримуються та піддаються перевірці [5].

Найбільш поширеними неадресними горизонтальними програмами субсидіювання експорту на даний час є наступні:

- державна підтримка науково-дослідної діяльності підприємств;
- послуги у сфері маркетингу, а саме сприяння проведенню маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту;
- сприяння впровадженню міжнародних стандартів якості;
- розвиток загальної інфраструктури обслуговування виробництва та експорту;
- навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;
- підтримка малого бізнесу;
- впровадження підприємствами нових стандартів охорони довкілля.

Важливо зазначити, що за умовами Угоди СОТ країна-імпортер, яка виявила використання нелегітимної експортної субсидії щодо себе, може вводити такий механізм фінансового регулювання зовнішньої торгівлі, як компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктами застосування компенсаційних заходів. Ці заходи можна застосовувати у разі серйозного збитку, заподіяного інтересам країни, зокрема в таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

Теоретично розмір компенсаційного мита повинен точно відповідати тим негативним ефектам, які створює субсидування в країні експорту відповідного товару. На практиці цього не завжди легко домогтися

Загалом субсидування експорту має як позитивні, так і негативні ефекти, проте багатогранність впливу експортного субсидування на економіку значно ускладнює визначення та оцінку його результатів.

Ще один фінансовий механізм державної підтримки експортного виробництва-надання експортних кредитів та їх страхування.

Відповідно до підходу ОЕСР до складу засобів цього механізму державної підтримки включаються:

- пряме експортне кредитування (різні форми);
- видача гарантій щодо виплати експортних кредитів (банківські гарантії) та страхових полісів, що покривають ризики несплати з боку закордонного боржника;
- боніфікація відсотків приватних банків за експортними кредитами;
- пряме фінансування експортера [3].

Аналіз структури засобів довгострокової фінансової підтримки експорту

на підставі даних ОЕСР показує, що найбільша питома вага та найвищі темпи зростання належать до статті «кредитні гарантії», тобто гарантії державних організацій або приватних компаній щодо надання гарантій платежу за наданим кредитом.

Порівняння організації та інструментів підтримки експорту в США та п'яти провідних європейських державах (Німеччині, Франції, Великобританії, Італії та Нідерландах) показує, що в цих країнах можна виявити наявність аналогічних інструментів.

Загалом, виходячи з досвіду провідних країн, що практикують державну підтримку експорту протягом останніх десятиліть, слід вказати, що саме кредитно-страхові механізми державного стимулювання розвитку експорту стали ефективною заміною прямого субсидування національного товаровиробника, яке визнано неприпустимим в умовах проголошення вільного доступу на ринки в рамках СОТ [2].

Отже, фінансові механізми державної підтримки експортного виробництва є сукупністю фінансових інструментів, які використовуються урядами країн для створення сприятливих умов розвитку національних суб'єктів господарювання шляхом стимулювання та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності. Основними передумовами застосування фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва є посилення конкуренції з боку іноземних підприємств, прагнення уряду захистити внутрішній ринок від негативного впливу імпорту, намагання підвищити конкурентоспроможність національних підприємств, а також боротьба за ринки збуту та більш вигідні умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Фінансові механізми підтримки дозволяють підприємствам-експортерам товарів та послуг ефективніше конкурувати на світовому ринку, скорочувати витрати та фіскальні платежі (однаково це стосується всіх категорій підприємців).

Ключові слова: Фінансові механізми, експорт, державна підтримка.

Список використаних джерел

1. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за ред. С. В. Касьянова.-К. : Нора-Друк, 2014.-86 с.
2. Мельник В. А. Особливості організації торгового фінансування як форми міжнародного кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. В. А. Мельник // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка.-2013.-Вип. 33.-С. 135–141.
3. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), 2021. URL: <http://www.oecd.org>.
4. Скок П. О. Фінансові механізми державної підтримки експортного виробництва / П. О. Скок // Причорноморські економічні студії.-2016.-Вип. 10.-С. 229-234. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_49.
5. Угода про субсидії та компенсаційні заходи СОТ від 15 квітня 1994 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>

The trend of regionalization in global value chains

Олексій Хорошун

*Doctor of Economics, Professor
Hochschule Fresenius, University of
Applied Sciences, Cologne, Germany Ukraine,
ORCID: 0000-0001-7571-0419*

Recently, economic science has been increasingly addressing the issue of the emergence of the trend towards deglobalization in the world economy. This trend has become visible since the beginning of the 21st century. Denying the progressive development of globalization processes, it has witnessed the emergence of the dominant characteristics of regionalization processes. Thus, there is a relatively new dilemma in the world economy-«regionalization vs globalization». It is relatively new because there have been discussions about it for a long time, since the 90-ies of the 20th century. However, at that time the idea was about the development of international regional integration processes, which seemingly negated the globalization processes, since they meant the creation of relatively closed regional economic unions. The modern wave of deglobalization has different bases. They are related to the peculiarities of international business activity, represented by global production, which is directly connected with the export activities of the countries in the world, and thus lays the basis for the trend towards globalization. What is the essence of modern changes in global production, if they have challenged the action of the trend towards globalization?

When considering the reasons for new phenomena in global production, we should first of all pay attention to the changes taking place in the technical and technological base of modern production. The gradual transition of economically developed countries to Industry 4.0, based on digitalization everywhere, has led to the progressive development of additive manufacturing, which fundamentally changes the entire production process. Additive manufacturing combines materials, usually layer by layer, to create objects based on 3D model data, i.e., by adding the required material rather than removing excess material, which is inherent to subtractive manufacturing methods. Subtractive methods are identified as the most traditional methods used in numerically controlled machining, and the term itself was introduced precisely to distinguish traditional manufacturing methods from new additive manufacturing methods, which necessarily have a three-dimensional information technology component.

There are several other fundamental differences between additive and subtractive manufacturing. First, the volume of production. Subtractive methods of production show a high coefficient of efficiency in the production of large batches of polymer products, additive methods are effective when using small-scale production, allowing for (a) design flexibility, (b) higher economy per unit of produced product and at the same time (c) stimulate development towards higher growth rates. Second, the relationship to economies of scale. In subtractive production, the economy of scale is determinative, a consequence of (a) the concentration of production in which the

country of concentration is not the country of sale of the products of this production, and the need to (b) minimize transport costs and (c) save on customs duties. As for additive manufacturing, economies of scale play a secondary role and sometimes do not matter at all because it is (a) usually a peer-to-peer production located close to the consumer, involving (b) production of customized products which is done without additional costs and (c) based on the reduction of trade of intermediate consumption. Third, additive manufacturing means the automation of production to an extremely high level, so it is less labour-intensive but more capital-intensive and therefore requires a high level of training and certain competencies.

The emergence and development of additive manufacturing has fundamentally changed both the global production process and the structure of global value chains. The offshoring of international companies, which was based on economies of scale and economies through the transfer of labour-intensive production to low-wage countries, was not sufficiently effective for the new technical and technological conditions. The organization of production in long and complex global value chains, which took advantage of optimal global factor allocation, proved its efficiency in terms of productivity, economies of scale and so on, but it exposed international companies to high supply risks in cases of political and economic shocks in host countries and made them less flexible to respond to changes in consumer demand preferences [2, 46]. After a decade of outsourcing and offshoring, international companies began to actively diversify their business strategies and use other options for structuring production processes accordingly. Reshoring began to be considered as one of the optimal forms of reorganized organizational structure.

The use of re-shoring in the organization of production activities of international companies has led to a reduction in global value chains and is clearly manifested in the reduction of international (primarily intra-corporate) trade. If the traditional global value chain can be represented as a «smile» curve with three mandatory elements: pre-production stage (R&D, product design and development, design), production and post-production stage (delivery to the end consumer)-with emphasis on the first and last stages where the greatest added value is created, since the second stage represents offshore production (Figure 2), then modification of value chains under the influence of additive manufacturing. In additive manufacturing, the leading component of the global chain becomes the manufacturing process-3D printing.

There are comparative characteristic of the global value chain with (a) traditional production-solid curve, (b) complementary production (traditional, augmented with elements of additive manufacturing for rapid prototyping)-dashed, (c) additive manufacturing (3D printing)-dotted. In traditional and complementary manufacturing, the added value occurs in the pre-production and post-production stages. Additive manufacturing is the only production, from the point of view of modern global production, in which the leading stage of value-added creation is the production process, which is located in the organizing country and the coordinator of the global chain. G. Gereffi and H. Luo suggested that as assets become more intangible, firms require other skills and competencies, redrawing their value chain, they adopt other

internationalization strategies [4, p. 7].

The reallocation of the stage of greatest value addition caused changes in global chains, reduced them, and thus caused the tendency to regionalization of global production. So, the emergence of new technologies led to an unexpected effect—the slowdown of globalization, as companies overestimated the true benefits of internationalization [5, p. 157]. The empirical data presented in the UNCTAD World Investment Reports (2017 and 2018) confirm this conclusion regarding EU countries: EU global chains are strongly integrated within the community in the manufacturing industry globally they are less integrated than expected: they have a lower share of foreign suppliers of intermediate products and limited use of intermediate products when exporting to non-EU countries [6, p. 23].

The development of re-shoring based on additive manufacturing does not mean a complete and final change in the organizational structure of global value chains. In different sectors of the economy and even in the production of different products in the same industry there is always a choice between offshoring and re-shoring. Those attributes that distinguish additive manufacturing from subtractive manufacturing can be used as the main criteria for the choice of organizational strategy by an international company. There is no doubt that economies of scale, which determine the cost savings of production, both in terms of the use of (tangible) capital factors and the use of human capital, will be leading in the decision to move production abroad or to return it to the host country of the global chain. Thus, several production processes based on mass production will continue to use offshoring. However, in every industry with mass production, it is possible to produce exclusive (tailor-made or fashionable) products that require non-traditional production methods. The use of additive manufacturing techniques in the manufacture of such single products would create the conditions for bringing some production back «home» or to nearby countries.

Moreover, further development of the technical and technological component of production processes will bring to life new types of products whose production needs unconventional methods. The re-shoring of global value chains will thus expand and the trend towards regionalization of production will increase. OECD studies emphasize that the emergence of new technologies will make regional value chains more feasible: investment in industrial robots will make production at higher human capital costs possible, and because improved robotics will replace labour in more tasks, smarter robots will make labour costs in the overall cost structure of new products and production processes less relevant, resulting in a shift of production away from traditional manufacturing.

Factor price equalization between developed and developing countries, which has resulted from the involvement of several developing countries (e.g., Cambodia, Taiwan, China, Bangladesh, Malaysia, Viet Nam) in global value chains as offshoring entities, will also contribute to the increasing trend towards regionalization.

The trend towards regionalization of global production is intensifying against the backdrop of the trend towards globalization. Offshoring technologies, despite the increasing role of re-shoring, are still leading in the organization of global value

chains. Differences in the technical and technological bases of the production process, as well as the persistence of factor prices in developed and developing countries despite some alignment, and the rapidly developing markets of developing countries will act as incentives for offshoring to take root. Moreover, offshoring has helped to create a middle class in major developing countries and has ensured a relatively rapid growth of the solvency of their population, which is another prerequisite for their survival: proximity to markets that allow for the expansion of sales volumes, savings in transportation costs and customs duties are often crucial for a decision not to return to the country hosting the global chain or for a partial withdrawal. Emerging markets in China and India are now becoming one of the leading factors in strengthening offshoring in the organization of global value chains. As a result, the OECD believes that a regional rebalancing of several global chains looms on the horizon, making the topography of production more diverse and distributed: in addition to global chain hubs, production will increasingly be concentrated in regional/local hubs located closer to final markets in both developed and developing countries, so the right policies for future production and manufacturing will need to take these broader changes both in the region.

Ключові слова: Деглобаізація, регіоналізація, глобальні процеси.

Список використаних джерел

1. Cademix Institute of Technology. Vienna. URL: <https://www.cademix.org>
2. De Backer K. et al. *Reshoring: Myth or Reality?*-OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2016-01-26. No. 27. OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en>
3. UNCTAD. *World Investment Report 2020. International Production beyond the Pandemic. 30th anniversary edition.* United Nations. Geneva, 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf.
4. Gereffi, G. and Luo, X., 2014. *Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains.* World Bank.
5. Pegoraro D., De Propris L., Chidlow A. *De-globalisation, value chains and reshoring*, in: De Propris L., Bailey D. (Eds.) *Industry 4.0 and Regional Transformations.* 2020. P. 152-175.
6. UNCTAD. *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies.* United Nations. New York and Geneva, 2018. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_en.pdf

До теорії питання про перманентність реформування експортного потенціалу країни

Віра Рокоча

професор, д. е. н.,

*професор кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна,*

ORCID: 0000-0002-0467-856X

Сучасна українська економічна думка приділяє достатньо багато уваги дослідженню проблем формування і використання експортного потенціалу всіх його рівнів-країни, регіону, підприємства [Див., напр., 1]. Цій проблемі присвячено значне число робіт учених з усього пострадянського простору [Див., напр., 2]. Щодо західних учених, то вони взагалі не оперують поняттям «експортний потенціал». У світовій економічній думці експортний потенціал не розглядається як окрема економічна категорія. Немає згадки і про те, що він може слугувати підвищенню економічного потенціалу країни. У виділенні цієї категорії у західної науки просто немає потреби. Ринкові відносини створюють такі умови функціонування бізнес-структур, що технічні стандарти продукції, що спрямовується на ринок, мають строго відповідати міжнародним нормам, через що для її виробників не має значення, на який з ринків-чи то внутрішній, чи зовнішній-вони будуть виходити. Для українських виробників, де рівень технічних вимог до продукції на внутрішньому ринку часто нижчий, ніж на світовому і де до цього часу зберігся розподіл виробництва на «для внутрішнього споживання» і «на експорт», поняття «експортний потенціал» має особливе значення. Відтак, більшість пострадянських науковців пишуть про те, що експортний потенціал є самостійною категорією і він являє собою складову економічного потенціалу країни [напр., 3].

Розглядаючи експортний потенціал пострадянська економічна думка, як правило, звертається до аналізу експортного потенціалу, сформованого міжнародними природними конкурентними перевагами і, аналізуючи його використання, акцентує саме на цій складовій. Такий підхід суттєво обмежує дослідження і не може бути визнаний як оптимальний при розробці загальноекономічних національних стратегій розвитку. Важлива складова експортного потенціалу-це набутий потенціал, який формується у відповідності з набутими міжнародними конкурентними перевагами. Він відбиває рівень наукового, інноваційного та техніко-технологічного розвитку країни і визначає товарну структуру зовнішньої торгівлі країни в контексті секторального та галузевого розподілу. Якщо економічно розвинені країни представлені у світовій торгівлі як переважно експортери науко- та капіталомісткої продукції, то причину тому слід шукати, відповідно до пострадянських теоретико-методологічних підходів, в реалізації набутого експортного потенціалу. У ЄС, наприклад, на так звані виробничі товари припадає 81,3% усього експорту, у США-63,1% (на паливо і продукцію гірничо-добувної промисловості-14,8%), в Японії-86,6% [4].

Якщо ж пострадянські країни виступають насамперед експортерами сировини та матеріалів, то це є наслідком реалізації природного експортного потенціалу. Так, у Росії 59,1% експорту складає паливо та продукція гірничо-добувної промисловості, в Україні 45,7%-сільськогосподарська продукція, в Казахстані на паливо та продукцію гірничо-добувної промисловості доводиться 80,8% експорту країни, а в Азербайджані-92,3% [4].

Декомпозиція експортного потенціалу є вкрай важливою, оскільки вона дозволяє визначити, який його структурний елемент реалізується насамперед і завдяки чому країна може отримати додаткові джерела економічного розвитку. Отже, природний експортний потенціал є вичерпним. Якщо в країні використовується саме він, то отримання додаткового прибутку буде супроводжуватися переважно екстенсивним розвитком, який непозбавлений хижацького використання природних ресурсів. Україна, наприклад, відома як один з провідних світових експортерів зерна та металопродукції. В обох випадках країна спирається на природні міжнародні конкурентні переваги, забезпечуючи завдяки ним експортну виручку. В останні роки цей процес став настільки інтенсивний, що в Україні стали їсти не тільки турецький булгур та кускус, а й хліб, бо гонитва за максимізацією прибутку не дозволяє зосередити зусилля на інших складових експортного потенціалу. Останнім часом почастишали випадки, коли, прагнучи наростити природний експортний потенціал задля його максимальної реалізації, агрокомпанії починають зносити малонаселені села, збільшуючи свої сільськогосподарські угіддя. В усіх таких випадках не йдеться про нарощування країною доданої вартості, реалізується її участь у висхідних ланках глобальних ланцюгів створення вартості, які характеризуються її порівняно мінімальними обсягами.

Формування набутого експортного потенціалу можливе за умови дотримання двох основних вимог: (1) відносно високий рівень науково-технічного та техніко-технологічного розвитку країни та (2) додаткові капіталовкладення, що спрямовані в цей розвиток. Індустрія 4.0 не може формуватися без цих засад. Діджиталізація економіки і розвиток адитивного виробництва є в сучасних умовах єдиною альтернативою, здатною скласти засади для реформування експортного потенціалу будь-якої економіки, в тому числі й української. Сучасна практика господарювання значного числа країн світу засвідчує розуміння ними відсутності вибору шляху подальшого економічного розвитку. Мова не йде про економічно розвинені країни, в яких перехід до Індустрії 4.0 закріплено в державних програмах. Мова йде про монокультурні країни, експортний потенціал яких будується виключно на одній-двох сировинних галузях. Так, найбільші арабські експортери нафти, спираючись на використання виключно природного експортного потенціалу стали орієнтувати отримані від його реалізації прибутки на формування набутого експортного потенціалу і розвивати високотехнологічне виробництво. Таким шляхом має йти й Україна. У такий спосіб країна може забезпечити посилення набутого експортного потенціалу і з висхідної ланки глобальних ланцюгів створення вартості забезпечити собі перехід до низхідної

ланки, яка дозволяє отримувати значно вищу додану вартість. Отже, з точки зору формування товарної структури, експортний потенціал не є кількісно та якісно незмінним: він відбиває тенденції світового національного і економічного розвитку, відтак йому внутрішньо притаманний тренд перманентності, який в кінцевому рахунку має забезпечити підтягування експортерів до максимізації доданої вартості через інтеграцію в низхідні ланки глобального ланцюга створення вартості.

Щодо реалізації експортного потенціалу, якщо він виділяється із загальної структури економічного потенціалу, то вона полягає в тому, що реалізований потенціал складається з двох частин-потенціалу використаного та потенціалу резервного (невикористаного). Наявність резервного потенціалу може бути результатом або (а) неспроможності повною мірою використати експортний потенціал в силу, наприклад, невисокої якості експортної продукції, або (б) зміни умов торгівлі в бік їх погіршення для експортерів, або (в) запровадження рестриктивних санкцій проти експортерів, або (г) свідомої гри експортерів на ринковій кон'юктурі, коли вони обмежують експорт своєї продукції в розрахунку підвищити на неї ціну, як це, наприклад, є на світових нафтовому та газовому ринках, або (д) значного зростання цін на експортовані продукти на внутрішньому ринку, що забезпечує їх виробникам значні прибутки без виходу на світовий ринок. Це означає, що, з точки зору свого використання, експортний потенціал не можна трактувати як сталий, він може постійно змінюватися відповідно до можливостей експортерів максимізувати свій прибуток, тобто можна говорити, що і в контексті реалізації експортний потенціал є перманентно змінним.

Таким чином, перманентність змін є внутрішньою характеристикою формування і реалізації експортного потенціалу країни. Це є об'єктивно обумовлений процес, який сприяє оптимізації використання природного експортного потенціалу, як наприклад, у випадку України формування експортного потенціалу органічного сільського господарства, та реформування структури експортного потенціалу за рахунок модернізації набутого потенціалу, що передбачає перехід на вищі щаблі науково-технічного і технологічного забезпечення індустріально-інформаційного розвитку країни. Цей процес не може розвиватися стихійно і некеровано, він потребує не тільки вираженої ділової поведінки і спеціальної стратегії розвитку експортно-орієнтованих підприємницьких структур, а й прямої державної підтримки.

Ключові слова: Експортний потенціал, експорт, Україна.

Список використаних джерел

1. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону. С. В. Бестужева // *Регіональна економіка*.-№ 5.-2010.-С. 75-82;
2. Дружиніна В. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різніченко // *Актуальні проблеми економіки*.-№ 7.-2010.-С. 246-252;

3. Мельник Т. Експортний потенціал України : методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика.-2008.-№ 8-9.-С. 221–224;
4. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. / О. Г. Мельник// Проблеми економіки.-2017. № 1.-С. 226-231;
5. Нікітіна А. В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів/ А. В. Нікітіна, І. В. Юдіна // Причорноморські економічні студії.-2018.-Вип. 34.-С. 24-27.-URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf;
6. Никитина Э. И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия / Э. И. Никитина// Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. — 2013. — № 5. — С. 151-156.-URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_5_30;
7. Пирог О. В. Оцінка експортного потенціалу регіонів України / О. В. Пирог, А. І. Зацепило / Економічний простір.-2009.-№24.-С. 144-152;
8. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету.-2009.-№ 4.-Т. 3.-С. 189-196;
9. Череп А. В. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві / А. В. Череп, Я. О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць.-Сер.: Економічні науки.-2011.-№ 1 (9).-С. 243-254.
10. Дубков С., Дадалко С., Фоменюк Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий // Банкау'ські веснік, КАСПЧНИК 2011.-С.29-35.-URL: <https://www.nbrb.by/by/articles/8816.pdf>;
11. Субботенко А. И. Экспортный потенциал предприятия // <http://edoc.bseu.by>-URL: www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/77254/1/Subbotenko_A._I..pdf;
12. Экспортный потенциал России-Financial Guide-URL: <https://www.financialguide.ru/article/economics/eksportnyj-potencial-rossii>;
13. Мовчан В., Вальтер В. Экспортный потенциал узбекской продукции на рынке ЕС-Policy Briefing, 2020.-No 05-URL: https://www.german-economic-team.com/usbekistan/wp-content/uploads/sites/6/GET_UZB_PB_05_;
14. Икроматов Д. З. Экспортный потенциал Республики Таджикистан: Проблемы и возможные пути их решения // Вопросы инновационной экономики.-2021.-Том 11. № 1.-С. 39-414. URL: <https://doi.org/10.18334/vines.11.1.111564>;
15. Карачев И. А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД // Финансы: теория и практика.-2015.-№ 4. С. 24–37.-URL: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2015-0-4-24-37>;
16. Комарова С. Л., Абраменков М. Н. Рост экспортного потенциала региона и повышение его конкурентных позиций за счет создания кластера в ведущей отрасли промышленности// E-Management.- 2020.-Т. 3.-№ 2.-С. 22–31. –URL: <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-2-22-31>
17. Мельник Т. Експортний потенціал України : методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика.-2008.-№ 8-9.-С. 221–224;
18. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету.-2009.-№ 4.-Т. 3.-С. 189- 196;
19. Нікітіна А. В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів/ А. В. Нікітіна, І. В. Юдіна // Причорноморські економічні студії.-2018.-Вип. 34.-С. 24-27. -URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf
20. Никитина Э. И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия / Э. И. Никитина// Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. — 2013. — № 5. — С. 151-156.-URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_5_30; Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і

методологічні основи аналізу. / О. Г. Мельник// Проблеми економіки.-2017. № 1.-С. 226- 231.
21. База даних COT, 2019 р.-URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

СЕКЦІЯ 7. ТУРИСТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ, ПІДПРИЄМСТВ ТА БІЗНЕСУ

Унікальні туристичні ресурси України: оцінка і перспективи використання

Вірсавія Таран

студент 4 курсу спеціальності «Туризм»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: taranvv@krok.edu.ua

Ганна Уварова

науковий керівник,

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: hannaus@krok.edu.ua,

ORCID: 0000-0001-7867-609

Як відомо, туристичні ресурси відіграють важливе значення для розвитку туризму, є його матеріальною основою. Туристичні ресурси, поряд з іншими чинниками, визначають рівень атрактивності території, її спеціалізацію, формують туристичні потоки. За допомогою туристичних ресурсів відбувається всебічний розвиток людини, відновлення її духовних сил. Проблемі дослідження туристичних ресурсів присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених (Д. Надсон, К. Холл, Л. Мітчел, О. О. Бейдик, М. П. Мальська, В. І. Стафійчук, О. Ю. Малиновська, В. Ф. Сірик, М. П. Крачило та ін.). У Законі України «Про туризм» туристичними ресурсами є сукупність природно-кліматичних, оздоровчих, історико-культурних, пізнавальних та соціально-побутових ресурсів певної території, які задовольняють різноманітні потреби туриста» [1]. Незважаючи на численні публікації, в яких розкриваються властивості, класифікація, оцінювання та використання туристичних ресурсів, питання унікальних ресурсів України розкриті недостатньо. Тому ця проблема є актуальною і цікавою для дослідження, що дасть можливість проаналізувати не тільки особливості цих ресурсів, а й розкрити стан і перспективи їх використання в регіонах України в сучасних умовах розвитку туризму. Під унікальними туристичними ресурсами розуміємо ресурси з надзвичайним рівнем атрактивності, які відрізняються неповторністю, винятковістю і є рідкісними. Унікальні туристичні ресурси, як і будь-які інші, класифікують за різними ознаками [2]. Так, за походженням, їх варто поділити на такі групи: природні, суспільно-історичні, змішані; за часом утворення-давні і сучасні; за значенням-локальні, регіональні, національні, світові. Крім того, розрізняють матеріальні і нематеріальні ресурси надзвичайної привабливості. До унікальних природних туристичних ресурсів відносимо об'єкти природно-заповідного фонду України: національні природні парки, біосферні заповідники, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, які представлені в багатьох регіонах України. Вони відрізняються унікальними формами рельєфу (печери, каньйони, дислокації

тощо), гідрологічними об'єктами, флорою і фауною, ландшафтами. Крім того, об'єкти природно-заповідного фонду мають загальнонаціональне і міжнародне значення. Рівень їх пізнавальної цінності і атрактивності характеризується як дуже високий. До суспільно-історичних унікальних ресурсів відносимо пам'ятки громадської, військової, культової архітектури, архітектурні монументи та скульптурні пам'ятники, фортифікаційні та замкові споруди, пам'ятки і архітектура територій садово-паркового мистецтва, а також знакові події та місця, пов'язані з життям і діяльністю видатних постатей. Унікальні туристичні ресурси є в кожному регіоні України, проте їх кількість, доступність для туристів, сучасний стан використання різний. Використавши методику оцінювання туристичних ресурсів, запропоновану такими науковцями як О. О. Бейдик [3], Кузик С. П., Косянчук З. О. [4], здійснене оцінювання унікальних туристичних ресурсів за такими показниками як кількість та атрактивність (див. табл.).

Таблиця

Оцінка унікальних туристичних ресурсів в регіонах України*

Назва регіонів	Кількість ресурсів, бали	Рівень атрактивності ресурсів
Вінницька область	3	Середньоатраактивні
Волинська область	4	Атрактивні
Дніпропетровська обл.	3	Середньоатраактивні
Донецька область	3	Середньоатраактивні
Житомирська область	2	Малоатраактивні
Закарпатська область	5	Високоатраактивні
Запорізька область	3	Середньоатраактивні
Івано-Франківська обл.	5	Високоатраактивні
Київська область	4	Атрактивні
Кіровоградська область	1	Високоатраактивні
Луганська область	1	Високоатраактивні
Львівська область	5	Високоатраактивні
Миколаївська область	3	Середньоатраактивні
Одеська область	4	Атрактивні
Полтавська область	3	Середньоатраактивні
Рівненська область	3	Середньоатраактивні
Сумська область	2	Високоатраактивні
Тернопільська область	3	Середньоатраактивні
Харківська область	2	Високоатраактивні
Херсонська область	3	Середньоатраактивні
Хмельницька область	4	Атрактивні
Черкаська область	3	Середньоатраактивні
Чернівецька область	5	Високоатраактивні
Чернігівська область	4	Атрактивні
м. Київ	5	Високоатраактивні

*Без тимчасово окупованих територій АР Крим, Донецької і Луганської областей. Джерело: складено авторкою за [3,4].

Як видно з таблиці, найбільше унікальних туристичних об'єктів зосереджено в областях Карпатського регіону. Ці ресурси відрізняються також високим рівнем атрактивності.

Значна кількість унікальних особливо архітектурно-історичних ресурсів зосереджена в м. Києві. Вони мають світове значення і відрізняються високим рівнем привабливості для як внутрішніх, так і іноземних туристів.

Достатня кількість унікальних туристичних ресурсів є у таких областях як Волинська, Київська, Одеська, Хмельницька, Чернігівська, при цьому рівень їх привабливості оцінений як атрактивний. Кількість унікальних ресурсів в десяти областях України оцінена у 3 бали. Вони відрізняються середнім рівнем атрактивності. Малоатрактивними і незначними за кількістю унікальних туристичних ресурсів є Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Сумська та Харківська області. Проте і в цих областях є можливості більш ефективного залучення цих ресурсів до туризму, зокрема, це старовинні садиби, культові об'єкти, національні природні парки тощо. Для того, аби унікальні ресурси стали візитівкою і своєрідним брендом регіонів України, а також основою якісного туристичного продукту, необхідно: - створити сучасну інформаційну базу ресурсів, використовуючи можливості віртуальної та інтерактивної реальності; - розмістити найбільш підготовлені для показу об'єкти та інформацію про них на Google mapі; - вивчити зарубіжний досвід щодо використання унікальних ресурсів у туризмі і втілити його в окремих регіонах України; - місцевим органам влади і суб'єктам туристичної діяльності підготувати друковані довідники про унікальні об'єкти як туристичні атракції; - сприяти залученню інвесторів, у тому числі й іноземних, а також меценатів для відновлення унікальних об'єктів, щоб не допустити їх руйнації; - розробити інноваційні краєзнавчо-туристичні маршрути з включенням до них унікальних об'єктів в усіх регіонах України; - підвищити рівень обізнаності вітчизняних та іноземних туристів про унікальні ресурси України як своєрідний туристичний феномен.

Ключові слова: ресурси України; туристичні ресурси; перспективи використання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Туризм». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>
2. Матвійчук Л. Ю. Теоретичні основи типології та специфіки туристичних ресурсів. Економіка. Управління. Інновації. 2011. №1 (5).
3. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристичні ресурси України. К.: Київський університет, 2011, – 396 с.
4. Кузик С. П. Географія туризму. Пункт 4.1. Поняття про туристичні ресурси. URL: <https://textbook.com.ua/turizm/1473453508/>

Вплив зміни клімату на туризм

Olena Naumova

Senior Lecturer,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-1237-833X

Марія Наумова

к. е. н., асистент кафедри економічної

кібернетики економічного факультету,

Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

ORCID: 0000-0002-3670-0231

Пандемія COVID-19 спричинила у 2020 році масштабну світову кризу у багатьох напрямках життєдіяльності населення нашої планети-від безпеки охорони здоров'я людей, геополітики, економіки до управління кліматичними змінами. Вона змусила ринок туристичних послуг переосмислити управління та розвиток туристичних продуктів та туристичних дестинацій, швидко адаптуватися до змін смаків і вподобань туристів, особливостей планування подорожей в умовах поглиблення невизначеності через страх захворіти на коронавірус, жорсткі карантинні обмеження на пересування, падіння доходів населення та зростання безробіття.

Туризм чинить вплив на природне середовище та економічний стан туристичних територій, соціально-економічний розвиток місцевого населення та культурний розвиток туристів. Пандемія COVID-19 оголила проблеми надмірних темпів зростання туристичної галузі та їх негативні наслідки для якості життя місцевого населення, культурної спадщини та кліматичних змін.

Аналіз щорічних звітів Всесвітньої ради подорожей і туризму [1] показав, що з 2010 по 2019 рік туристична галузь обіймала третє місце серед експортних галузей світової економіки, відзначалася стійким ростом, що було обумовлене багатьма чинниками, серед яких важливе місце відведене зростанню чисельності споживачів туристичних послуг з доходами середнього класу, послаблення візового режиму у багатьох країнах світу.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН лише за перші 10 місяців 2020 року обсяги міжнародного туризму впали на 70%, досягнувши рівня 1990 року, а це призвело до втрати 935 мільярдів доларів США експортних доходів від міжнародних туристичних перевезень, що більш ніж в 10 разів перевищує збиток в 2009 році внаслідок впливом світової економічної кризи [2].

Тому управління туристичною галуззю в період кризи, спричиненою пандемією Covid-19, та її найшвидше відновлення привернуло значну увагу науковців для вирішення нагальних проблем зростання соціально-економічної нерівності та бідності населення в країнах, що розвиваються, збереження природного середовища та культурної спадщини у світі.

З однієї сторони, втрата туристичних доходів загострює небезпеку для збереження та відновлення біорізноманіття в охоронюваних та інших

природоохоронних територіях, в яких здебільшого здійснюється туризм, пов'язаний з дикою природою. За відсутності інших можливостей, місцеве населення буде змушене почати надмірно експлуатувати природні ресурси або для власного споживання, або з метою отримання доходу [3]. А з іншої сторони, скорочення міжнародних туристичних перевезень дозволило значно скоротити шкідливі наслідки функціонування транспортної туристичної інфраструктури-викиди парникових газів та інших шкідливих речовин у навколишнє середовище.

Криза туристичної галузі світової економіки стала поштовхом для її розвитку в бік стійкого розвитку туризму, розбудови туристичної екосистеми та зеленої інфраструктури з точки зору вуглецево-нейтральної сфери діяльності, інвестицій в енергозберігаючі туристичні технологічні інновації, створенню нових робочих місць, які вимагають високої кваліфікації від працівників, посилення безпеки здоров'я туристів.

Ключові слова: зміна клімату; туризм; природне середовище.

Список використаних джерел

1. *World Travel & Tourism Council (2021). Retrieved from <https://wttc.org/>*
2. *World Tourism Organization (2020). Tourism back to 1990 levels as arrivals fall by more than 70%. Retrieved from <https://www.unwto.org/news/tourism-back-to-1990-levels-as-arrivals-fall-by-more-than-70>*

Майбутнє чотирьох сценаріїв подорожей: характеристика та перспективи розвитку

Вірсавія Таран

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Катерина Шаповал

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Ігор Чернозубкін

кандидат техн. наук, доцент, доцент кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Не дивлячись на глобальні проблеми, які відбуваються зараз у світі, туристична сфера залишається однією з найперспективніших та прибуткових галузей економіки в багатьох країнах світу. За результатами звіту UNWTO за 2019 рік, туристична сфера утворила 32 % світового внутрішнього продукту і поглинула більше 20 % витрат споживачів [1]. Важливо також зазначити, що туристична галузь є міцною базою робочих місць, джерелом наповнення державного бюджету; розвиває всі сфери, що пов'язані із виробництвом туристичного продукту; забезпечує підвищення загального рівня культури, що мотивує різні країни розвивати цей сектор сфери послуг. На індустрію подорожей та туризму найбільше вплинув COVID-19. За даними UNWTO, в результаті пандемії 100% напрямків по всьому світу запровадили заборони на поїздки або обмеження для запобігання поширенню хвороби. У матеріалах світового лідера у сфері глобальної стратегічної інформації та аналітичних досліджень Euromonitor International зазначається, що глобальний попит на туризм знизився до 80% у 2020 році з потенційним відновленням до докризового періоду протягом чотирьох років [2]. Проте проблеми також і стимулюють до створення нових ідей та креативних рішень. Euromonitor International пропонує чотири сценарії майбутнього, а саме: майбутнє турагента, міська мобільність, авіаподорожі та готелі нового покоління [2]. Відпустка майбутнього починається у розумному будинку. Цифровий аватар стане туристичним агентом, який використовує програмне забезпечення для розпізнавання емоцій, щоб зіставити індивідуальні уподобання з можливостями подорожі. Користувачі зможуть віртуально випробувати відпустку, перш ніж сплатити її вартість.

Поїздки оцінюватимуться з погляду екологічності. Користувачі зможуть порівнювати вплив на клімат, енергозбереження, запобігання утворенню відходів та багато іншого. На етапі бронювання користувачі використовуватимуть голосові технології, щоб завершити бронювання за допомогою аватара. Вони можуть використовувати розумні контактні лінзи або біометричні чіпи в руці для безперешкодної оплати. Майбутнє міської мобільності-це автомобілі без водія та електромобілі. Пасажири матимуть доступ до багатьох послуг та інтелектуальних даних на ходу. Велосипедисти зможуть замовляти їжу, шукати

напрямки та бронювати столик. Автомобілі їздитимуть «розумними» дорогами, що використовують Інтернет речі (IoT) і 5G, відправляючи та отримуючи інформацію між автомобілем, дорогою та іншими транспортними засобами поблизу. Літаки курсуватимуть між вертолітними майданчиками, а електронні дрони доставлятимуть посилки пасажиром.

Майбутнє авіаперевезень-це електричний літак, набагато менший за сучасний літак. Подорожуючи на коротші відстані від точки до точки, ці літаки вміщатимуть максимум 100 пасажирів. Деякі з них будуть виконуватися без пілотів. Кожен пасажир матиме доступ до власного персонального калькулятора вуглецю для вимірювання впливу подорожі на навколишнє середовище. Ілюмінатори будуть великими і пов'язаними із використанням доповненої реальності для обміну інформацією про місця, над якими пролітали. Для того, щоб сісти на борт літака, біометричні дані стануть ключовим фактором для забезпечення безперебійної подорожі. Мандрівники будуть сідати в літак без сканування квитка.

Персональні дані будуть доступні через CRM-системи, і кожен пасажир матиме унікальний цифровий ідентифікатор. Після посадки в літак на екрані кожного сидіння буде цифровий помічник, озброєний штучним інтелектом. Бортпровідники запропонують персоналізовані послуги, відповідатимуть на запитання, доведуть інформацію про рейс та оновлять варіанти меню.

Роботи будуть використовуватися для перевезення багажу, а дрони-доставляти покупки пасажиром в літаку. Міжнародні готелі майбутнього сприятимуть різноманітності та інклюзивності серед усіх відвідувачів та персоналу. Працівники готелів будуть навчені надавати персоналізовані послуги за допомогою гарнітур доповненої реальності. Особисті речі і багаж доставлятимуть роботи-швейцари. Готелі за вимогою забезпечать повне підключення до цифрових засобів, або представлять зони без цифрових технологій. Столи, стіни та дзеркала будуть підключені до доповненої реальності. Штори, картини, меблі будуть регулярно оновлюватися, щоб представити динамічну естетику та інтер'єр. Поверхні будуть налаштовані відповідно до різного часу доби і навіть відображатимуть сонячне світло в приміщенні, незважаючи на дощ на вулиці. Технології будуть безперешкодно вплетені в обслуговування клієнтів, щоб зробити перебування по-справжньому персоналізованим [3]. Таким чином, знання про тренди споживання, розвитку бізнесу і сфери послуг роблять дослідження важливим ресурсом для підприємств туристичної галузі.

Ключові слова: подорож; клієнт; послуга.

Список використаних джерел

1. *International Tourism Highlights, 2020 Edition*. UNWTO. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284422456> (дата звернення 23.11.2021).
2. *Travel 2040: Climate Emergency to Force a Revolution in the Industry* / Euromonitor International URL: <https://go.euromonitor.com/white-paper-travel-2020-travel2040.html> (дата звернення 26.11.2021).
3. *Подорожі-2040: Covid, клімат і технології*. URL: <https://vitiana.com/puteshestviya-2040-covid-klimat-i-tehnologii/> (дата звернення: 24.11.2021)

Шляхи вдосконалення професійних компетенцій працівників рекреаційних підприємств в умовах сучасних викликів

Тетяна Кондес

*кандидат психологічних наук,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Коронавірусна інфекція, а також тимчасова заборона на тури та подорожі, яка була запроваджена у більшості держав світу, серйозно переорієнтували стратегії просування туризму у різних країнах. У групу особливо постраждалих видів заходів потрапили такі як: масовий відпочинок, бізнес-зустрічі, рекламні, прес-тури тощо [1]. Даний факт не міг не відобразитися як на стані туристичної галузі в цілому, так і на підприємствах цієї галузі. За висновками експертів, за останній період кількість міжнародних туристів скоротилася від 58% до 78%, що призведе до скорочення витрат відвідувачів з 1,5 трлн доларів (в 2019 році) до 310-570 млрд. Подальша боротьба з пандемією може призвести до того, що без роботи в цьому секторі залишаться близько 120 млн осіб.

Ситуація, що склалася, стимулювала процес розробки стратегії, дій, вкладених у виживання туризму. Певні заходи, спрямовані на зміну ситуації можуть сприяти пом'якшенню наслідків кризи, викликані пандемією. Фахівці сконцентрувалися на розвитку внутрішнього туризму, санаторії вже активно використовують методичні рекомендації щодо медичної реабілітації тих, хто перехворіли на COVID-19.

Уподобання та поведінка мандрівників змістилися у бік звичних, передбачуваних та надійних видів відпочинку. Відпустка всередині країни, докладне планування подорожі та відпочинок на природі переважатимуть найближчим часом, і туристичні підприємства вже адаптуються до такої парадигми.

В даний час у розвитку санаторно-курортного та рекреаційного комплексів відзначаються трансформації, що зачіпають процеси диверсифікації рекреаційного продукту. На даний період на території діє конгломерат установ та організацій, що надають блоки комплектації різноманітних туристичних, оздоровчих, рекреаційних послуг [2].

Найбільш поширеними є готелі санаторного типу, з повною діагностикою фізичного стану. В таких готелях практикується індивідуальне розміщення; пропонується курс повноцінного лікування протягом 21– 24 днів; СПА-послуги; розробка спеціальних дієт; комплексів фізичних вправ, із включенням рекреаційних засобів: піші та велосипедні прогулянки, теніс, гольф та ін. Інфраструктура рекреаційних комплексів включає привабливі регіональні об'єкти: території з парками, зовнішні та внутрішні басейни; пляжні акваторії; лікувальні, оздоровчі, косметичні послуги; водна терапія; інтенсивний курс для релаксації, зняття стресу, відновлення психолого-емоційного стану; фітнес-послуги, види фізичних вправ: аквааеробіка, йога, дихальні вправи тощо.

Програми більш динамічні та характеризуються постійним удосконаленням

комплектацій послуг. У зв'язку з цим, кадровий склад характеризується досить високим рівнем професіоналізму, креативністю і т.п. Підготовка фахівців має враховувати специфіку динамічних змін у цій сфері; отримання туристами рекреаційних вражень; зростання туристських очікувань.

Взагалі, діяльність кожної компанії базується на виконанні низки пов'язаних між собою процесів. Їхня оптимізація передбачає: зниження тимчасових та операційних витрат, покращення якості продукції або обслуговування, підвищення цільових та управлінських показників. Однією з головних умов ефективної роботи організації є правильна організація вдосконалення професійних компетенцій працівників [3]. У стратегічному управлінні кожної економічної системи трудові ресурси розглядаються як ключовий ресурс, що визначає успіх її діяльності. Успіх туристичної організації в основному залежить від кваліфікованих та талановитих співробітників, які здатні зрозуміти мінливі потреби та вимоги клієнтів. Сучасні умови функціонування організацій вимагають формування нового механізму реалізації трудового потенціалу під час надання туристських послуг. Успіх організацій туризму, і зокрема, рекреаційних підприємств, обумовлений ступенем задоволеності туриста якістю наданих послуг та ключову роль у цьому процесі грає персонал організацій.

Попит на якісно підготовленого фахівця у туристичній індустрії важко переоцінити. Зростання якості і різноманітності пропозицій для туристів сьогодні призводить до значного підвищення конкуренції як між окремими туристичними підприємствами, так і регіонами. Дефіцит високопрофесійних працівників є болючою проблемою для будь-якого напрямку туристичної діяльності, але чомусь вагомо відчутна вона в сфері гостинності, рекреації та анімації.

Складно знайти людей з однаковими смаками, потребами чи вимогами, тому всі клієнти індустрії туризму характеризуються своєю неоднорідністю. Відповідно, можна стверджувати, що чим більше фірма знає своїх клієнтів, може поставити себе на їхнє місце, тим краще зможе задовольнити їх бажання, міцнішими будуть стосунки з ними і можна досягти їх повторного повернення до послуг фірми. Крім підвищення професійної кваліфікації спеціалістів та розширення спектру їх допоміжних функціональних можливостей, йдеться про формування мотивації до професійної діяльності в умовах постійних ринкових змін, розвитку психо-емоційних якостей спеціалістів, гнучкого та позитивного мислення персоналу.

Високорозвинений емоційний інтелект допомагає досягти значних результатів у туристичному бізнесі, а саме, створення емоційного зв'язку з клієнтами.

Співробітники з високим емоційним інтелектом дуже важливі для туристських організацій при роботі з клієнтами, оскільки відрізняються не тільки професіоналізмом та високим ступенем інтуїції, а й здатністю до емпатії-співпереживання, розуміння того, що відбувається з іншою людиною, здатністю поставити себе на його місце, вміють витримувати і приймати деструктивні

емоційні реакції інших, спрямовуючи їх на розв'язання конкретних завдань. Співробітники з емоційно розвиненим інтелектом спостережливі і тому чітко розрізняють емоції туристів, витягуючи з них важливу інформацію, а також викликаючи бажані емоції, коли це необхідно, і, отже, доб'ються кращих результатів у роботі із клієнтами [4].

Очевидно, що успішні в туризмі організації мають використовувати технології розвитку емоційного інтелекту своїх співробітників як конкурентну перевагу.

Ключові слова: рекре; мотивація персоналу; позитивнаційні послуги; професійні компетенції мислення; емоційний інтелект.

Список використаних джерел

1. Ассоциация туроператоров Как коронавирус поменял стратегии продвижения
Электронный ресурс Режим доступа: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/51312.html>
2. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо розвитку туризму в Україні в умовах підвищених епідемічних ризиків –: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf>
3. [Оптимизация экономической эффективности работы предприятия на примере имеющих показатели деятельности /А. Ф. Лукашин // Молодой ученый.-2016.-№8.-С. 578-580.
4. Петриченко П. А. Управління емоціями та враженнями клієнтів Вісник соціально-економічних досліджень. 2014 р. 2 (53). С. 232-238.

Вплив сучасних трансформаційних процесів в економіці на формування цифрової моделі туризму

Вікторія Карюк

*к. е. н., доцент кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0002-2800-6565*

Сьогодні рівень розвитку цифрових інновацій є одним із визначальних факторів конкурентоспроможності національної економіки. Цифрова економіка, що реалізує цифрові інновації, є певною системою економічних, соціальних і культурних відносин, що здійснюються на основі використання цифрових інформаційно-комунікаційних технологій. Перевагами цифровізації є зниження вартості послуг у порівнянні з традиційною економікою, зростання продуктивності праці, поява можливостей для створення доданої вартості у різних галузях економіки.

За оцінками «The Boston Consulting Group» цифрова економіка до 2035 року сягне 16 трлн. доларів США [1, с.36].

У даному контексті сучасний туризм є однією з найбільш прогресуючих галузей світового господарства і може позиціонуватися як самостійний вид економічної діяльності [2].

Однак вже сьогодні стає зрозуміло, що із зростанням цифровізації економіки учасники туристичного бізнесу будуть змушені постійно впроваджувати нові форми цифрових технологій та платформ з метою отримання додаткових конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності своєї діяльності, що передбачає впровадження в Україні сучасної цифрової моделі туризму (рис. 1).



Рис. 1. Удосконалення цифрової моделі туризму під впливом трансформаційних процесів в економіці

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень.

Аналіз вітчизняних та зарубіжних наукових джерел свідчить, що для сучасної цифрової моделі туризму характерні такі принципи:

- гранична автоматизація всіх ланок;
- максимальна питома вага та значимість НДДКР;
- управління всіх підсистем та ланок туристичного продукту здійснюється автономною системою з використанням «інтернету речей»;
- всі етапи життєвого циклу туристичного продукту забезпечені роботою функціональних ланок у формі єдиного взаємопов'язаного цілого, що регулюється в системі онлайн-режиму потоками зворотних зв'язків;
- використання алгоритмів персоналізації, які, враховуючи всі можливі пропозиції, здатні швидко сформувати для туриста індивідуальний пакетний тур тощо [3].

Експерти вважають, що для впровадження цифрової моделі туризму в Україні потрібні драйвери, що являють собою чітку систему нормативно-правового регулювання, розробку єдиної цифрової платформи для суб'єктів туристичного ринку, активну державну підтримку (у тому числі й на регіональному рівні).

Основними цілями запровадження моделі цифрового туризму на державному рівні мають стати розробка проектів та програм, спрямованих на покращення екологічних показників, розвиток культурно-історичної спадщини, удосконалення туристичної інфраструктури тощо; підвищення правової та економічної грамотності представників бізнесу та населення; допомога туристичним підприємствам у розробці та впровадженні нових цифрових

продуктів.

Перехід до цифрової моделі туризму вимагає формування нового цифрового працівника, який володіє необхідним набором знань та вмінь, що динамічно змінюються при використанні інформаційних технологій. Відповідно до цього необхідною умовою впровадження даної моделі є також отримання синергетичного ефекту від об'єднання професіоналів у галузі туризму, інститутів розвитку туризму, державних органів та регіональної влади, передових корпорацій.

Крім того, для раціонального та ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів України необхідно сформуванню туристично-рекреаційний простір шляхом впровадження цифрової моделі організації зон туризму та курортів і запропонувати споживачеві конкурентоспроможний туристичний продукт, заснований на сучасних цифрових платформах.

Таким чином, цифровізація туризму в Україні сприятиме прискореному розвитку сфери регіонального туризму, перетворенню його у високоефективну, інтегровану на український ринок галузь. Цифрова модель туризму також передбачає забезпечення безпеки туристів та захист їх законних прав і інтересів, забезпечення комплексного розвитку територій, у тому числі створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури, удосконалення системи професійної підготовки фахівців сфери цифрового туризму, формування та просування позитивного іміджу України як об'єкту привабливого для туризму.

Ключові слова: цифровізація; модель цифрового туризму; цифрові технології.

Список використаних джерел

1. Котлер, П., Боуен, Дж., Макенс, Дж. *Маркетинг туристичного туризму*. Англія. 6-е видання. 2017. 688 с.
2. Богомазова И. В., Аноприева Е. В., Климова Т. Б. *Цифровая экономика в индустрии туризма и гостеприимства: тенденции и перспективы. Сервис в России и за рубежом*. 2019. №3 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-v-industrii-turizma-i-gostepriimstva-tendentsii-i-perspektivy>
3. Назаренко О. В. *Перспективи розвитку в'їзного туризму в Україні з використанням інструментів digital-маркетингу*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць; Одеський національний економічний університет. Одеса, 2020. № 3-4 (74-75). С. 205– 219.

Роль туризму у просуванні національного і регіональних брендів України

Ганна Уварова

*к. п. н., доцент, доцент кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-3742-1952*

В умовах значної конкуренції, просування на міжнародний ринок, регіонів, окремих територій, населених пунктів є надзвичайно актуальним. Національний і регіональні бренди-це один з важливих інструментів формування позитивного іміджу будь-якої країни та її регіонів на світовому ринку на сучасному етапі. Проблема брендингу територій висвітлюється в багатьох наукових публікаціях, в яких наголошується на стратегіях створення брендів (Махначова Н. М., Остап'юк Н. І.), особливостях створення національних брендів і позиціонування країн та регіонів у світі (Нагорняк Т. Л., Полішко Г. Г., Циганкова Т. М.), засобах просування брендингу територій (Антипіна О. О., Рутинський М. Й., Савельєв Є. В.) та ін.

Активно розвиватися брендинг територій почав наприкінці 90-х років минулого століття як на теоретичному, так і на практичному рівні. Заслуга в цьому належить насамперед визнаному фахівцю у сфері територіального брендингу Саймону Анхольту, який є автором комплексного підходу до брендингу території. Його суть полягає в тому, щоб розробка територіального бренду відбувалася з урахуванням не одного, а відразу шістьох важливих чинників (шестикутник Анхольта), серед яких важливе місце відводиться туризму [1].

За визначенням Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), туристичний бренд країни-це сукупність емоційних і раціональних уявлень, що є результатом зіставлення усіх ознак країни, власного досвіду й чуток, що впливають на створення певного її образу [2]. Відповідно при згадуванні назви держави (бренда країни) відразу ж виникає ланцюг асоціацій стосовно цієї країни, наприклад: обіцянки щодо очікуваної стабільності, безпеки, гостинності, привабливості для проживання та відпочинку; врахування накопиченого досвіду; асоціювання з високим рівнем якості і цінності; провокування встановлення тривалих стосунків, що ґрунтуються на взаємній довірі; гарантування збільшення доходів країни.

Яскравим прикладом вдалого просування бренду своїх країн через туристичні бренди є окремі країни Африки, Південної Азії і Латинської Америки, які маючи невисокі показники економічного розвитку, в останні роки зміцнюють власні бренди на кілька позицій.

Національний бренд України, затверджений у 2018 р., створювався за ініціативи Кабінету Міністрів України. Головною метою нового бренду було сформувати позитивний образ України серед міжнародної спільноти, привернути увагу іноземних інвесторів та активізувати економічний, у тому числі, й туристичний потенціал.

Основним логотипом бренда є поєднання назви країни з комунікаційним повідомленням NOW. У новий бренд держави розробники уклали таке вербально-сенсове звернення до зовнішніх аудиторій: «Ukraine Now-це наш новий бренд, який показує, що Україна є відкритою, сучасною країною, де все найцікавіше відбувається саме зараз» [3].

В сучасних умовах розвитку країни важливе завдання-це цілеспрямована робота щодо просування бренду України. Національний бренд України буде упізнаваним в світі за умови, що найкращим чином відображатиме її геополітичну ідентичність, туристичну унікальність та етнокультурний колорит, її конкурентні переваги, особливий шарм та локалізацію на туристичній карті. З цією метою необхідно активізувати туризм як один з основних каналів комунікації задля створення у потенційних відвідувачів нашої держави її позитивного образу.

Головне завдання національного бренду, як стверджує Рутинський М. Й.,- закріпити образ держави на глобалізованому туристичному ринку в умовах жорсткої конкуренції, а також сформувати у туристів чіткі очікування від відвідин території цієї держави [4].

Перспективи просування національного бренду України через туризм пов'язують з упровадженням Комунікаційної стратегії, яку влітку 2021 р. презентували Міністерство культури та інформаційної політики (МКІП), Міністерство закордонних справ (МЗС), Державне агентство розвитку туризму (ДАРТ) і креативна школа Projector [5].

Стратегія визначає формати, канали та практичні кроки для формування сталого туристичного іміджу України та системного залучення іноземних туристів засобами комунікації та публічної дипломатії. Реалізація проекту Visit Ukraine в рамках зазначеної стратегії містить промоційне відео, тематичну сторінку на офіційному сайті України UKRAINE.UA та інформацію в соціальних мережах іноземними мовами .

Реалізація проекту в літній туристичній сезон 2021 р. дала свої позитивні результати. Так, кількість туристів за 9 місяців зазначеного року на 12,6 % перевищила у порівнянні з аналогічним показником 2020 р. і склала понад 3 млн. [5]. Значно розширилася географія іноземних туристів, зокрема за рахунок представників країн Близького Сходу, Азії та Північної Америки.

Основним завданням туристичного брендингу регіонів є виділення, позиціонування та посилення сильних сторін туристичних дестинацій, які в більшості випадків лягають в основу формування туристичного бренду. Бренд регіону, як туристичної території, показує основні цінності території, її цілі, місію в туризмі, а також основні типи туристичних ресурсів.

Для того, аби національний бренд і бренд окремих регіонів країни були більш вартісними і упізнаваними у світі, їх створення і просування повинні знайти своє відображення в програмах соціально-економічного розвитку регіонів. Досвід окремих українських регіонів (Львівської, Одеської, Закарпатської, Івано-Франківської областей, міста Києва) підтверджують це твердження.

Україна має низку переваг, що стимулює до її відвідування. Це і доступність, і

зручне розташування на карті світу (у центрі Європи), смачну національну кухню, різноманітні туристичні дестинації. Туристичні підприємства у переважній більшості регіонів України працюють над створенням конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту Ukraine Now. Проект Visit Ukraine націлений на якісну промоцію України як туристичної дестинації за кордоном, що сприятиме збільшенню іноземних туристичних потоків і утвердженню національного та регіональних брендів.

Проведений аналіз показав, що ідеальною платформою і своєрідним інструментом просування брендів нашої країни і регіонів є соціальні мережі. До переваг просування регіонального туризму з використанням соціальних мережах можна віднести:

- оперативне інформування реальних і потенційних клієнтів про нові туристичні продукти, акції;
- просування регіонів на сайтах з мільйонною аудиторією;
- низька вартість реклами відносно інших інтернет-майданчиків;
- інформація, що поширюється в соціальних мережах, сприймається як більш достовірною, без яскраво вираженого рекламного підтексту (лояльність користувачів до Інтернет-реклами);
- можливість чіткого виділення цільової аудиторії за статтю, віком, доходами, професією тощо, яка згодом сама стає рекламним агентом туристичної дестинації, регіону у цілому;
- можливість відстежувати негативні відгуки, швидко реагувати на них і нейтралізувати.

Для успішного просування у соціальних мережах бренду країни і окремих регіонів необхідно правильно обрати цільову аудиторію, створити цікавий контент сторінки, постійно оновлювати інформацію, бути чесними з користувачами мережі, оскільки негативна інформація дуже швидко розповсюджується, виділяти активних користувачів.

Отже, проведене дослідження свідчить, що міжнародна аудиторія хоче дізнаватися якомога більше інформації про нашу державу, про її туристичні переваги, популярні туристичні об'єкти і маршрути. Це створює позитивні наслідки просування національного бренду України та брендів її регіонів.

Ключові слова: туризм; бренд; міжнародний ринок; регіональний ринок.

Список використаних джерел

1. Anholt S. *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions* / S. Anholt. -1-st edition. -Palgrave Macmillan, 2007. -160 p.
2. Офіційний сайт UNWTO : URL: www.unwto.org
3. Брендбук Ukraine NOW. Основні принципи роботи з брендом. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/17-presentation018/09.2018/-brandbook.pdf>
4. Рутинський М. Й. Бренд «Ukraine NOW» як інструмент формування позитивного іміджу України на світовому ринку. URL: <https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/05/Rutynskyi-M.-Y.-Brend-Ukraine-NOW.pdf>
5. Офіційний сайт ДАРТ. URL: <https://www.tourism.gov.ua/>

Розвиток туризму у м. Києві: стратегічні пріоритети

Олена Міхо

доцентка кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0003-1547-5597

Марія Растворова

к. геогр. н., доцент кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9174-1610

Наразі сектор туризму справедливо вважається одним із найбільш постраждалих від пандемії COVID-19. За повідомленням Державного агентства розвитку туризму, порівняно з 2019 р. у 2021р. кількість іноземних туристів знизилась у 4 рази: з 13 709 562 до 3 382 097 осіб. У першій половині 2021 р. Україну відвідало 1,42 мільйони іноземних туристів [1]. У 2020 р. Київ відвідало 498,9 тис. іноземних туристів, що на 75% менше, ніж за аналогічний період минулого року (2001,8 тис. осіб), кількість внутрішніх туристів зменшилась на 33% порівняно з попереднім роком [2].

У зв'язку із прийняттям «Міської цільової програми розвитку туризму у м. Києві на 2022-2024 роки» з'явилась необхідність проаналізувати нові напрями розвитку туризму у столиці, перспективні з точки зору міста види туризму та вплив карантинних обмежень на кількість та географію туристів.

Відповідно до нової цільової програми розвитку туризму в Києві на 2022-2024 рр. основні зусилля зосереджено на реалізації трьох цілей:

1. збільшення кількості туристів;
2. збільшення тривалості та покращення комфорту перебування туристів у столиці;
3. підвищення ефективності управління туристичною сферою [2].

Для реалізації першої стратегічної цілі-збільшення кількості туристів-органами управління в сфері туризму було розроблено маркетингову стратегію розвитку туризму, туристичний портал столиці [3], просувають бренд міста шляхом проведення PR та інших заходів, участі у міжнародних туристичних подіях, створення умов для розвитку сучасних видів туризму (у т. ч. весільного, гастрономічного, медичного, круїзного туризму тощо).

Головний слоган маркетингової стратегії: «Київ-місто, яке надає унікальний досвід тебе нового», в межах якого проводиться адаптація повідомлень для різних цільових аудиторій (маркетингова стратегія «9Я»): Я-романтик, Я – тусовщик, Я-споглядач, Я-революціонер, Я-містик, Я-здоров'я, Я – новатор, Я-дослідник, Я-гурман. Повідомлення можуть відрізнятись для іноземних та внутрішніх туристів. Наприклад, для цільової аудиторії іноземців «Я-гурман» основне повідомлення звучить так: «У Києві готують їжу, багато назв якої потрапили до словників багатьох мов світу: борщ, вареник, галушка. І головне, за індексом Біг-Мака: Київ-найдешевше місто Європи. Київ відомий своїми

унікальними стравами як-то котлета по-київськи чи перепічка. Сучасне місто не лише традиції. Київські ресторатори створюють страви, які мають усі шанси увійти в історію». Для внутрішніх туристів повідомлення звучить так: «У Києві представлені всі кухні світу, від рідної української до екзотичних азійських. Отже, не залишаючи гостинних вулиць столичного міста ви можете зробити навколосвітню гастрономічну подорож. Київ відомий фестивалями вуличної їжі, де всі зможуть знайти для себе щось цікаве, а може й відкрити зовсім нове. Від кави на вулиці до найбільш вишуканого ресторану-Київ дозволить кожному скласти свій рейтинг улюблених місць» [4]. Для кожної цільової аудиторії пропонується розробка екскурсій.

Збільшити тривалість перебування туристів у столиці планується за рахунок підвищення комфорту їх перебування: послуг розміщення та харчування, облаштування стоянок для туристичного транспорту, туристична навігація містом, удосконалення роботи ТІЦ та збільшення їх кількості, мобільного додатка «Kyiv City Guide», розширення мережі екскурсійних маршрутів, підвищення рівня безпеки за рахунок впровадження інформаційної компанії «Kyiv Safe & Nice» [2].

Наразі у місті функціонують 182 колективні заклади розміщення, з них 133 готелі (5,4 % від загальної кількості готелів в Україні). На 100 тис. населення функціонує 80 закладів харчування. Загалом у столиці, станом на 2020 р., було 2 387 кав'ярень, ресторанів, пабів та барів. Найкращі кухарі України створили та презентували новий гастрономічний продукт Kyiv Pie.

Облаштування зупинок туристично-екскурсійного транспорту, розробка схем організації дорожнього руху забезпечуватиме надання якісних екскурсійних послуг в м. Києві, сприятиме забезпеченню доступу туристів до найвідоміших туристичних локацій міста.

З метою забезпечення кращої поінформованості туриста щодо туристичних можливостей основні туристичні місця мають бути забезпечені якісною навігацією (128 пілонів та вказівників), в місті мають працювати ТІЦ різної форми власності та підпорядкування (планується збільшення до 20). Наразі в столиці працюють два ТІЦ стандартного формату (у приміщенні Національного музею «Київська картинна галерея», у будівлі Київської міської державної адміністрації) та два-у форматі інформаційних терміналів з доступом до туристичного порталу 24/7 в зоні прибуття Міжнародного аеропорту «Київ» ім. Сікорського та біля Арки Дружби народів.

Задля підвищення конкурентоспроможності Києва як туристичного центру європейського рівня розробляються інклюзивні екскурсійні маршрути для людей з інвалідністю шляхом включення до маршрутів локацій зі встановленими міні-моделями туристичних об'єктів із застосуванням шрифту Брайля. Наразі у місті є 2 об'єкти із застосуванням шрифту Брайля-міні-макет Софії Київської та 3D-модель фонтану із скульптурою Архистратига Михаїла.

Для активізації розробки тематичних маршрутів та розширення асортименту екскурсій було розроблено нові туристичні путівники за видами туризму:

подієвий, гастрономічний, медичний та історичний.

Пріоритетними визначено такі види туризму як подієвий, діловий, медичний та гастрономічний туризм. Враховуючі статистичні дані, аналіз ресурсного потенціалу, первинну інформацію від компаній-партнерів та громадських об'єднань в сфері туризму було визначено ще кілька перспективних видів туризму: культурно-пізнавальний, релігійний, дитячий та сімейний, молодіжний, спортивний тощо.

Київ має значний потенціал для розвитку ділового туризму. Щороку в місті проходить більше 1500 бізнес-івентів. Для проведення ділових заходів у місті нараховується більше 500 конференц-холів, працюють 4 експоцентри: Національний комплекс «Експоцентр України», Національний центр «Український Дім», «Міжнародний виставковий центр» та «КиївЕкспоПлаза», діє понад 30 бізнес-центрів, 25 великих готелів, до інфраструктури яких входять бізнес-центри та конференц-зали.

Завдяки наявності потужної мережі клінік різної спеціалізації, з сучасним обладнанням, висококваліфікованим персоналом, де застосовують європейські протоколи лікування, надають якісний сервіс, Київ може стати одним із перспективних міст на світовому ринку медичного туризму. Високий попит серед іноземних гостей столиці існує на медичні послуги з офтальмології, стоматології, кардіохірургії, пластичної хірургії, естетичної медицини та косметології, репродуктивної медицини, клітинної терапії тощо. Розвивається ще один напрям, який, за прогнозами експертів, матиме високий попит протягом ще тривалого часу, – лікувальні та реабілітаційні програми для людей, що хворіють або перехворіли на COVID і мають ускладнення.

Як внутрішні, так і іноземні туристи надають перевагу відвідуванню в місті Києві театрів, релігійних об'єктів, пам'яток архітектури, що свідчить про подальший розвиток культурно-пізнавального та релігійного туризму. Ресурсний потенціал становить 39 пам'яток міжнародного та понад 2000 пам'яток національного та місцевого значення, понад 100 музеїв, 21 театр, 139 бібліотек, 9 концертних залів, цирк, значна кількість релігійних об'єктів.

Для розвитку дитячого та сімейного туризму у Києві є: Національний природний парк «Голосіївський», Київський зоопарк, екскурсійні та прогулянкові рейси по Дніпру від Київського річкового порту, різноманітні музеї та інші заклади міста з інтерактивними розвагами: науково-освітній заклад «Київський планетарій», музей «Історія становлення української нації» з мультимедійними програмами, Національний музей Тараса Шевченка з центром дитячої творчості, Музей науки та техніки «Експериментаріум», «Державний музей іграшки», «Національний науково-природничий музей Національної академії наук України» з міні зоопарком тощо.

Для молодіжного туризму місто цікаве численними арт-об'єктами сучасної урбаністики-муралами, скульптурами, фонтанами-атракціонами численними молодіжними тематичними закладами, фестивалями. Серед останніх варто звернути увагу на міжнародні музичні (Kyiv Music Fest, Atlas Weekend, UPARK

та ін.) та кінофестивалі (Молодість, Київський міжнародний фестиваль короткометражних фільмів). Для комфортного огляду міста доступний сервіс «bike sharing» від Next Bike, який дозволяє взяти в оренду велосипед, користуючись мобільним додатком.

Завдяки розвиненій інфраструктурі спортивний туризм визначається як перспективний напрям: у місті функціонують 29 стадіонів, 70 плавальних засобів, 678 спортивних залів, 9 спортивних льодових споруд, велотрек, 2477 спортивних майданчиків, 978 приміщень для проведення фізкультурно-оздоровчої роботи, 221 стрілецький тир, обладнанні численні рекреаційні, бігові та велосипедні доріжки у парках міста.

Отже, Київ спрямовує управлінські та маркетингові зусилля для збільшення кількості туристів, тривалості їх перебування та підвищення якості та безпеки туристичного обслуговування. Нова маркетингова стратегія спрямована на адаптацію повідомлень для різних цільових аудиторій та ініціює розробку різноманітного турпродукту для кожної з них, що дозволить кожному туристу отримати свій унікальний досвід від перебування в Києві.

Ключові слова: туризм, цільова програма розвитку туризму, маркетингова стратегія, ТІЦ.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані щодо перетину українського кордону громадянами інших держав. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/statistichni-dani-shchodo-peretinu-ukrayinskogo-kordonu-inozemtsyami>
2. Міська цільова програма розвитку туризму в місті Києві на 2022-2024 роки. URL: https://kmr.gov.ua/sites/default/files/2733_5.pdf
3. Київський міський туристичний портал. URL: <https://kyivcitytravel.com.ua>
4. Маркетингова стратегія розвитку туризму у місті Києві. URL: https://kyivcity.gov.ua/kyiv_ta_miska_vlada/struktura_150/vikonavchiy_organ_kivsko_misko_radi_kivska_miska_derzhavna_administratsiya/departamenti_ta_upravlinnya/upravlinnya_turizmu_ta_promotsiy/marketingova_strategiya_rozvitku_turizmu_v_misti_kiyevi/marketingova_strategiya_turistichnogo_kiyeva_CORE_dlya_kmda_kontseptsiya/

Енотуризм Грузії: чинники та перспективи розвитку

Юлія Матко

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Олена Міхо

доцентка кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-1547-5597

Винний або енотуризм є видом спеціалізованого туризму, основною метою якого є відвідування місць виноробства, винарень, винних ресторанів, фестивалів, ознайомлення з технологіями вирощування та виготовлення вина, дегустація та придбання вина та продуктів виноробства безпосередньо у виробників. Енотуризм є відносно молодим видом туризму, але подорожі відбуваються у регіони, які є традиційними для виноробства.

Вина Грузії-то легендарна річ. Виноробство тут ніби релігія, оповита давніми традиціями.

Виноробство-є національною традиційною галуззю Грузії. Неможливо уявити Грузію без вина, а вино без грузинів. Вино було, є, буде значною частиною грузинської культури і навіть цілим пластом грузинської економіки.

Виноград та технології виготовлення вина створюють той неповторний смак, завдяки якому грузинські вина відомі у всьому світу. Грузинські сорти винограду відрізняються завдяки ґрунтово-кліматичному чиннику. Це обумовлюється кількістю мікрозон, відсутністю заморозків під час цвітіння винограду, оптимальною сумою активних температур, достатньою кількістю опадів, виключно сприятливими погодними умовами під час дозрівання винограду і збирання врожаю [1].

Найвідоміші грузинські сорти винограду-це Сапераві, Мцване, Чинурі, Ркацтелі, Олександрові, Цоликаурі. Загалом відомо 525 ендемічних сортів винограду [3].

В Грузії існують три основні технології виробництва вина: європейська (класична), кахетинська та імеретинська [2].

Коли складений у великі дерев'яні ємності "сацнахелі" виноград, очищений від гілочок, мнуть босими ногами, відокремлюють від ягід кісточку і відправляють його на бродіння-це європейська технологія.

Коли від білого винограду не відокремлюють кісточку та розчавлені ягоди поміщають загальну масу у спеціальну керамічну посудину кеввірі, а кеввірі потім закопують у землю на 3-6 місяців-це кахетинська технологія. ЮНЕСКО додала метод стародавнього традиційного грузинського виноробства з використанням глиняних глечиків кеввірі до списку Нематеріальної культурної спадщини [1].

Імеретинська технологія поєднує в собі європейську та кахетинську. У кеввірі додають лише 15-25% віджимань (ягід із кісточками). Таке вино відрізняється більшою кислотністю, зниженою терпкістю та більш рівним смаком [1].

На території Грузії виділено п'ять виноградарських зон: Кахеті, Картлі,

Імереті, Рача-Лечхумі і Зона Чорноморського побережжя, в інших виноградарство не є ведучою галуззю. До цих регіонів розробляють різні «винні маршрути», які користуються популярністю у туристів. Турагенства «Exotic Georgia», «Georgia Tour» та інші пропонують великий спектр різноманітних винних турів [6].

Грузинське виноробство потрапило в книгу рекордів Гіннеса як найстаріше у світі. Популярними винами Грузії є: Цинандалі (біле сухе вино), Кіндзмараулі (червоне напівсолодке вино), Ахашені (червоне напівсолодке вино, готують з винограду сорту Сапераві), Сапераві, Мукузані (червоне сухе вино з фруктовим ароматом), Хванчкара [5].

Розвитку виноробства та енотуризму також сприяє законодавча база країни. В законі Грузії «Про лозу та вино» [4] зазначається, що виноробство є провідною галуззю країни, підтримкою розвитку виноградарства країни опікується Науково-дослідний інститут виноградарства і виноробства, спеціалістів з виноградарства готують сільськогосподарські навчальні заклади різних освітніх рівнів [5].

Одним з напрямів енотуризму є фестивалі. Травень у Тбілісі знаменується не лише буйним цвітінням та чудовою погодою, а й проведенням фестивалю молодого вина. Саме до травня вино, приготовлене за традиційною грузинською технологією в глиняних посудинах квеврі, дозріває і чекає на той момент, коли його зможуть спробувати. У 2019 р. фестиваль «Молодого вина» зібрав понад 200 представників великих, середніх та малих винарень, асоціацій та державних організацій. Не зважаючи на пандемію COVID-19 винні фестивалі проходили та будуть проходити [7]. 23 червня 2021 проходив фестиваль в Тбілісі парк «Мтацмнда» під назвою «Винне село». Основна ідея фестивалю-розвиток винного туризму у регіонах, популяризація грузинського традиційного глекового вина (квеврі), підвищення рівня винної освіти в Грузії та культури споживання [8]. У період з 2 по 6 серпня 2020 року на чорноморському узбережжі Батумі проходив четвертий щорічний винний фестиваль Wine weekend Batumi. Масштабний захід організовувала Гільдія виноробів Кахетії (Kakheti Wine Guild), свою продукцію представляють понад десяток найкращих виноробів Грузії [7].

Отже, найбільш вагомими чинниками, які сприяють перспективному розвитку енотуризму Грузії є:

- виноробство як традиційна галузь економічного пласту країни;
- потужна підтримка держави на законодавчому рівні;
- традиційне проведення різноманітних заходів, які сприяють популяризації виноробства;
- мотиваційна складова населення: неможливо уявити Грузію без вина, а вино без грузинів.

Ключові слова: винний туризм, енотуризм, Грузія, виноробство.

Список використаних джерел

1. «Wine weekend Batumi-2019». URL: <https://batumilife.ru/wine-weekend-batumi-2019>.
2. Гель І. М. Історія розвитку виноградарства / Навчальний посібник для студентів спеціальності "Садівництво і виноградарство" / І. М. Гель.-Львів, 2016. 246 с.
3. Закон Грузії «Про лозу та вино». URL: <https://matsne.gov.ge/ru/document/view/28102?publication=11>.
4. Інформація про занесення виноробства Грузії в ЮНЕСКО. URL: <http://dwc.ge/ru/about-georgia>.
5. Офіційний сайт туроператора JoinUP. URL: <https://joinup.ua/strany/gruziya/>.
6. Провідні виноробні регіони Грузії. URL: <https://www.advantour.com/rus/georgia/wine.htm>.
7. Фестиваль «Молодого вина». URL: <https://www.advantour.com/rus/georgia/festivals/new-wine-festival.htm>

Культурний шлях Via Regia в Україні

Поліна Целованська

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Олена Міхо

доцент кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-1547-5597

В Україні сьогодні є всі передумови для розвитку культурно-пізнавального туризму. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання рекреаційних ресурсів, наявність об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО-всі ці фактори зумовлюють конкурентні переваги країни у пропозиції туристичного продукту. Наявність історичних шляхів, які з'єднують Україну з європейськими країнами, створює умови для розбудови туристичної інфраструктури вздовж цих шляхів з метою розвитку культурно-пізнавального та інших видів спеціалізованого туризму, привернення уваги іноземних туристів та формування зацікавленості власною історією у внутрішніх туристів. Територією України проходять два найвідоміші історичні шляхи-це шлях з Півночі на Південь, так званий «із варяг до греків» та зі Сходу на Захід, відомий як «Королівський шлях» або Via Regia.

Свій початок шлях Via Regia веде з часів Римської імперії. Вже тоді він слугував сполученням для територій Західної та Східної Європи, сприяв багатогранному обміну, як торговельному, так і релігійному. Згідно з історичними джерелами Via Regia сполучав два міста Франкфурт на Майні і Вроцлав, з яких відгалужувалися інші шляхи: з Франкфурта через Болонью до Антверпії і Бругії або через Реміс до Парижа, а також через Женеви, Ліон до підніжжя Піренеїв; з Вроцлава дорога прямувала на схід, через Краків, Львів до Києва, і на північ – до Гданська [1]. Шлях Via Regia збігався з одним із найважливіших у часи середньовіччя паломницьким шляхом, який вів до Сантьяго- де -Компостела, міста в іспанській Галіції. Знайдений там близько 813 р. саркофаг з останками апостола Якова прославив цю частину європейського континенту і сприяв жвавому розвитку території, через які пролягли паломницькі дороги до Сантьяго. Шлях до Сантьяго-де- Компостела став місцем зустрічі багатьох культур і народів. «Шлях Святого Якова» здобував все більшу популярність та у 1993 р. був включений до Списку Світової Спадщини ЮНЕСКО, як пам'ятка культури людства, що значно піднесло його міжнародний рівень і дало змогу використати кошти Європейського Союзу на розвиток інфраструктури.

Мережа «Via Regia-культурний шлях Ради Європи» була офіційно створена наприкінці 2009 р. Це відповідає вимогам, які Рада Європи ставить до структури всіх проектів культурних шляхів та було підтверджено Координаційним Комітетом Ради Європи. Координатором мережі Via Regia в Україні являється ГО «Асоціація культурно-мистецьких центрів Віа Регія Україна» з центром в м. Дубно. Асоціація об'єднує 11 міст з 5 областей України та сприяє культурному

та туристичному розвитку як кожного регіону, так і всієї мережі загалом [2]. Довгострокова мета Via Regia-мережі, до якої в майбутньому будуть належати 48 регіонів з 8 країн-це, по можливості, широке та детальне зображення історичних, культурних та сучасних об'єктів та подій у Via Regia-коридорі. Це робить очевидним європейську спільність шляху.

У процесі відродження культурного шляху Via Regia відбувається об'єднання представників всіх зацікавлених організацій Західної України, особливо тих областей, які розташовані на шляху Via Regia-це Житомирська, Рівненська, Львівська, Волинська, Київська [3]. З метою розвитку шляху територією України місцевими органами влади, організаторами туризму та громадськими організаціями виконуються наступні кроки:

1. Створено веб-сайту українського відрізу маршруту, який буде виконувати функцію координатора проекту відновлення мережі доріг «Via Regia» в Україні, навколо якого утвориться туристичний кластер зацікавлених сторін [2].

2. Маркування українського маршруту шляху «Via Regia», створення його паспорта та паспортизація об'єктів, які цікаві для паломників, об'єднання їх в єдину паломницьку мережу.

3. Розробка карти маршруту, опис сакральних, історико-культурних об'єктів та населених пунктів, надання інформації, щодо забезпеченості шляху туристичною інфраструктурою, видання путівника, мобільного додатка.

4. Створення відповідної мережі зацікавлених закладів та установ, а також формування нових спеціалізованих закладів розміщення та харчування. Зокрема, використання приватного сектору під сільські гостинні садиби та спеціалізовані заклади при церквах, які будуть надавати необхідні послуги туристам.

5. Розробка культурно-пізнавальних та інших видів спеціалізованих турів за маршрутом Via Regia.

В процесі дослідження нами було розроблено культурно-пізнавальний тур «вихідного дня» «Замок Радомишль і костел Кармелітів». Маршрут туру частково повторює частину культурного маршруту Via Regia: Київ-Радомишль - Бердичів - Старий Солотвин-Київ-Бердичів. У Бердичіві туристи можуть відвідати 25 архітектурних пам'яток, серед них-Кармелітській монастир (XVI-XVIII ст.), Церква Діви Марії з келіями (1634-1754), прибрамний корпус, фортечні мури з Башту та келіями XVI-XVII ст.; костьол Св. Варвари (1759-1781), у якому 14 березня 1850 р. французький письменник Оноре де Бальзак брав шлюб з Евеліною Ганською; церква Св. Трійці (1836); Св. Миколаївський собор (поч. XX ст.); мавзолей-усипальниця цадика Леві Іцхака; Нікольська церква (поч. XX ст.).

В м. Радомишль в 1612 р. відбудована за розпорядженням архімандрита Єлисея Плетенецького «папірня» (паперова фабрика) для друкованих потреб Києво-Печерської Лаври стала своєрідним форпостом православ'я в Україні. Сьогодні тут відбудовано унікальний історико-культурний комплекс «Замок

Радомисль», де розташовано музей української домашньої ікони, що налічує понад 5000 експонатів XVII-XX ст. з усіх регіонів України. Туристам надається можливість відвідати середньовічну трапезну, заглянути в келію, відчутти акустику унікального концертного залу, піднятися по гвинтових сходах на вежу, звідки видно Острів Любові. Якщо пройти без зупинки всі 138 сходинок восьмиповерхової вежі замку, подивитися вниз на острів Любові, який має форму серця та знаходиться у парку, загадати бажання і вдарити в баштовий дзвін-воно збудиться. Особливо якщо ви прагнете справжнього сімейного щастя і великої, безмежної любові. Туристи зможуть помилуватися ландшафтним парком облаштованим навколо замку-музею [4].

Прокладення пішохідного маршруту та організація турів за цим маршрутом прогнозовано дасть наступні економічні результати: розширення асортименту турпродукту; збільшення кількості туристів в регіонах; підвищення рівня завантаженості закладів розміщення; створення нових робочих місць в регіонах. Збільшення кількості туристів у перелічених областях завдяки економічному ефекту мультиплікатора спричинить помітний позитивний поштовх на всіх рівнях господарства регіонів, де буде пролягати культурний маршрут «Via Regia».

Культурний шлях «Via Regia»-це шанс досягти і зайняти міцну і значущу конкурентоздатну позицію на сучасному туристичному ринку для туристичних підприємств та регіонів України. Ввійти в структуру Європейського Союзу для розвитку основних факторів впливу на успішність розвитку регіону, таких як інфраструктура, послуги, розваги, інформаційна доступність, розвиток транспортних мереж для продовження трансєвропейського шляху.

Ключові слова: культурно-пізнавальний туризм, Королівський шлях, Via Regia.

Список використаних джерел

1. Бордун О. Сучасний стан і перспективи розвитку європейського паломницького шляху Святого Якова в Україні / О. Бордун, Ю. Шуманська // *Географія та туризм : Наук. зб. ред. кол. : Я. Б. Олійник (від. ред.) та ін. К. : Альтерпрес, 2016. Вип. 28, С. 131-140.*
2. *Via Regia Ukraine. Офіційний сайт. URL : <https://via-regia.org.ua>*
3. Жученко В. Г. Розвиток туристсько-рекреаційної діяльності на Україні : передумова та перспективи // *Регіональні перспективи (укр.). 2018. № 1. С.83-84.*
4. Замок Радомисль. Офіційний сайт. URL : <https://www.radozamok.com>

Гастрономічний туризм у сучасних умовах

Вікторія Портяна

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна

Людмила Мелько

к. пед. н., доцент, завідувач кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-5979-666X

Гастрономічний туризм-один з найпопулярніших видів туризму в Україні та світі.

Дослідженнями щодо гастрономічного туризму займається численна когорта науковців, серед яких: Д. Басюк, С. Бондар, С. Макаренко, О. Васянович, Г. Вишневська, А. Цегельник, І. Годя, Д. Горова, О. Козловська, Т. Колісниченко, В. Корнілов, В. Корнілова, С. Красовський, В. Непочатенко, І. Нестерчук, Ю. Олішевська, Г. Савчин, Ю. Юрас та багато інших дослідників.

За визначенням М. Кляпа та Ф. Шандора гастрономічний туризм визначається як різновид туризму, що «пов'язаний з ознайомленням та дегустацією національних кулінарних традицій країн світу» [1, с. 207].

За І. Нестерчук гастрономічний туризм є «сублімацією суспільних цінностей, зокрема гастрономії, туризму, які формують образи суспільної пам'яті для нащадків та виражають не лише вербальну інформацію про людську життєдіяльність, спосіб життя, культуру харчування і відпочинок, а й самі здатні породжувати смисли, символи та смаки [2, с. 40-41].

Найбільш популярними заходами щодо популяризації та розвитку гастрономічного туризму є організація та проведення гастрономічних фестивалів, які збирають величезну кількість туристичної спільноти.

Численна кількість публікацій саме присвячена даному питанню. Наприклад, О. Васянович аналізує регіональні особливості гастрономічних фестивалів та виділяє певні види: фестивалі традиційних українських страв, іноетнічні, напоїв, фруктів та овочів, фестивалі без яскраво вираженої страви, глобалізаційні гастрофестивали [3].

У зв'язку з Covid-19 фестивальний рух в Україні, особливо на початку пандемії, було призупинено. Але не дивлячись на виклики сьогодення, поступово фестивальний рух починає відроджуватись і гастрономічні фестивалі продовжують проводитися із врахуванням відповідних засобів безпеки.

У 2021 р. на території України в різних регіонах відбулось часткове відродження фестивального гастрономічного руху. Наведемо приклади.

В різних регіонах України організовані фестивалі, присвячені традиційній українській страві-українському борщу, внесений у Перелік нематеріальної культурної спадщини України. Насамперед, це –гастрономічний фестиваль «Борщ-їв», який одночасно проводиться з фестивалем «Борщівська вишиванка» (Борщів, Тернопільська обл.), четвертий фестиваль борщу на Коропщині (Городище, Чернігівська обл.), фестиваль «Таврія-борщ» на Херсонщині (Великі

Копані, Херсонська обл.) та ін.

У Коростені (Житомирська обл.) відбувся XIII Міжнародний фестиваль дерунів, який проводиться з 2008 р. Житомирщина славиться врожайми картоплі і численними рецептами приготування національної страви-деруна, що привертає величезну увагу туристів.

Популярністю користувались, так звані «ягідні» фестивалі. «СливаФест» на Полтавщині (Опішня, Полтавська обл.) привертає увагу туристів особливим насиченим смаком слив, які ростуть на місцевій унікальній опішнянській глині. Перший обласний фестиваль малини «МалинаФест» відбувся на Вінничині (Чернятин, Жмеринський район Вінницької обл.), на якому приготували рекордний 20-ти метровий малиновий пиріг, зафіксований представниками Книги рекордів України. Місцевість славиться великими врожайми малини і є одним із осередків садівництва та ягідництва області. Одним із завдань фестивалю була популяризація туристичного потенціалу території [4]. А фестиваль вишні «Open air «ВишняFEST»-2021» проведений із нагоди дня Конституції Куяльницькою територіальною громадою на Одещині.

У Львові відбувся XII традиційний гастро-фестиваль «Свято Сиру і Вина» (жовтень), який за версією міжнародного порталу для мандрівників Trips To Discover у вересні 2021 р. потрапив в ТОП-7 світових осінніх фестивалів. На заході відбувалась дегустація вина та сирів, працювала Wine School, де проводились лекції від виноробів та сомельє, а в останній день, за традицією, був спечений 100-кілограмовий сирник, яким пригощали всіх бажаючих, запакувавши в індивідуальний блістер. Також, враховуючи ситуацією з пандемією, на фестивалі були прийняті відповідні заходи безпеки: всі гості та учасники мали або сертифікат про вакцинацію, або робили експрес-тести перед входом, або вакцинувалися поруч. Окрім цього, працював спеціальний патруль «Stop Covid», який слідкував за дотриманням маскового режиму [5].

Також, у процесі дослідження тематики гастрономічного туризму, нами було проведено опитування молоді щодо обізнаності із сутністю даного виду туризму.

Опитування відбувалося в соціальних мережах Facebook та Instagram, в якому взяли участь 58 осіб. Вікова категорія респондентів коливалась від 14 до 25 років, більшість з них-молодь 18-19 років.

Представимо питання та надамо результати відповідей.

1. Чи знаєте Ви, що таке гастрономічний туризм?

Результати відповідей розподілились у співвідношенні п'ятдесят на п'ятдесят. Позитивну відповідь надали 50 % респондентів, вікова категорія-18-25 років, і тільки один респондент 15 років надав стверджувальну відповідь. 50 % опитаних не знали відповіді на поставлене питання, вікова категорія-14-17 років.

2. Чи цікавитесь Ви кухнями народів світу?

Виявилося, що більшість респондентів, у кількості 58 %, цікавиться кухнями народів світу, що може у майбутньому сприяти розвитку гастрономічного туризму в Україні.

3. Чи вважаєте Ви цікавою тему гастрономічного туризму?

Результати опитування виявили зацікавленість темою у 51 % респондентів, 49 % цією темою не цікавляться.

4. Чи доводилось Вам побувати в гастрономічних турах?

Виявилося, що 100% опитуваних осіб не брали участі в гастрономічних турах.

5. Чи знаєте Ви хоча б один смертельно-небезпечний делікатес?

Результати опитування засвідчили, що 58 % респондентів ознайомлені з даною тематикою, на відміну від інших 42 %.

6. Чи бажаєте Ви більше дізнатися про гастрономічний туризм?

Результати відповіді зафіксували найбільший позитивний результат опитування-64 % респондентів проти 36 %.

Підводячи підсумки опитування зазначимо, що більшість респондентів цікавиться тематикою гастрономічного туризму. Але все ж таки, майже половина аудиторії глибоко не обізнана з особливостями даного виду туризму, не дивлячись на його популярність в Україні. Можливо, це частково пов'язане з віковою категорією опитуваних. Але, на нашу думку, необхідно оптимізувати популяризацію туристичного продукту, пов'язаного з гастрономічним туризмом, і залучати у цей процес молодь.

Гастрономічний туризм-це можливість створення унікального туристичного продукту, гастрономічного іміджу нашої країни у просуванні на міжнародному ринку туристичних послуг.

Ключові слова: гастрономічний туризм; туризм; фестиваль.

Список використаних джерел

1. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму: навчальний посібник. Київ: Знання, 2011. 334 с.
2. Нестерчук І. К. Оцінка та основні етапи формування туристично-рекреаційного та гастрономічного потенціалів регіону в контексті розвитку гастрономічного туризму. *Географія та туризм*. 2019. Вип. 52. С.33-44.
- Васянович О. О. Регіональні фестивалі в Україні: збереження гастрономічних традицій // *Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Регіональний туризм: сучасний стан та шляхи оптимізації»* (м. Київ, 2 квітня, 2021 р.). К.: КРОК, 2021. С.131-133. URL: <https://conf.krok.edu.ua/RT/RT/paper/view/438> (дата звернення: 01.12.2021)
3. На Вінничині спекли найбільший в Україні малиновий пиріг. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/3282468-na-vinnicini-spekli-najbilsij-v-ukraini-malinovij-pirig.html> (дата звернення: 01.12.2021)
4. Офіційний сайт фестивалю «Свято сиру і вина. URL: <http://cheeseandwine.lviv.ua/> (дата звернення: 01.12.2021)

Проблеми розвитку малого туристичного підприємництва в умовах пандемії COVID-19

Юлія Матко

студентка, спеціальність «Туризм»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна

Світлана Гаврилюк

кафедра туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна,

ORCID: 0000-0003-1001-4046

Туристичний бізнес поряд зі сферою тимчасового розміщування, харчування та транспорту найбільш постраждав від пандемії COVID-19. Впровадження карантинних обмежень привели до катастрофічного зменшення туристичних потоків в Україні. За даними Держприкордонслужби у 2020 р. кількість іноземних туристів скоротилася майже в 4 рази-до 3,4 млн. осіб порівняно із попереднім роком, коли було прийнято 13,7 млн. іноземців [1].

Основний економічний удар пандемії прийняли на себе представники малого бізнесу, більшість з яких представлена вимушеними підприємцями, що не мають інших джерел існування. Малим підприємництвом вважають самостійну, систематичну, ініціативну господарську діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [2]. Суб'єкти туристичного підприємництва виконують наступні функції: виробництво туристичного продукту (виробництво товарів туристичного призначення і надання туристичних послуг); реалізація туристичного продукту; організація споживання турів і окремих послуг туризму.

Розглядаючи структуру підприємств за видом діяльності 79.1 «діяльність туристичних агентств і туристичних операторів» за 2016-2020 роки, слід зазначити, що підприємства-суб'єкти туристичної діяльності у своїй переважній більшості-малі. За досліджувані роки їх частка перевищувала 99% у загальній кількості туристичних підприємств [3].

Згідно даних Держкомстату кількість малих туристичних підприємств становила у 2019 р. 10238 од. і скоротилася на 313 од. (-3,1%) у 2020 р. (до 9925 од.). Серед малих підприємств у туризмі переважали мікропідприємства, які мали середню кількість працівників, що не перевищувала 10 осіб за рік, а річний дохід від реалізації послуг не більше суми, еквівалентної 2 мільйонам євро [4]. Частка мікропідприємств за 2016-2020 роки серед підприємств, що функціонували на ринку туристичних послуг, теж підвищилася від 98,1% у 2016 році до 98,9% у 2020 р. Однак за останній рік на фоні загального скорочення туристичних підприємств чисельність мікропідприємств зменшилася від 10084 у 2019 р. до 9830 од. у 2020 р., або на 254 од. (-2,5%).

Специфічною рисою сучасного розвитку підприємництва у туристичній галузі України є формування сегменту фізичних осіб-підприємців, що здійснювали туристичну діяльність самостійно на власний ризик з метою

отримання прибутку: їх кількість у 2020 р. налічувала 6825 од. і скоротилася порівняно з 2019 р. (7044 од.) на 219 од., або на 3,1% [3].

Під час пандемії COVID-19 більшість малих підприємств не мали достатніх ресурсів, у тому числі фінансових, щоб забезпечити стабільну роботу в умовах карантину, витримати нав'язані державою умови роботи чи вимушене закриття і не збанкрутувати. За даними проведеного у 2021 р. Європейською Бізнес Асоціацією разом із Mind.ua дослідження зафіксовано падіння Індексу настроїв малого бізнесу до 2,38 балів з 5-ти можливих, порівняно з 3,07 балами минулого року [5].

Основні проблеми, з якими зіткнулися представники малого туристичного підприємництва у зв'язку з пандемією COVID-19, можна умовно згрупувати наступним чином:

- малі підприємства, залишаючись без фінансової підтримки, закривалися, що особливо гостро проявилось для економіки вражень (туризм і розваги, готельний бізнес, ресторанне господарство, оздоровлення, догляд, фітнес та ін.);
- недостатність фінансових коштів підприємств для утримання «на плаву», оплати праці персоналу та здійснення операційної діяльності;
- ділові партнери зазнали негативного впливу обмежень і не здійснювали звичайну господарську діяльність, постачальники не в змозі забезпечити своєчасність поставок;
- зниження попиту клієнтів на туристичні послуги і доходів/продажів підприємств внаслідок негативного впливу пандемії;
- звільнення працівників та скорочення кількості робочих місць.

Щоб допомогти представникам малого та середнього бізнесу пройти кризу з мінімальними втратами, була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки», яка допоможе подолати негативні наслідки пандемії COVID-19 та забезпечить економічне зростання [6]. В основу програми покладені заходи щодо надання додаткової фінансової допомоги, запобігання безробіттю, зменшення податкового тиску тощо. Однак запропоновані заходи допомагають лише частково. Хоча українська влада й переймається проблемами малого підприємництва, масштаби державної допомоги поки досить скромні.

Отже, державна підтримка туристичного бізнесу потребує серйозних реформ і доопрацювань. Для подолання наслідків пандемії COVID-19 та запобігання поширенню кризового стану, суб'єктам малого туристичного підприємництва необхідно: максимально швидко адаптуватися до нових викликів в умовах світової пандемії; інтенсивно працювати над цифровими стратегіями, щоб адаптуватися до нових форм споживання та інших наслідків пандемії; присутність у цифровому форматі і брендинг допоможуть у боротьбі

за нові проекти, контракти та інші можливості; перевести певні процеси бізнесу в онлайн-режим; тимчасово переорієнтувати бізнес; розробити нові стратегії розвитку, які будуть найприбутковішими, враховуючи поточну ситуацію на окремих сегментах ринку туристичних послуг.

Ключові слова: туризм, малий бізнес, туристичне підприємництво.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані щодо перетину українського кордону громадянами інших держав. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/statistichni-dani-shchodo-peretinu-ukrayinskogo-kordonu-inozemtsyati> (дата звернення: 20.11.2021).
2. Рижаківа Г. Ф. Роль і місце малого підприємництва в національній економіці України. Ефективна економіка. Дніпро: Дніпровський державний аграрно-економічний університет. Видавництво ТОВ «ДКС-центр», 2011. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=450>. (дата звернення: 15.11.2021).
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2020 р. : стат. збірник. Держ. служба статистики України, 2021. 374 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 10.11.2021).
4. Господарський кодекс України : Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV; редакція станом на 21 липня 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 16.11.2021).
5. Еро О. Бізнес на низькому старті: у чому песимізм малих підприємців і яка в цьому роль держави. Mind. 26 березня 2021. URL: <https://mind.ua/openmind/20223876-biznes-na-nizkomu-starti-u-chomu-pesimizm-malih-pidpriemciv> (дата звернення: 26.11.2021).
6. Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2020 №534. Урядовий портал: веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-derzhavnoyi-programi-stimulyuvannya-ekonomiki-534-270520> (дата звернення: 29.11.2021).

Стратегія розвитку спортивно-оздоровчого туризму черкащини

Ганна Чирва

кандидат педагогічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань,

ORCID: 0000-0003-3791-6111

Олексій Сокіл

здобувач вищої освіти,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань

Спортивно-оздоровчий туризм є складовим елементом загальнодержавної системи фізичної культури і спорту та спрямований на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини шляхом її залучення до участі у спортивних походах різної складності, змаганнях з техніки спортивного туризму, самодіяльних мандрівних туристичних подорожах. Розвиваючись на межі спорту і активного дозвілля в природному середовищі, спортивно-оздоровчий туризм сприяє розвитку внутрішнього активного туризму.

Розвитку туризму в світі, а особливо спортивно-оздоровчого приділяється значна увага і його частка щорічно зростає на 1,5%. Однак, пандемія коронавірусу, в силу ряду очевидних причин, спричинила глибоку кризу і в туристичному бізнесі. Змінилася й світова структура вікового складу туристських потоків. Тепер частка осіб до 30 років, що займається спортивно-оздоровчим туризмом складає більше 40% туристських потоків. Спортивно-оздоровчий туризм розвиває найбільш динамічний і активний елемент продуктивних сил регіону, а тому сприяє підвищенню його ресурсного потенціалу.

Проблеми розвитку спортивно-оздоровчого туризму в Україні висвітлювалися з різних позицій такими вченими як О. Бейдик, А. Булашев, М. Гамкало, Ю. Грабовський, А. Дмитрук, В. Кифяк, П. Масляк, Ю. Щур та інші. Дослідження проблем стратегічного розвитку туризму знайшли своє відображення в роботах Н. Алексеєвої, Г. Горіної, Ю. Масюк, Ю. Федотова та інших. Проте, у цих роботах недостатньо розкриті стратегічні напрями розвитку спортивно-оздоровчого туризму на регіональному рівні. Ці основні обставини й обумовили вибір теми наукової роботи, визначили її мету, завдання та структуру.

Важливою складовою частиною державної соціально-економічної політики є розвиток спортивно-оздоровчого туризму в регіонах України. Спортивно-оздоровчий туризм (далі-СОТ)-самостійна й соціально-орієнтована сфера, спосіб життя значного прошарку суспільства; ефективний засіб духовного й фізичного розвитку особистості, виховання дбайливого відношення до природи, взаєморозуміння й взаємоповаги між народами й націями; форма «народної дипломатії», заснована на реальному знайомстві з життям, історією, культурою, звичаями народів, найбільш демократичний вид відпочинку, що характеризується специфічною формою народної творчості, вільним вибором форми власної

активності всіх соціально-демографічних груп населення [1, с. 47-48].

Генеральною метою регіонального розвитку спортивно-оздоровчого туризму є створення в регіонах оптимальних умов для реалізації ефективного спортивно-оздоровчого туристського комплексу, туристичних дестинацій, здатних залучити в спортивний туристський рух якнайбільше громадян України й реалізувати сучасну технологію активного відпочинку, спрямованого на соціальну адаптацію, духовне й фізичне вдосконалення особистості. Така концепція формування місії розвитку є основою для розробки заходів щодо становлення спортивно-оздоровчого туризму, які передбачають об'єднання, державних органів виконавчої й законодавчої влади всіх рівнів, органів місцевого самоврядування, туристсько-спортивних суспільних об'єднань, усіх зацікавлених організацій, а також окремих громадян для формування суспільного блага.

Поставлена мета може бути досягнута шляхом вирішення наступних завдань:

- створення регіональної організаційно-управлінської й фінансової систем у сфері спортивно-оздоровчого туризму, що базуються на механізмах взаємодії державної, суспільної й приватної ініціатив, а також уведенням у дію комплексу конкретних нормативно-правових заходів, що підсилюють відповідальність суспільства й держави за стан і ступінь розвитку СОТ;
- визначення принципів реконструкції, удосконалення й розвитку міської, приміської та віддаленої від міст та промислової інфраструктури матеріально-технічної бази спортивно-оздоровчого туризму, включаючи засобів розміщення, відпочинку та розваг у регіоні, а також виробництва товарів туристського призначення;
- розширення й кардинального вдосконалення системи диференційованої підготовки фахівців стосовно до основних видів їх професійної діяльності в туризмі, державно-суспільної системи підготовки кадрів для сфери спортивно-оздоровчого туризму; створення відповідних робочих місць із круглорічною зайнятістю; більш активного проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень проблем спортивно-оздоровчого туризму;
- впровадження спортивно-оздоровчого туризму в систему учбово-освітніх закладів і установ будь-яких типів, у спортивно-оздоровчі табори, бази рекреаційно-вакаційного типу, установи санаторно-курортного профілю, на підприємства й організації за місцем проживання громадян;
- створення єдиної бази статистичних даних курортно-рекреаційного потенціалу та культурно-історичної спадщини, природно-ландшафтного краєзнавства й національно-заповідних територій для розвитку спортивно-оздоровчого туризму в регіонах України;
- реалізація регіональних і територіальних цільових програм, законів і інших правових і нормативних актів, спрямованих на створення соціально-економічних умов розвитку спортивно-оздоровчого туризму;
- створення регіональної постійно діючої інформаційно-пропагандистської

й освітньої системи, спрямованої на залучення громадян країни в СОТ на всіх етапах життєдіяльності людини;

- забезпечення мінімальних гарантованих державних соціальних стандартів (послуг) в області СОТ для соціально незахищених категорій і груп населення [1, с. 52].

Успішна реалізація концепції залежить від того, наскільки вживані заходи будуть адекватні тій специфіці й тим особливостям, які властиві туристському спортивно-оздоровчому руху, та виробленню відповідних технологій розвитку.

Побудова технологій туристсько-спортивної й оздоровчої спрямованості повинне базуватися на таких принципах:

- відповідності соціальної значущості, ефективності й масовості руху, ступеня державної підтримки в цій області й створення відповідних фінансових і правових умов, що забезпечують його швидкий розвиток;

- диференційованого підходу до організації заходів щодо розвитку спортивно-оздоровчого туризму, виділяючи в першу чергу масові туристські заходи похідного й змагального характеру для дітей і молоді, що активно використовують природне середовище найбільш доступних і традиційних туристських районів країни;

- консолідації дій органів виконавчої й законодавчої влади всіх рівнів, у тому числі органів самоврядування, організацій, суспільних об'єднань і громадян на розробку й реалізацію комплексних програм, спрямованих на розвиток СОТ;

- використання можливостей спортивного туризму для розв'язку великого числа суспільно корисних і прикладних завдань, що перебувають у сфері інтересів інших міністерств і відомств, у тому числі й для використання можливостей СОТ в комерційному туризмі;

- міжвідомчого керування й розвитку спортивно-оздоровчого туризму, що охоплює усі вікові й соціальні групи населення країни, включаючи дітей, школярів, студентів, сиріт, людей з обмеженими життєвими можливостями, а також родину;

- добре продуманої й зваженої системи забезпечення безпеки при проведенні подорожей, походів, підготовки кадрів та інших заходів спортивно-туристського характеру;

- оптимальної комбінації державних, суспільних і приватних інтересів, реалізованих, можливо, у формі змішаної співвласності при створенні матеріальної бази, системи підготовки кадрів, реалізації інформаційних систем, систем пошуку й порятунку туристів тощо;

- максимального охоплення самими масовими видами СОТ-потенційних аматорів подорожей за місцем проживання, роботи й відпочинку, тобто там, де гостро постають питання профілактики наркоманії, алкоголізму й злочинності;

- використання науково-дослідного потенціалу та розробок у сфері розвитку СОТ, інститутів і федерації спортивного туризму, з наступною їхньою адаптацією до сучасної ситуації.

Регіональний розвиток спортивно-оздоровчого туризму може розбудовуватися на основі консолідації зусиль Уряду України і місцевих адміністрацій щодо стимулювання й просування спортивно-оздоровчого туризму в цільові регіональні програми розвитку. Регіональна стратегія розвитку спортивно-оздоровчого туризму може також проявлятися такими аспектами, як створення нової й поліпшення колишньої інфраструктури та розбудови матеріально-технічної бази, стимулюванні шанувальників туризму до активних подорожей, формування системи маркетингу СОТ.

Досліджуючи розвиток туризму в Черкаській області, було виявлено, що зі скасуванням централізованої системи організації туристського відпочинку не були визначені основні позиції й напрямки розвитку туристської індустрії на найближчу перспективу. Проте, привабливість Черкащини як об'єкта спортивно-оздоровчого туризму можна обумовити наступними факторами:

- можливістю проведення міжнародних змагань за різними напрямками СОТ (мотокрос, велотуризм, рафтинг тощо);
- розвиненістю мережі транспортного сполучення;
- придатністю сектору готельного господарства (він може розміщати до 40 % від загального потоку ринку спортивно-оздоровчого туризму).

Враховуючи зазначене, основним завданням є формування в даному регіоні конкурентоспроможної туристсько-рекреаційної галузі, спрямованої на розвиток спортивно-оздоровчого туризму, що забезпечує, з одного боку, попит споживачів на туристсько-рекреаційні послуги, а з іншого, соціально-економічний розвиток регіону за рахунок більш повного використання культурно-історичної й природної спадщини.

Першочерговим у реалізації такої концепції є створення оптимальної правової бази розвитку СОТ. Стратегія вдосконалення правової й нормативної бази полягає в тому, щоб, крім створення й удосконалення законів з різних аспектів діяльності в сфері СОТ, суспільний туристський рух міг брати активну участь у загальній законодавчій діяльності, вносячи відповідні статті та доповнення в закони України, а також на підставі чинних законів розробляти й створювати нормативну базу регіонів для практичної діяльності в сфері СОТ.

Діюча пропаганда СОТ, ефективна утворювальна просвітительсько-освітня діяльність, що сприятиме оптимальному керуванню галуззю при адекватній правовій і матеріально-технічній базі спрямована на збільшення числа людей, що займаються спортивним туризмом, які ведуть спортивний спосіб життя і позитивно позначиться на зниженні захворюваності й наркотизації, споживанні алкоголю й сигарет, скоєнні правопорушень, надасть дієву допомогу у вихованні, самовдосконаленні й самоосвіті людини, підвищенні його працездатності й виконанні обов'язку із захисту вітчизни.

З іншого боку, сучасний розвиток СОТ неможливий без створення розгалуженої інформаційної системи й відкритого інформаційного поля, включаючи відомості про рекреації, спеціалізовані території, єдину систему мит на відвідування природоохоронних зон. Тільки тоді створяться умови для якісної

роботи органів державної статистики в цій сфері діяльності. Повноцінність цього блоку буде також забезпечуватися розробкою, виданням і доведенням до кожного туриста учбово-методичної й іншої літератури по СОТ, журналів, газет і альманахів; великомасштабних карт, схем і спеціальних сторінок у системі Інтернет, що відтворюватимуть динаміку розвитку СОТ.

Таким чином, автори дійшли висновку, що на сучасному етапі формування стратегії розвитку СОТ регіону повинно базуватися на наявних туристичних ресурсах та інфраструктурі.

Для забезпечення розвитку спортивно-оздоровчого туризму в регіоні необхідно вирішення таких питань:

1. Відпрацювати механізм для залучення інвестицій, спрямованих на будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів СОТ, сприяти спрощенню процедури узгодження інвестиційних проектів.

2. Прийняти комплексне рішення відносно виділення земельних ділянок під будівництво спортивно-оздоровчих комплексів та інших об'єктів туристичної інфраструктури.

3. Реалізувати комплекс заходів для розвитку масового внутрішнього туризму, насамперед спортивно-оздоровчого, як чинника формування здорового способу життя та підвищення якості життя громадян.

4. Розбудувати туристську інфраструктуру за напрямками національної мережі міжнародних транспортних коридорів та системи безпеки туристів.

5. Розвивати нові види та напрями спортивно-оздоровчого туризму-екстремального, пригодницького, наддалеких вітрильних та інших подорожей; проведення комбінованих за видами туризму (автомобільного, велосипедного, вітрильного, водного, гірського, мотоциклетного, пішохідного, спелеологічного тощо) подорожей з використання наявних природно-рекреаційних, історико-культурних та кадрових ресурсів країни.

6. Стимулювати розвиток міжнародних змагань із спортивного туризму, що сприятиме загальному розвитку та визнанню туристського руху та становленню його, як галузі економіки України і входженню до світового туристського ринку.

Ключові слова: туризм; стратегічний розвиток; спортивно-оздоровча діяльність; спортивно-оздоровчого туризму.

Список використаних джерел

1. Организация спортивного туризма. учебн. пособ. / под ред. Ю. Н. Федотова. Москва. Советский спорт, 2010. 35 с.
2. Алексеева Н. Ф., Сакун Л. М. Регіональні аспекти стратегії розвитку туристичної індустрії. Економіка. Управління. Інновації. 2012.-№ 2. (8).-URL: http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm.
3. Горіна Г. О. Розвиток ринку туристичних послуг України в умовах просторової поляризації. автореф. дис. ... доктора економ. наук . 08.00.03. Дніпро, 2017. 43 с. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/spetsializovani-vcheni-radi-17/18964.pdf>.

4. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України . Закон України від 23.03.2000 р. №1602-III URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> (дата звернення 23.01.2019).
5. Стратегії розвитку Черкаської області на період 2021-2027 роки. URL : <https://ck-oda.gov.ua/wp-content/uploads/2021/01-2021-2027.pdf>
6. Курмаєв П. Ю. Аналіз туристично-рекреаційного потенціалу Черкаської області. Науковий вісник ЧДІЕУ, 2012. № 4. С. 85–88.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики в Черкаській області URL : http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform
8. Сайт бронювання готелів. URL: <https://www.booking.com> (дата звернення: 24.04.2021).
9. Черкащині туристичний бум. [Електронний ресурс].-URL : https://ua.igotoworld.com/ua/news/1560_na-cherkaschine-turisticheskiy-bum.htm].

Туризм у місті Києві: взаємодія органів державної влади та громадськості (на прикладі результатів реалізації проєкту «Академія гостинності»)

Марія Растворова

*кандидат географічних наук, доцент кафедри туризму,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м.Київ, Україна,
ORCID: 0000-0001-9174-1610*

Туризм відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні іміджу країни чи певної території, відіграє важливу роль у зміцненні авторитету держави та певного міста на міжнародній арені, розвитку інфраструктури, міжнародного співробітництва, гуманітарної сфери, світової торгівлі, збереження чи відродження культурної спадщини та традицій, наповнення національного, регіонального та місцевих бюджетів. Туристична галузь характеризується рядом особливостей, такими як полінаправленість, технологічність та інші.

В той же час, туристична галузь, в зв'язку зі своїми особливостями, є дуже залежною від глобальних трендів і тенденцій. Пандемія COVID-19 поставила найбільше негативним чином відобразилася саме на туристичній галузі, на певний час навіть повністю зупинивши її. Вихід з кризи, зумовлений наслідками пандемії COVID-19, потребує застосування нових управлінських підходів, синергії та докладання спільних зусиль задля того, щоб максимально швидко подолати ті виклики, які постали перед туристичною індустрією.

Описаний контекст зумовлює ситуацію, що кожна туристична дестинація веде боротьбу за свого туриста-і ця боротьба лише посилюється. Шляхом підвищення привабливості туристичних дестинацій є як підвищення якості сервісу, широкий асортимент послуг, пропозиція доступних цін, промоція тощо. Але основною конкурентною перевагою та причиною, чому подорожуючі обирають для наступної подорожі конкретну дестинацію, є гостинність.

Метою дослідження є аналіз результатів реалізації проєкту «Академія гостинності» реалізованого Управлінням туризму та промоцій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) та пропозиція ефективного механізму взаємодії органів державної влади та громадськості в сфері туризму.

До форм взаємодії між органами публічної влади та громадськості належить зокрема «виконання спільних проєктів інформаційного, аналітично-дослідницького, благодійного і соціального спрямування» та «співпраця органів публічної влади з інститутами громадянського суспільства у процесі підготовки та перепідготовки кадрів, спільного навчання державних службовців та представників громадських організацій навичкам ефективної взаємодії, ознайомлення широких верств населення із формами їх участі у формуванні та реалізації публічної політики» [1, 6].

Прикладом такої взаємодії органів державної влади та громадськості задля розвитку туризму та підвищення привабливості туристичної дестинації, є проєкт «Академія гостинності», вперше в Україні ініційований і реалізований

Управлінням туризму та промоцій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) [3, 5, 7].

Місто Київ у найближчі роки має стати туристичним центром європейського рівня як столиця України, і як унікальна DESTINATION, що поєднала глибоку старовину з туристичними атракціями сучасного мегаполісу. Виконавчою владою столиці реалізуються масштабні проекти у відповідності до офіційного туристичного бренду столиці «Київ-місто, де все починається». З метою зростання стандартів гостинності та туристичної привабливості столиці України Управлінням туризму та промоцій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) з 2021 року вперше в Україні впроваджено пілотний проєкт «Академія Гостинності», що спрямований на залучення громадськості до активної співпраці у сфері туризму, підготовці справжніх господарів міста, які завжди раді гостям і вміють фахово проконсультувати, порадити, супроводити кожного, хто завітав до столиці України.

До розробки та реалізації концепції проєкту «Академія гостинності» були залучені фахівці Всеукраїнської асоціації гідів, Інституту розвитку громадянського суспільства ім. Голди Меїр, Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

На основі онлайн-анкетування та відеопрезентацій було сформовано дві групи учасників проєкту. 8 липня 2021 року відбулося урочисте відкриття першого навчального сезону «Академії Гостинності». Унікальність проєкту полягає у комбінації теорії і практики. Так, вивчення теми «Стародавній Київ» передбачав не лише кабінетну роботу з лектором, а й відвідування важливих локацій, зокрема Національного історичного музею, музею «Золоті ворота», Києво-Печерської лаври, Національного заповідника Софія Київська тощо. Знайомство з особливостями інклюзивного туризму проходило безпосередньо за участі представників Всеукраїнського товариства сліпих, Всеукраїнського товариства глухих, Всеукраїнської асоціації перекладачів жестової мови та людей з інвалідністю у Національному меморіальному комплексі Героїв Небесної Сотні «Музей Революції Гідності». Учасники проєкту ознайомилися з кожним із п'яти видів туристичної діяльності: подієвим, медичним, спортивним, молодіжним, гастрономічним.

Навчальна підготовка добровільних помічників сфери туризму та гостинності міста Києва включила 111 годин практичних занять, 81 годину лекцій, відвідування національних, комунальних і приватних музейних установ, тематика експозицій яких відображає історію та сучасність столиці України, екскурсії, волонтерську діяльність на різноманітних туристичних і культурних заходах - в тому числі Всеукраїнському фестивалю з нагоди відзначення 30-річчя незалежності України «Мандруй Україною» (22-24 серпня 2021 року), Форумі добрих справ імені Голди Меїр, забігу «Шаную воїнів, біжу за героїв України».

В підсумку навчання кожен із учасників проєкту отримав сертифікат після проведеного онлайн-моніторингу знань та самостійно розробленої і проведеної прогулянки однією з локацій столиці.

Офіційна церемонія вручення сертифікатів першому випуску «Академії гостинності» пройшла у Колонній залі КМДА за участі профільної заступниці голови Київської міської державної адміністрації з питань здійснення самоврядних повноважень Марини Хонди, начальника Управлінням туризму та промоцій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) Марини Радової, представників громадськості-ГС «Всеукраїнська асоціація гідів», «Всеукраїнська асоціація гастрономічного туризму», ГО «Інститут розвитку громадянського суспільства імені Голди Меїр» [4].

Проект «Академія гостинності» було реалізовано в тісній співпраці з підрозділами виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації), зокрема Департаментом транспортної інфраструктури, Управлінням цивільного захисту та Управлінням з питань взаємодії із правоохоронними органами, які надали волонтерам довідкову інформацію про особливості логістики столицею та «гарячі лінії» зв'язку у разі виникнення непередбачуваних ситуацій. Програмою було передбачено практикум із першої домедичної підготовки та особливостей роботи в умовах пандемії COVID-19.

Важлива роль в успішній реалізації зазначеного проекту зумовлена ефективною взаємодією між органами публічної влади-Управлінням туризму та промоцій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) та громадськістю-ГС «Всеукраїнська асоціація гідів», «Всеукраїнська асоціація гастрономічного туризму», ГО «Інститут розвитку громадянського суспільства імені Голди Меїр», Громадською радою виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації).

Участь в проекті фахових туристичних асоціацій (ГС «Всеукраїнська асоціація гідів» та «Всеукраїнська асоціація гастрономічного туризму») забезпечила високий професійний рівень викладання навчального матеріалу для учасників проекту «Академія гостинності»-майбутніх добровільних помічників сфери туризму та гостинності міста Києва, а участь тренерів ГО «Інститут розвитку громадянського суспільства імені Голди Меїр» дала можливість забезпечити високий фаховий рівень тренінгів зі специфіки волонтерської діяльності та психологічних аспектів роботи у команді, а також з людьми різних типів темпераменту, національних, культурних, релігійних особливостей.

Результати реалізації проекту «Академія гостинності» вже під час та за 2 місяці після свого завершення проявилися під час та після термінів його проведення. З нагоди відзначення Всесвітнього дня туризму та Дня туризму в Україні (27 вересня) випускниками проекту «Академія гостинності» року було розроблено 14 нових унікальних маршрутів прогулянок районами столиці та протягом 28-29 вересня 2021 проведено такі прогулянки для мешканців і гостей міста Києва-всього було зареєстровано 456 учасників [2].

Також двоє з 34 випускників проекту на момент написання магістерської кваліфікаційної роботи працюють консультантами туристично-інформаційних центрів, а ще 3 людей розпочали навчання на курсах гідів-екскурсоводів.

Проект «Академія гостинності» є одним з кейсів взаємодії органів державної влади та громадськості в сфері туризму, спрямованого на досягнення спільної та суспільно-важливої мети-підвищення туристичної привабливості столиці України, шляхом створення умов для формування культури гостинності. Досвід реалізації цього проекту підтверджує важливість партнерства та співпраці державних структур та громадських організацій, а також доводить необхідність і доцільність проведення наступних таких проектів як і місті Києві, так і в інших містах України.

Ключові слова: туризм; Київ; органи державної влади.

Список використаних джерел

1. *Інструменти та механізми впровадження публічної політики в Україні : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович, О. Г. Пухкал та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. Київ : НАДУ, 2018. 240 с.*
2. *Київська Венеція та легендарна Троєщина: безкоштовні екскурсії до Дня туризму. URL: <https://bigkyiv.com.ua/kyivska-venecziya-ta-legendarna-troyeshhyna-bezkoshtovni-ekskursiyi-do-dnya-turyzmu/>*
3. *КМДА запускає пілотний проект «Академія гостинності». Вперше в Україні стартує пілотний проект «Академія Гостинності» з підготовки добровільних помічників розвитку туризму столиці. URL: <https://kyivcitytravel.com.ua/akademiya-gostynnosti/>*
4. *Марина Хонда відзначила випускників першої «Академії гостинності». URL: https://kyivcity.gov.ua/news/marina_khonda_vidznachila_vipusknikiv_persho_akademi_gostinnosti_foto/*
5. *Нові маршрути та Академія гостинності: Управління туризму прозвитувало депутатам Київради. URL: <https://vechirniy.kyiv.ua/news/56323/>*
6. *Сибіга І. Форми та методи впливу неурядових організацій на прийняття державно-владних рішень / І. Сибіга // Вісн. Нац. акад. держ. управ. при Президентові України. 2012. Вип. 1. С. 242–249.*
7. *У Києві стартував пілотний проект «Академії Гостинності». URL: https://kyivcity.gov.ua/news/u_kiyevi_startuvav_pilotniy_proekt_akademi_gostinnosti/*

Цифрова трансформація туристичної галузі України

Ігор Чернозубкін

к. т. н, доцент, доцент кафедри туризму,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

ORCID: 0000-0002-3243-4714

Найголовніший тренд сьогодення-цифровізація-це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (поєднання фізичних та обчислювальних компонентів), перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний (онлайн) [1].

Цифрові технології-це Інтернет речей (IoT), роботизація та кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн тощо. Споживачами цифрових технологій є всі-держава, бізнес, громадяни.

Цифровізація-це ще й один із головних факторів зростання світової економіки у найближчі 5–10 років. Крім прямого підвищення продуктивності, яке отримують компанії завдяки впровадженню цифрових технологій, є ланцюг непрямих переваг цифровізації, як-от економія часу, створення нового попиту на нові товари й послуги, нова якість та цінність тощо [1].

Цифровізація впливає на суспільство новими, часто несподіваними способами. Варто замислитись, які саме зрушення ми переживаємо і як ми можемо колективно та індивідуально забезпечити, щоб ці трансформації принесли користь усім.

Туризм був одним із перших секторів, де було оцифровано бізнес-процеси у глобальному масштабі, завдяки чому онлайн-бронювання авіаквитків та готелів стало піонером цифрових технологій. Відтоді як інформаційні та комунікаційні технології стали глобальним явищем, туризм є одним із перших послідовників нових технологій та платформ [2].

Цифровий туристичний сектор має впроваджувати нововведення та створювати нові можливості для бізнесу, щоб забезпечити постійну конкурентоспроможність, зростання та сталий розвиток.

Очікується, що цифровізація і надалі просуватиме траєкторію подорожей до того, щоб вона стала більш плавною, безпечною та високоякісною.

Використання технологій, у тому числі IoT, сервісів на основі позиціонування, штучного інтелекту, доповненої та віртуальної реальності, технології “блокчейн”, призвело до створення туристичної пропозиції, яка стала більш привабливою, інклюзивною та економічною, соціально та екологічно стійкою, ніж попередня. Це сприяло залученню інновацій та переосмисленню процесів з метою вирішення таких проблем, як сезонність, кліматичні зміни, перенаселеність, а також розвитку більш привабливих напрямків.

Цифровізація позитивно позначається на навколишньому середовищі, але може мати ще більш стійкий вплив завдяки інноваціям у виробництві, інтелектуальним активам та ефективному використанню ресурсів.

Деякі важливі фактори, що вплинули на сектор у цілому, - це розвиток інтелектуальних систем для полегшення подорожей, інтелектуальних рішень (додатків) та нових професій.

Так само, як смартфон змінив телекомунікації та засоби масової інформації, комплексна модель інтелектуальної подорожі, що містить інтелектуальні візи, кордони, процеси безпеки та інфраструктуру, зробить революцію у сфері туризму. Завдяки поєднанню цих інструментів пасажери можуть бронювати свої рейси та реєструватися онлайн, мати свої посадкові талони на своїх смартфонах, проходити через автоматичні проходи та навіть перевіряти свої посадкові талони на борт літаків в електронному вигляді. Ці заходи полегшують організацію поїздок та підвищують їх безпеку. Йдеться про технологію “розумний маршрут” на кшталт технологій “розумні речі”, “розумний дім” тощо.

“Розумний маршрут” - це маршрут подорожі зі стратегією технологій, інновацій, стійкості, доступності та інклюзивності протягом усього туристичного циклу: до, під час та після поїздки. “Розумний маршрут” - це не тільки планування подорожі, туристи і пункт їх призначення, а й місцеві ресурси, місцеві мешканці з їх багатомовністю, культурними особливостями.

“Розумні маршрути” можуть зробити управління туризмом більш інклюзивним завдяки інклюзивним організаціям (фондам), які представляють усі державні (приватні) зацікавлені у дестинації сторони. Вони можуть допомогти забезпечити максимальну доступність сайтів, продуктів та послуг, усуваючи перешкоди для мобільності, дозволяють аналізувати управління стійким туризмом із різних боків. Наприклад, технологічні інструменти оброблення даних, такі як віддалені датчики та системи управління великими даними, можуть стати в нагоді менеджерам напрямків, котрі збирають та обробляють великі обсяги даних для кращого розуміння впливу сезонності на туризм та його стійкість. Таким чином, це може допомогти їм прогнозувати туристичні потоки та керувати ними, щоб більш ефективно та дієво керувати напрямками [2].

Майбутнє подорожей ґрунтується на технологіях, тому робочі місця у сфері туризму потребуватимуть як технічних навичок, так і навичок міжособистісного спілкування, які використовуються для ефективної реалізації інтелектуальних ініціатив та управління ними, навичок командної роботи. Як і в інших секторах економіки, інтелектуальна автоматизація змінить характер деяких професій у сфері подорожей, а деякі з них зникнуть. Однак зростання за допомогою цифрових технологій створить і нові можливості для працевлаштування.

Стартапи та мікро-, малі та середні підприємства (ММСП), рушійні сили технологічних інновацій та підприємництва у сфері туризму відіграватимуть все більш важливу роль у розвитку навичок, необхідних для роботи в майбутньому. Таким чином, сектор повинен приділяти першочергову увагу зміцненню стартапів та ММСП, щоб вони мали можливість стати невід’ємною частиною

ланцюжка створення доданої вартості у туризмі, а також стимулювати освіту, навчання на основі технологій та політику, яка заохочує залучення інновацій та забезпечує гідну зайнятість.

Всесвітня організація туризму (UNWTO), в рамках функціонування Академії UNWTO, запровадила навчальний курс “Штучний інтелект у сфері готельного бізнесу: проблеми і можливості”, з якого ті, хто навчається, можуть дізнатися, яким чином використовувати штучний інтелект для покращення роботи з клієнтами та впроваджувати інновації для ведення малого бізнесу [3].

У рамках співробітництва з Україною компанія Google презентувала програму “Google для туризму”, щоб допомогти туристичній галузі нашої держави розкрити свій потенціал, застосовуючи технології, інструменти і навчальні ресурси Google для розвитку економіки. Запущено кілька проєктів, пов’язаних із національною кухнею, 3D турами та онлайн-освітою, а саме: [4]

- “Автентичні смаки”-онлайн-гід із гастрономічною картою; на платформі можна знайти популярні страви з різних куточків України з описом, фотографіями та рецептами;
- віртуальні 3D-тури виноробнями, сироварнями та унікальними ресторанными залами різних регіонів України;
- онлайн-платформа “Нові цифрові можливості” для підвищення цифрової грамотності представників середнього та малого бізнесу, туристичних асоціацій, державних і громадських працівників туристичного сектора;
- оцифрування 16 національних парків у 13 областях України у форматі Street View для покращення туристичної привабливості національних парків.

Таким чином, вигоди від цифровізації матимуть усі-громадяни, бізнес, державні службовці, політики, економіка України в цілому. Цифровізація має істотно збільшити продуктивність праці в Україні та стати потужним мультиплікатором, здатним у найкоротший час запуснути українську економіку, зокрема туристичну галузь, та забезпечити її реальне зростання на 10–12 % на рік.

Цифрові технології-основа добробуту України; світ, де створюються нові можливості; сфера, що визначає суть трансформацій у країні: для кращого життя, роботи, творчості, навчання, відпочинку українців та людей усього світу, дорослих та дітей.

Ключові слова: туристична галузь; цифрова трансформація; Україна.

Список використаних джерел

1. Цифрова адженда України-2020. «Цифровий порядок денний»-2020. Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проєкти «цифровізації» України до 2020 року. URL-<https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення 26.11.2021).
2. Digital transformation. Офіційний сайт UNWTO. URL-<https://www.unwto.org/digital-transformation> (дата звернення 26.11.2021).

3. *Artificial intelligence (AI) in hospitality: challenges & business opportunities*. Офіційний сайт UNWTO. URL-<https://www.unwto-tourismacademy.ie.edu/product/artificial-intelligence-ai-in-hospitality-challenges-business-opportunities> (дата звернення 26.11.2021).
4. *Google підтримує туризм в Україні. Відкриття безкоштовного онлайн-курсу “Google для туризму: розвиток бізнесу онлайн”*. Офіційний блог-Google Україна. URL-<https://ukraine.googleblog.com/2021/09/google-google.html> (дата звернення 26.11.2021).

СЕКЦІЯ 8. МАЛА АКАДЕМІЯ НАУК

Пріоритети розвитку екологічного підприємництва в Україні в умовах глобалізації

Тетяна Кот

*завідувачка відділення філософії та суспільствознавства,
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді», м. Київ, Україна*

Д. К. Венцковська

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства
секції «Правознавство», учениця 9 класу
ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна*

Початок ХХІ століття став безпрецедентним за всю історію людства з огляду на загострення глобальних екологічних проблем, а головне, *готовності країн протистояти екологічним викликам*. Центральними ідеями глобального розвитку тривалий період були економічний розвиток, політична глобалізація та промислова експансія. Результатом нехтування глобальними екологічними проблемами в умовах екстенсивного розвитку промисловості та різкого приросту світового населення у ХІХ-ХХ століттях стали виснаження ґрунтових та водних ресурсів, надмірне забруднення атмосфери, неконтрольована вирубка лісів, безвідповідальне поводження з відходами та глобальні безповоротні зміни клімату.

Власне визнання наявного конфлікту між економікою та навколишнім середовищем, хоч до того вважалось, що це взаємовиключні процеси, призвело до переосмислення революційного для 80-х років ХХ ст. заклику, що задоволення потреб сьогодення ресурсами Землі відбувається з такою швидкістю, що майбутнім поколінням просто нічого не залишиться.

Переломним моментом для світового усвідомлення кризи сталого розвитку стало прийняття Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату в рамках «Саміту Землі» у Ріо-де-Жанейро в 1992 р., яка набрала чинності у 1994 р. Практично це стало першим міжнародним документом щодо глобальних екологічних викликів та загроз, до якого долучились 197 Сторін Конвенції. Принагідно слід відзначити, що Україна приєдналась до Конвенції у 1992 р. і ратифікувала у 1996 р.. Наступними визначними етапами згуртування міжнародної спільноти у протидії екологічним загрозам в інтересах сталого розвитку стали Кіотський протокол, прийнятий у 1997 р., який об'єднав 192 Сторони (при цьому окремі країни, такі як США так і не ратифікували цей документ), який Україна ратифікувала у 2004 р. а також Паризька угода 2015 р., Україна ратифікувала у 2016 р., які стали продовженням глобалізації екологічної політики.

Водночас, на наш погляд, особливої уваги слід приділити прийняттю у 2015 р. ПРООН Цілей сталого розвитку. На основі цих цілей було підготовлено план досягнення цих цілей до 2030 р. «Перетворення нашого світу: Порядок денний

у сфері сталого розвитку до 2030 року». Це 17 глобальних цілей розвитку та 169 завдань для їхнього досягнення. У свою чергу Україна повністю розділяє важливість таких кроків, про що свідчить зокрема ухвалення нормативно-правового документу щодо цілей сталого розвитку України на період до 2030 року. Важливість ухвалення та міжнародного визнання Цілей сталого розвитку в контексті нового глобального екологічного порядку є той факт, що 7 з 17 цілей присвячені саме подоланню екологічних проблем.

Узгодження міжнародних позицій щодо глобальних викликів в екологічній сфері створює надійне підґрунтя для розвитку екологічного підприємництва, яке в міжнародному середовищі набуває ролі ключового механізму досягнення глобальних Цілей сталого розвитку. Таким чином, як очікується, можна досягнути необхідного об'єднання зусиль держав та бізнесу у протидії екологічним загрозам. Саме під егідою такого заклику та ухвалених рішень відбулась найбільша міжнародна конференція зі зміну клімату в Глазго у 2021 р. Спеціальний посланник США з питань клімату Джон Керрі з цього приводу зазначив, що це остання найкраща надія зробити те, що кажуть вчені, а саме уникнути найгірших наслідків клімату, приймаючи рішення зараз і реалізуючи їх зараз.

Таким чином, на додаток до економічної, політичної та інших форм глобалізації, необхідно відзначити появу нової її форми-*екологічної*. Узагальнюючи наукові підходи, категорію «*екологічна глобалізація*», нами пропонується визначати, як процес міждержавної і міжрегіональної уніфікації підходів до визнання екологічних проблем, та інтеграції підходів до спільного їхнього вирішення.

Україна бере активну участь у глобальному протистоянні разом із провідними країнами Світу. Зазначимо, що Україна за підсумками конференції в Глазго доєдналась до всіх узгоджених ініціатив. Водночас внутрішня ситуація із правовим та економічним забезпеченням імплементації міжнародних ініціатив потребує подальших рішучих кроків. Поточна ситуація із екологічними загрозами в Україні залишається однією з найгірших в Європі, а вітчизняне екологічне підприємництво залишається лише на етапі формування.

Серед ключових проблем розвитку екологічного підприємництва в Україні слід відзначити підпорядкованість екологічних пріоритетів економічній доцільності, переважання ресурсо- та енергоємних галузей у структурі економіки, незадовільний рівень дотримання природоохоронного законодавства та екологічних прав і обов'язків громадян, незадовільний контроль за дотриманням природоохоронного законодавства та незабезпечення невідворотності відповідальності за його порушення тощо.

Перспективи розвитку екологічного підприємництва в Україні важливо розглядати як комплексну модель трансформації підходів до формування політик одночасно у кількох сферах, що відповідає його міжгалузевій суті.

Ключові слова: екологічне підприємство; умови глобалізації; екологічні виклики.

Список використаних джерел

1. Про ратифікацію Рамкової конвенції ООН про зміну клімату : Закон України від 29 жов. 1996 р. №435/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
2. Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату : Закон України від 04 лют. 2004 р. №1430-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1430-15#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
3. Про ратифікацію Паризької угоди : Закон України від 14 лип. 2016 р. №1469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1469-19#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
4. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вер. 2019 р. №722/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825> (дата звернення: 10.11.2021).
5. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28 лют. 2019 року № 2697-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text> (дата звернення: 10.11.2021).

Забезпечення та особливості реалізації політичних прав жінок в Україні

Тетяна Кот

*завідувачка відділення філософії та суспільствознавства,
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді», м. Київ, Україна*

О. К. Волосевич

*дійсна членкиня КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства
секції «Правознавство», гімназистка 10-Б класу
гімназії НПУ ім. М.П. Драгоманова, м. Київ, Україна*

Офіційна статистика свідчить про існування в Україні дискримінації та стереотипності по відношенню до жінок, яка зумовлює актуальність проблеми гендерної дискримінації, та визнається більшістю експертів_ок, науковців_иць, політиків_инь. Та все ж багато її форм і проявів ще не стали предметом всебічного аналізу. Тож, вважаємо доцільним проведення дослідження нормативно-правового забезпечення в Україні щодо можливості реалізації жінкам політичних прав, їх ролі та участі у системі державного управління.

Загалом, один із визначальних впливів у боротьбі українських жінок за право брати участь в ухваленні рішень має історичний контекст, але як і в добу УНР, коли Україна вперше здобула незалежність, так і нині питання гендерної рівності й жіночої емансипації невіддільні від питання демократичного розвитку країни, оскільки участь жінок у прийнятті важливих рішень краще відображає волю електорату.

У сучасному світі можливості жінок щодо, в тому числі, політичних прав регулюються, гарантуються та захищаються низкою документів. Науковцями_ицями прийнято розділяти нормативно-правові акти на два рівні: наднаціональний та національний. Україна теж не є виключенням. Особливістю формування державної гендерної політики є те, що вона будується, по-перше, на основі міжнародних нормативно-правових актів, ратифікованих Україною, по-друге, національними законодавством щодо рівних прав між чоловіками і жінками.

«Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків»-закон, в якому детально прописані особливості принципу рівності жінок і чоловіків. І хоча в ньому йдеться про обидві статі, але наразі ситуація складається таким чином, що боротися за рівні можливості доводиться саме жінкам.

Виборчий кодекс України визначає особливості реалізації окремих політичних прав, наприклад, забезпечити присутність у кожній п'ятірці кожного виборчого списку чоловіків і жінок (не менше двох кандидатів кожної статі). Але, як показала практика останніх виборів в Україні, гендерну квоту теж можна обійти, а саме: після оголошення результатів виборів, жінки можуть вибувати, а на їх місце йдуть наступні за списком, в тому числі, чоловіки. Система квот без правил перетворюється у формальні приписи, маючи здебільшого декларативний характер.

Тому, із урахуванням вищезазначених особливостей, пропонуємо внести окремі зміни до законодавства України, наприклад, у випадку вибуття (припинення повноважень) особою однієї статі, її повинна замінити особа такої ж статі; у випадку недотримання норми, встановити фінансові санкції для партії.

Отже, з огляду забезпечення гендерної рівності, вважаємо, що законодавство України перебуває у стані трансформації від гендерно нейтрального до гендерно чутливого.

Для аналізу та спроби зрозуміти природу упередженого ставлення до жінок, наявності гендерних стереотипів відносно політичної сфери, було проведено опитування серед дітей віком від 14 до 16 років та дорослих чоловіків (28-60 років) і жінок (28-50 років). За результатами якого можна зробити висновок: чим молодше покоління, тим менше у них гендерних стереотипів та упередженого відношення.

«То чому ж важлива участь жінок у політиці? Передусім тому, що це робить їх видимими, надає їм суб'єктності, а отже, уможливорює артикуляцію проблем і захист інтересів. Якщо узагальнити, то теза здається до абсурдності очевидною і простою: коли у якоїсь верстви населення немає власного голосу, її не буде почуто, її інтереси і проблеми залишаться поза увагою суспільства й ігноруватимуться. Однак, якщо конкретизувати це саме формулювання й уточнити, то буде зігноровано інтереси 53,4% населення (за даними Держстату, станом на 2018 рік така частка жінок в українському суспільстві)...» Л. Жарова.

Ключові слова: права; жінки; особиста реалізація; політичні права.

Список використаних джерел

1. Грицяк Н. В. Правове регулювання рівних прав і можливостей жінок і чоловіків в Україні: стан та шляхи вдосконалення. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05gnvssv.pdf> (дата звернення: 09.12.2020)
2. Гришко В., Лівчук С. Історичні передумови формування гендерної нерівності у суспільстві / Гришко В., Лівчук С. // «Підприємництво, господарство і право». - №2. - 2019. - С. 141-145
3. Бондаренко О. Гендерна рівність-ознака цивілізованої держави. Голос України. 2006. 14 листопада (№213). С. 5
4. Гендерный подход (L'approche genre). URL: <http://www.fao.org/3/X2919F/x2919f04.htm> (дата звернення: 12.12.2020)
5. Жарова Л. «Хто їм не дає?»: усе про перешкоди для жінок у політиці / Гендер в деталях URL: <https://genderindetail.org.ua/season-topic/polityka/hto-im-ne-dae-use-pro-pereshkodi-dlya-zhinok-u-polititsi-134900.html> (дата звернення: 10.12.2020)

Еколого-правові наслідки суходільного виробництва риби в рециркуляційних аквакультурних системах

Тетяна Кот

*завідувачка відділення філософії та суспільствознавства,
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді», м. Київ, Україна*

А. Р. Дмитришин

дійсний член

*КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Правознавство»,
учень II А класу середньо загальноосвітньої школи № 297, м. Київ, Україна*

Як показали дослідження донині рециркуляційні аквакультурні системи використовувались переважно для виробництва прісноводних риб таких як вугор, африканський сом, тилапія, судак або осетри. Зараз же зростає число проєктів суходільних господарств, сконструйованих для виробництва морської риби. Водночас ми маємо вказувати на екологічні та правові наслідки від використання відкритих садків в сфері аквакультури. Продукти обміну речовин, залишки їжі та хімічні речовини потрапляють в море і ставлять під загрозу місцеві екосистеми, а втечі можуть заподіяти шкоди генетичній цілісності запасів диких риб. Під час відкритих рибницьких операцій риба також зазнає багатьох небезпек через токсичне цвітіння водоростей, забруднення навколишнього середовища, паразитів та “імпортовані” хвороби. Такі ризики продовжують зростати, оскільки зміна клімату та глобальне потепління прискорюють такий розвиток подій. Наземні (суходільні) рециркуляційні системи аквакультури з інтегрованою високоефективною біологічною рециркуляцією води можуть стати шляхом вирішення цієї проблеми. Ці системи можуть бути майже повністю ізольовані від навколишнього середовища, а це означає, що вони не становлять загрози для біологічного різноманіття навколо них. Забруднення та викиди утримуються за допомогою ефективної технології фільтрації або перетворюються на безпечні речовини. Патогенні мікроби та паразити практично не можуть потрапити в таку систему, яка настільки ізольована від навколишнього середовища.

Ці особливості роблять суходільні системи виробництва аквакультури справжньою альтернативою традиційним процесам аквакультури, в яких водні тварини утримуються у відкритих системах (садках), ставках або каналах. Тим більше, що виробництво риби на суші пропонує саме те, чого хочуть споживачі: ланцюжки створення вартості з повною відстежуваністю, виробництво на місці, короткі транспортні маршрути та зменшений вуглецевий слід. Після пандемії Covid-19 споживачі також хочуть, щоб якомога менше людей контактували з їжею, яку вони пізніше будуть їсти. Однак те, що звучить переконливо в теорії, не завжди може бути повністю реалізовано на практиці.

Рециркуляційні аквакультурні системи дійсно є високоефективними системами, які створені для продуктивності виробництва, але це також надзвичайно неприродні системи. Їх експлуатація вимагає багато енергії та

технічних зусиль, вони часто схильні до збоїв і надзвичайно вимогливі до режиму виробництва. Управління здоров'ям риби не допускає навіть найменшої помилки саме в правовому аспекті. Для систем аквакультури з рециркуляцією морської води вимоги до конструкції та технології матеріалів є навіть вищими, ніж для прісноводних рециркуляційних аквакультурних систем, оскільки все повинно бути “опірним до впливу морської води”, щоб не вийти з ладу через корозію після короткого періоду експлуатації.

Незважаючи на високі витрати та технічні вимоги, пов'язані з експлуатацією наземних рециркуляційних аквакультурних систем, рівень щодо цієї вимогливої технології високий, і в даний час він ще більше зростає. Багато аналітиків очікують, що майбутнє аквакультури полягатиме в основному в сегменті наземних технологій. Те, що вже чудово функціонує в секторі прісної води, тепер має бути адаптовано для морських видів риб. Вирішальною перевагою для цих операцій є той факт, що вони в основному не залежать від місць розташування безпосередньо біля води. Рециркуляційні аквакультурні системи можна будувати скрізь, де є доступ до джерел води та енергії, зокрема в місцях поблизу прибуткових ринків. Навіть клімат пустелі більше не є перешкодою для побудови рециркуляційних аквакультурних систем. Наприклад, Pareto Securities, норвезька компанія, яка здійснює моніторинг ринків акцій та інвесторів, підтвердила величезний інтерес фінансового сектору до інвестування в аквакультуру. Навіть у 2020 році, в рік пандемії, акції виробника лосося подорожчали на 20%, а Salmar-на 30%. Bakkafrøst опублікував приріст на 20% після придбання Scottish Salmon Company. Компанії, які виробляють лосося на суші або планують створити такі наземні об'єкти, можуть розраховувати на вдалий рік, оскільки було здійснено значні інвестиції в ці технології. Промисловість лосося насправді є основною сферою та драйвером зростання наземного виробництва риби. Атлантичний лосось (сьомга) є одним з найбільш прибуткових видів риби для аквакультури. Індустрія вирощування лосося щороку приносить понад 15,4 млрд. дол. США. Рециркуляційні аквакультурні системи стають все більш популярними, хоча їх економічна доцільність ще не переконливо доведена. Наземні споруди завжди використовувалися для прісноводної фази вирощування лосося, аж до смолтифікації. Однак, враховуючи біологічні та правові ризики, зростаючі витрати на боротьбу з морськими вошами під час вирощування лосося в садках у морі, багато компаній готові продовжити фазу вирощування на суші та зарибляти морські рибні господарства смолтами більшого розміру. Замість 100-150 грамів смолтів морські садки зарибляють смолтами вагою 500 грам і більше. Це майже вдвічі скорочує час, який лосось проводить у морі, і, таким чином, період часу для зараження морськими вошами. Однак деякі компанії йдуть ще далі і хочуть перенести весь ланцюжок виробництва лосося, тобто, включаючи етап морського вирощування, на суші в закритих фермах. Перші наземні ферми в Польщі, Данії, Ісландії, Китаї, Канаді та США вже діють і демонструють, що цей шлях в принципі здійснений, хоча, можливо, з неоднозначним успіхом.

Таким чином, вирощування лосося на суходолі є заходом, який знижує

витрати та біологічні ризики. Зростання риби можна краще контролювати, дорогий живорибний транспорт не потрібний, а весь цикл від ікринки до товарної знаходиться під контролем виробника. Втечі риби в природу можна повністю виключити. Ці переваги надають наземним системам RAS образ зеленої, сталої та екологічно чистої технології, яка не становить загрози для природних екосистем. З іншого боку, проєкти морської аквакультури на суші становлять величезний виклик. Їх вимоги до енергії та обслуговування дуже високі, що призводить до величезних витрат.

Ключові слова: еколого-правові наслідки; суходільне виробництво; риба.

Список використаних джерел

1. Про аквакультуру: Закон України від 18.09.2012 № 5293-VI (чинний з 01.07.2013 р.). *Офіційний вісник України*. 2012. № 79. С. 26.
2. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 08.07.2011 № 3677-VI. *Офіційний вісник України*. 2011. № 59. С. 120.
3. Велика українська юридична енциклопедія: Харків: Право, 2016. Т. 14. Екологічне право. 2018. 776 с.
4. Вдовенко Н. М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.
5. Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них: Закон України від 06.02.2003 № 486-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 15. С. 107.
6. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. *Офіційний вісник Президента України*. 2019. № 21. С. 17.

Актуальні проблеми правового регулювання використання стовбурових клітин в Україні та світі

Тетяна Кот

*завідувачка відділення філософії та суспільствознавства,
КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді», м. Київ, Україна*

К. Т. Кальніченко

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Правознавство», учень 11-В класу,
загальноосвітній навчальний заклад «Гімназія №257 «Синьоозерна»», м. Київ, Україна*

За результатами проведених досліджень було визначено, що поняття «стовбурові клітини» в Україні згідно Закону «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» від 17 травня 2018 року, характеризується як «анатомічні матеріали людини у вигляді клітин, що містяться у крові та кістковому мозку людини і використовуються для трансплантації». Однак, впродовж багатьох років вітчизняні законодавці ігнорували регулювання сфери трансплантації та банкінгу стовбурових клітин. І вже зараз ситуація поступово, але дуже повільно змінюється.

Спираючись на наукові дослідження, можна зробити висновок, що існують два види: ембріональні стовбурові клітини, які виділяються з ембріону. Зокрема, ембріональні стовбурові клітини виділяються з ембріонів, які розвинулися із заплідненої *in vitro* яйцеклітини у спеціалізованих клініках штучного запліднення, і які передаються для досліджень за згодою донорів. Другим видом є дорослі стовбурові клітини. Це є недиференційовані клітини, які можуть диференціюватися в основні спеціалізовані типи клітин цієї тканини або органу. Основною роллю дорослих стовбурових клітин в живому організмі є підтримання та ремонт тканин, в яких вони знаходяться. Деякі вчені тепер використовують термін соматичні стовбурові клітини. Усі вищезазначені види трансплантації регламентуються чинним законодавством України.

Завдяки тому, що в останні п'ятдесят років галузь кріобіології набула широкої популярності в медицині, виникла потреба в чіткому міжнародному юридичному регулюванні. Дослідження стовбурових клітин людини розпочалося з відкриття канадських учених Ернеста Мак Кулоха та Джеймса Тілла у 1960 році. З часом міжнародні організації прописали загальні норми щодо використання стовбурових клітин. Тому, у країнах ЄС проведення клінічних досліджень із використанням клітинних та тканинних продуктів регулюється відповідними документами:

- Керівництво ВООЗ щодо Біоетичного комітету, який розглядає біомедичні дослідження;
- Міжнародна декларація про генетичну інформацію людини;
- Універсальна декларація про геном людини й права людини;
- Універсальна декларація про біоетику та права людини;
- Додатковий протокол Ради Європи до Конвенції про права людини та

біомедицину щодо трансплантації органів та тканин людського походження;

- Директива 2004/23/ ЄС щодо стандартів якості і безпеки тканин і клітин людини в Європі;

- Директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 24 жовтня 1995 р. щодо захисту осіб при обробці персональних даних і вільного руху цих даних.

В нашій державі існує висока потреба у донорстві анатомічних матеріалів, в тому числі стовбурових клітин. Для цього, у Законі України «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині», законодавці визначили умови і порядок трансплантації як спеціального методу лікування. До того ж, згідно Наказу МОНУ «Про затвердження порядку забору та тимчасового зберігання пуповинної (плацентарної) крові», встановлено порядок забору та тимчасового зберігання пуповинної (плацентарної) крові, порядок ведення та форми супровідної документації. Окрім цього, згідно статті 15 Закону від 17 травня 2018 року вилучення у донора гемопоетичних стовбурових клітин проводиться безоплатно (за бажанням донора) або на умовах грошової компенсації за рахунок бюджетних коштів донору гемопоетичних стовбурових клітин витрат, пов'язаних із здійсненням донорства (крім витрат, пов'язаних з вилученням анатомічних матеріалів). Також, відомості про живих донорів гемопоетичних стовбурових клітин, про вилучені для зберігання гемопоетичні стовбурові клітини та інші здатні до регенерації (самовідтворення) анатомічні матеріали вносяться до Єдиної інформаційної системи трансплантації уповноваженими на це особами. Тобто, наразі українське законодавство прокладає стежку до активного процесу застосування стовбурових клітин.

Хоча, Україні слід імплементувати оптимальні правових норм наших закордонних партнерів. Так, в США Американська асоціація банків крові затвердила стандарти щодо діяльності закладів, які займаються обробкою, тестуванням, кріозберіганням периферичної та пуповинної крові. Стандарти поширюються на всі аспекти роботи біобанку, у тому числі на скринінг і тестування, обробку, зберігання та результати лікування. Усі аспекти процесингових операцій охоплені досить жорсткими стандартами, що вимагають дотримання певної системи якості. Станом на зараз 28 штатів легалізували освітні програми з пуповинної крові. Також у Великобританії лабораторії, що займаються тестуванням біоматеріалу, у тому числі для банків клітин та тканин людини, підлягають акредитації СРА. Стандарти СРА прийняті ще у 1993 р. і постійно переглядаються згідно з вимогами сучасності.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що новий Закон є кращим за попередній. Водночас глобальних змін, що стануть подальшим кроком на шляху до євроатлантичного курсу України, не відбулося. Держава має сприяти розвитку прав четвертого покоління. Хоча Україна має багато прикладів для наслідування (США, Великобританія, Швейцарія тощо). Врешті-решт, очікуємо поліпшення!

Ключові слова: стовбурові клітини; правове регулювання; проблеми.

Список використаних джерел

1. *Current status and perspectives of cryostorage and clinical application of the umbilical cord blood in ukraine and in the world [Text]* / С. М. Nasadyuk, А. V. Makhinya, S. O. Zak, et al. // *Cell and Organ Transplantology*.-2015.-Vol. 3, № 2.-Р. 208-213.
2. Новицька М. М. Ключові зміни до законодавства України про трансплантацію. Особливості розвитку публічного та приватного права в Україні: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 20-21 липня 2018 р).-Харків: ГО «Асоціація аспірантів-юристів», 2018.-С. 56-59
3. Насадюк Х. М. Правове регулювання банкінгу стовбурових клітин пуповинної крові, інших клітин і тканин людини та клінічних досліджень з їх застосуванням у різних країнах світу / Х. М. Насадюк, А. В. Махія, В. А. Шаблій, Ж. Е. В'ялих, В. І. Задорожна, С. І. Мартиненко // *Клітинна та органна трансплантологія*.-2016.-Т. 4, № 1.-С. 70-75.-Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ktot_2016_4_1_13.
4. Закон України «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» від 17.05.2018 р. за № 2427-VIII [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2427-19>
5. Декларація стосовно трансплантації людських органів : прийнята 39-ою Всесвітньою медичною асамблеєю, 30 жовт. 1987 р., Мадрид, Іспанія. [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_330

Правове регулювання захисту дітей від впливу соціальних мереж та інтернету

Б. О. Ольшанецька

вчитель правознавства,

«Гімназія №257 «Синьоозерна»», м. Київ, Україна

А. В. Пешкова

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Правознавство»,
учениця 10 А класу гімназія № 257 «Синьоозерна», м. Київ, Україна*

Станом на 2021 рік збільшилася потреба у використанні інтернету, зокрема дітьми, які є активними відвідувачами мережі. Задля безпечного користування павутиною є потреба правового захисту та регулювання, яке на сьогодні не є досконалим і потребує змін для того, щоб максимально захистити дитину від негативного впливу в інтернеті.

Інтернет існує вже багато років, проте лише в останні кілька років спостерігається величезне його зростання. На сьогоднішній день, в Україні та світі, інтернетом користується 4,66 млрд людей. Щодня з'являється 1 млн нових користувачів. Більше третини всіх користувачів-діти, основною кількістю яких є підлітки віком від 12 років. Згідно аналізу Інтернет-ресурсів, можна виділити такі ризики:

- збір особистих даних в Інтернеті;
 - порнографічні сайти, фотографії, відео тощо;
 - фішинг-Інтернет шахрайства, пов'язані з обманом користувачів за допомогою фальшивих вебсторінок або посилань;
 - виманювання грошей шляхом шахрайства;
 - торгівля дітьми, вербування;
 - Інтернет залежність;
 - переслідування, залякування та жорстоке поводження з дітьми в мережі.
- Саме тому держава має забезпечити повний захист неповнолітніх в інтернеті.

Складність забезпечення ефективного правового регулювання полягає не у відсутності систематизованого законодавства, а в анонімності, якою користується значна кількість користувачів, що дозволяє їм робити все, що завгодно і перешкоджає встановленню особи та притягненню її до відповідальності.

Кожна дитина має право на вільне користування інтернетом: вираження власної думки, вільний доступ до сайтів, право на освіту в інтернеті. За статтею 21, усі люди вільні та рівні у своїй гідності та правах. Права і свободи людини є непорушними. Також, згідно зі статтею 23 кожному гарантується право на свободу слова та думки, на вільне вираження своїх поглядів і переконань.

В період пандемії світ був змушений перейти на онлайн формат навчання, тому необхідно забезпечити дитину освітніми сайтами і платформами та вільним доступом до них. Стаття 43 Конституції України передбачає право на освіту кожного громадянина і ніхто не може бути обмежений в отриманні

знань. Не рідко, під час пошуку якоїсь інформації, навіть тієї, що стосується навчання, дитина може потрапити на «небажані» сайти. Такі, що пропагують наркотики, психотропні речовини й алкоголь, тероризм і екстремізм, ксенофобію, сектантство, національну, класову, соціальну нетерпимість, нерівність, асоціальну поведінку, насилля, агресію, суїцид, азартні ігри, порнографічні сайти та інтернет-шахрайство. Тому, окрім вільного користування мережею, дитина має бути захищена та забезпечена низкою прав, такі як: право на безпечне користування інтернетом, право на повагу до честі та гідності дитини, право звернутися за захистом.

Як відомо, діти-найбільш вразливі до будь-якої інформації. Через свою необізнаність та наївність, вони дуже часто довіряють незнайомцям та готові відправляти їм свої особисті дані (адресу, телефон, місце роботи батьків) та виконувати настанови незнайомої особи. У статті 32 повідомляється, що ніхто не може зазнавати втручання в його особисте і сімейне життя, крім випадків, передбачених Конституцією України. Таким чином, псується психологічний стан дитини та з часом вона може перетворитися з жертви на зловмисника, при цьому, не усвідомлюючи серйозності своїх вчинків та подальших наслідків. Дуже часто, інтернет-шахраї використовують дітей задля своїх потреб. Дитина ще не має досвіду й багато чого не розуміє, саме тому злочинці втираються в довіру до дітей та змушують вчиняти злочини (протиправні дії) або, навіть, переконують їх у скоєнні самогубства.

3 грудня 2009 року Міжпарламентська асамблея держав-учасниць СНД прийняла Модельний закон «Про захист дітей від інформації, що завдає шкоду їх здоров'ю та розвитку», який встановлює правові та організаційні основи державної політики і міжнародного співробітництва держав-учасниць СНД у сфері забезпечення інформаційної безпеки дітей з урахуванням загальновизнаних принципів і норм міжнародного права, в тому числі закріплених в Конвенції ООН про права дитини та Модельному законі держав-учасниць СНД «Про основні гарантії прав дитини в державі».

Один із найбільших мобільних операторів України ініціював проведення всеукраїнського соціологічного дослідження «Знання та ставлення українців до питання безпеки дітей в Інтернеті». Результати дослідження показали, що 28% дітей не мають жодного страху перед незнайомцем та надсилають йому свої фотографії, 17% дітей поширюють особисту інформацію про себе та свою сім'ю, 22% дітей під час знайомства з різними сайтами можуть потрапити на сайти для дорослих, 11% хоч раз спробували купити наркотичні засоби під виглядом цукерок, 28% хотіли купити в інтернеті та спробувати алкогольні й тютюнові вироби, 20% дітей, маючи бажання домогтися якогось результату в онлайн-іграх, відправляли платні повідомлення, не звертаючи уваги на їх вартість і лише 18% батьків перевіряють, які сайти відвідує їх дитина.

Особливу увагу слід приділити комп'ютерним іграм, які зазвичай знаходяться у вільному доступі, де створювач може спеціально використовувати слабкість та необізнаність дитини задля своїх потреб. Дуже часто зміст онлайн-ігор це

вбивства, насилля, крадіжки чи інша шкода, що дуже впливає на психологічний стан дитини та навчає її вирішувати проблеми жорстокими силовими та насильницькими методами. До того ж, є великий ризик залежності. В будь-якій онлайн-грі присутній азарт і, зазвичай, людина не може зупинитись, а дитина тим паче. Також, створювачі намагаються заробити та пропонують відправляти різні СМС чи, наприклад, купувати якесь спорядження для гравця, тим самим використовують дітей як недосвідчену жертву. Через специфіку дитячого віку слід зазначити, що у профілактичній роботі велике значення відіграють заходи не правового характеру, а педагогічні, психологічні, медичні.

Науковець О. Ю. Юрченко наводить перелік заходів, які мають здійснити батьки та педагоги для зниження рівня віктимності дітей у звичайному житті та соціальних мережах:

- догляд за нормальним розвитком дитини з метою раннього виявлення психічних чи фізичних вад;
- правильне загальне та статеве виховання, формування культури спілкування;
- надання дитині навичок поведінки в нестандартних, у тому числі віктимогенних ситуаціях;
- закладення основ правових знань, які через засоби масової інформації та іншим способом повинні доводитись різними фахівцями-юристами, психологами, педагогами;
- роз'яснення батькам, що їхня поведінка є головним зразком та авторитетом для дитини і найкраща профілактика-це їхній особистий приклад правильного поводження.
- МВС України створено телефони довіри, на які можна повідомити про веб-сайти, що пропагують насильство і жорстокість або розпалюють расову ненависть, дискримінацію, займаються створенням чи розповсюдженням дитячої порнографії, торгівлею людьми та ін.

Отже, захист дітей в інтернеті є нагальною необхідністю. Через відсутність спеціальних окремих органів наразі немає повної захищеності, тому, створення окремої організації чи органу з питань захисту дітей, правового регулювання діяльності цих органів, визначення їх функцій та повноважень в інтернеті значно покращив би становище сьогодення. Завдяки такому органу зменшилась би кількість жертв та злочинів.

Ключові слова: соціальні мережі; інтернет; правове регулювання; захист; діти.

Список використаних джерел

1. Конституція України : офіційний текст. Київ : КМ, 2013. 96 с.
2. Туляков В. О. Віктимологія (соціальна та кримінологічна проблема) : навчальний посібник. Одеса, 2000. 336 с.
3. Про Громадську Раду з питань свободи слова та інформації : Положення, затверджене на засіданні Комітету з питань свободи слова та інформації. URL: <http://www.rada.gov.ua/>

svobodaslova/rada_polozh.html.

4. Про захист дітей та молоді від негативних інформаційних впливів : Лист Міністерства освіти і науки України № 1/9-768. 2009. URL: http://coolschooll.at.ua/Ioad/pro_zakhist_ditej_ta_molodi_vid_negatsvnskh_informacijnikh_vpliviv/2-1-0-121.

5. Кодекс щодо захисту дітей від жорстокого поводження в мережі Інтернет та інтернет-ресурсах. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/20120221130217_final_text%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/20120221130217_final_text%20(1).pdf).

6. Литовченко І. Я., Максименко С. О., Болтівець С. У. Діти в Інтернеті: як навчити безпеці у віртуальному світі : навчальний посібник. Київ, 2010. 200 с.

7. Конвенція Ради Європи про захист дітей від сексуальної експлуатації та сексуального насильства. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4988-17>.

8. Мойсеєва О. А. Віктимність неповнолітніх як психолого-правова проблема. Право України. 2000. № 7. С. 99–100.

Гастрономічні традиції українців на Різдво та Новий рік

А. Г. Цаплій

учениця, Дійсний член КПНЗ

лицею «Наукова зміна»,

«Київська Мала академія наук учнівської молоді»

Різдвяно-новорічні урочистості поєднують у собі не лише християнську обрядовість, а й традиції кожної родини та особливості регіонів. Спільною рисою цих свят є те, що вони об'єднують родини й дарують нам незабутні емоції та спогади!

Святвечір — передріздвяний вечір. Завдяки тому, що на столі має бути дванадцять страв, на честь дванадцяти апостолів чи місяців у році, 6 січня називають також Багатою Кутею. Ще зранку біля покуті, на засланою сіні, стояла кутя, яку накривали книшами. Мед у її складі уособлював безтурботність і “солодке життя”, а мак — оберіг від нечистої сили. Другим за значенням був узвар, а інші страви — пісні, адже свято припадало на останній день Пилипівського посту [1].

Лише коли на небі з'являлась перша зіронька, як символ народження Сина Божого, розпочиналась ритуальна вечеря. Подавали борщ із квасолею, грибами чи рибою, а потім другі страви — голубці з пшоняною або гречаною кашею, вареники з капустою, січеники чи товченики з риби. Першу ложку куті дівчата одразу не ковтали, а прислухались, звідки долинав будь-який шум, там і зустрінуть свого чоловіка. Останню ложку господар підкидав до стелі, якщо прилипало кілька зернин, слід було чекати на гарний мед [3].

Наступного дня відзначали Різдво, яке розпочинало зимові м'ясниці. Після церковної служби родина й гості збирались за святковим столом. Традиційними стравами були ковбаса смажена домашня, верещака, печеня, капусняк [3].

Особливістю 7 січня були колядники. Ходячи ватагами, вони приносили у домівки добрі побажання. Святково вбрана молодь носила з собою зірку, зроблену зі старого решета, яке прикрашали паперовими кутиками й різнокольоровими стрічками. Колядників частували медовими пряниками, маківниками та вергунами [3].

Щедрий вечір — передноворічний вечір. У цей день парубок, що добре жартував вбирався за “Меланку”, інші діти у ватазі одягали новорічні маски — ведмедя, коня, журавля, циганки. В середину кола входила коза, у яку перевдягався високий на зріст жвавий хлопець. Він починав вибрикуватись — танцювати під спів хору. Таким чином діти співали щедрівки й влаштовували вистави, розважаючи людей [2].

Ми й сьогодні віримо, що як почнеш рік, так він і минатиме. Тому до зустрічі Нового року готують щедрий святковий стіл. Характерними стравами є борщ з пампушками, свинина в тісті, шпундра з квасом, драглі, вареники з сиром, пироги з різноманітними начинками. Для дітей готували солодощі — млинці, горішки, пряники. Опівночі панувала тиша, вважалося, що Новий рік слід зустрічати уві

сні. Вранці хлопчики, набравши в рукавицю зерен жита, пшениці чи гречки, засівали родичів і сусідів. Люди вітали одне одного, бажали усіляких благ [3].

Щодо старого й нового стилів у нашому побутовому літочисленні слід зазначити, що у 1918 році в Україні почав діяти григоріанський календар, що замінив юліанський та переніс дати на 13 днів. Проте церква не схвалила ці нововведення. Звідси розбіжність у світському й церковному святкуванні тих самих свят [3].

Головним залишається те, що зимові свята одні із найзначніших і улюблених. За декілька тижнів до початку святкування людей охоплює радісне очікування й віра у прекрасне майбутнє!

Ключові слова: гастрономічні традиції; українці; новий рік; Різдво.

Список використаних джерел

1. Артюх Л. Ф. Українська кухня // Українська минувшина. Ілюстрований етнографічний довідник. — К.: Либідь, 1993. С. 106, 107 — Режим доступу: <https://archive.org/details/ukrainska0minuvshina/page/n287/mode/2up?view=theater>
2. Воронай Олекса. Звичай нашого народу // Етнографічний нарис. — Т. 1-2. — К.: Оберіг, 1991. С. 105 — Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/ua/elib.exe?Z21ID=&I21DBN=UKRLIB&P21DBN=UKRLIB&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=online_book&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=FF=&S21STR=ukr0000506
3. Артюх Л. Ф. Звичай українців у народному календарі / Лідія Артюх. — К.: Балтія-Друк, 2012. С. 8-42 — Режим доступу: <https://cdnpdf.com/embed/50544-zvichai-ukrainciv-u-narodnomu-kalendari-2012-lidiya>

Роль детермінізму в розумінні суспільних процесів

О. О. Воронов

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Філософія»,
учень 10 класу спеціалізована школа I-III ступенів з поглибленим
вивченням французької мови № 269, м. Київ, Україна*

Як відомо, всі соціальні процеси є взаємозалежними та взаємопов'язаними. На цьому й будується вся система суспільного буття: розуміння залежності одних процесів від інших, і відповідне формування уявлень про перспективи розвитку, оцінка наявного etc. Суспільство є складним явищем, у якому воедино пов'язані матеріальні, соціальні та духовні чинники. Тому одразу та однозначно буває дуже складно знайти фактор, який грав визначальну роль у тій чи іншій обставині порушення цілісності суспільної канви. Без визначення такого чинника важко виявити об'єктивну закономірність і майбутнього розвитку соціального процесу. Оскільки, суспільство не може стихійно розвиватися, як власне і стихійне керівництво його системами теж не можливі, необхідні певні методологічні принципи, які ствердять наявність об'єктивного зв'язку між суспільними явищами. Таким принципом цілком може бути-принцип детермінізму, який дозволяє вести облік факторів, які впливають на суспільний розвиток та дозволяють спрогнозувати майбутній стан соціуму.

Найважливішою властивістю детермінізму у соціальній сфері є можливість встановлення причинно-наслідкових зв'язків (хоча до нього і не всі форми соціальної визначеності). З-поміж цих зв'язків є певна їх градація та класифікація, наприклад, дійсні та можливі, прямі та непрямі тощо. Головне розуміти, що вся сукупність відносин і зв'язків певного класу об'єктів виступає як найважливіша детермінанта (причина, умова чи засіб, які містять в собі потенціал до формування певного наслідку) розвитку соціуму.

Щодо детермінант, то поглянувши на історичний процес ми можемо побачити різні точки зору, а відповідно і її характеристики. Наприклад, Огюст Конт вважав, що детермінантою соціального є ідеї. Саме ідеї керують світом і перевертають та трансформують його, або, якщо говорити контівською термінологією, весь соціальний механізм дійсно ґрунтується на переконаннях людей. Г. В. Ф. Гегель теж виходив із духовного чинника, але він поставив це питання дещо інакше. Він вважав, що творцем історії є світовий розум. Поняття розуму тлумачиться і як розум індивіда, і як закономірний розвиток історії, а також виступає основою історії. В гегелівському твердженні розум є субстанцією, тим завдяки чому і в чому вся дійсність має своє буття: розум є нескінченна міць, безкінечний зміст, сутність та істина. К. Маркс також вважав, що в тлумаченні детермінанти соціального варто виходити з ідей, яка є причиною реальних життєвих передумов. Ці передумови не є догмами, це дійсні передумови, від яких можна відволіктися тільки в уяві. Ці передумови впливають на конкретних індивідів на їхню діяльність та матеріальні умови життя, як ті, які вони знаходять

уже готовими, так і ті, які створені їх власною діяльністю. Таким чином, ці передумови можна встановити суто емпіричним шляхом.

Специфічність детермінізму у соціальній сфері проявляється під час ефективної взаємодії людини з реальністю. Дана методологічна установка дозволяє на вищому етапі становлення сучасної людини виявити певні закономірності розвитку, що специфічно притаманні лише суспільству як системі. При системному розгляді виявляється, що суспільство не хаотичне/спонтанне, а складна саморегульована система зв'язків та відносин, внутрішньо детермінована, як і всі інші системи. Але, на відміну неживої природи, у суспільстві процеси і відносини пропускаються через свідомість людей.

Остання заувага є надзвичайно важливою, оскільки розуміння та свідоме ставлення індивіда допомагає йому вважати себе причетним до соціальної системи, а відповідно позбавить від низки негативного впливу на соціальне. оскільки реалізуючи свої інтереси, одночасно здійснюючи виробництво матеріальних благ та будуючи численні суспільні відносини людина здатна порушити цілісність екологічного спільнобуття. Розуміння людиною законів суспільного розвитку зовсім не означає жорсткої зумовленості суспільного процесу. Знання законів необхідне для доцільного впливу на суспільні процеси з метою використання та залучення всіх сили на користь всього суспільства. Природні закони діють сліпо, тому сили громадських систем спрямовуються та використовуються у потрібному напрямку. Суспільні закони складаються в ході свідомої діяльності величезних мас людей, незалежно від того, усвідомлюють вони це чи ні. При усвідомленні законів суспільного розвитку з'являється можливість активно вплинути на систему суспільних відносин з метою оптимізації тенденцій розвитку.

Ключові слова: суспільні процеси; детермінізм; соціальна сфера.

Список використаних джерел

1. Гегель Г. В. Ф. *Феноменологія духу*. - Київ, Видавництво Соломії Павличко, «ОСНОВИ», 2004.-533 с.
2. Калужский М. Л. *Социальный детерминизм и социальное управление* / М. Л. Калужский. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016.-180 с.

Проблема «нестачі часу» як соціально-філософський феномен

О. А. Колодій

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Філософія»,
учениця 10 класу,*

Український гуманітарний ліцей КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

До питання «нестачі часу» переважно звертаються психологи, автори популярної літератури чи тайм-менеджери які намагаються вловити час та контролювати його. На нашу думку, питання «нестачі часу» має більш глибокі змисли, які ми і плануємо розкрити в даній розвідці. Адже, перш ніж шукати правила «ефективного управління часом» чи бути «інженерним психологом» самому собі, варто розуміти чим є час, а відповідно і на основі цього з'ясовувати в якій площині з'являється його дефіцит. Для розкодування даного феномену, насамперед, варто звернутися до філософії/соціальної філософії.

Насамперед, розглянемо соціальні умови до формування даного явища. У романі «Майстер і Маргарита» М. Булгакова, Воланд казав: «що ж це у вас, чого не хопишся, нічого немає». Це влучне висловлювання є характеристикою людини як соціальної істоти: людина, яка є вічним «хотістом» (висловлюючись мовою П. Слотердайка) постійно прагне чогось і їй постійно всього не вистачає. На поверхні свідомості дефіцит, а глибинна суть інша (в контексті зазначеного попередньо, на поверхні «хочу», яке ніколи не притлумлюється, оскільки обумовлене зовнішніми факторами, а в глибині «бажаю», яке нічим не обумовлене, але голос якого людина не завжди чує).

Відчуття часу, як воно переживається сучасною людиною, є внутрішньо парадоксальним. Нестача часу запрограмована та обумовлена сприйняттям. Саме тому ми стикаємося з розумінням часу як певного періоду, який людина відводить для здійснення справ, які підштовхують її до того, що вона вираховує його справами, подіями яких завжди виявляється більше ніж самого часу. Події розгортаються. Вони мають свою внутрішню логіку. Людина виявляється усередині цього потоку і не відчуває цього дефіциту часу, допоки подія нею проживають до логічного кінця. Самі ж справи, події забезпечені часом, тому що в цій системі координат час-лише тривалість подій. На жаль, міський спосіб життя лише посилює відчуття нестачі часу. Приймаючи урбаністичну модель часу, (хоч вона й не збігається із природою), людина потрапляє в пастку постійного бігу по колу. І на цій мапі сприйняття, час виявляється дискретним, у ньому можна довільно виділити будь-які проміжки. Людина ріже час, немов ковбасу, на шматочки, розбиваючи дні на години, години на хвилини і так далі. Миттєвість же зводиться до нуля. І за всім цим, що найголовніше, втрачається справжня природа часу.

Попри наявності проблеми нестачі часу, ми маємо ще і проблему його надлишку. Час, який тягнеться надто повільно, дає можливість людині задуматися над тим, чим себе зайняти. Цьому відповідає відомий мовний оборот «вбити

час». Льюїс Керролл не пройшов би повз таке очевидне роздвоєння свідомості: «з одного боку ми вважаємо вбивство злочином, з іншого вбивати час для нас-дрібниці». Керроловський божевільний Капелюшник зауважує Алісі, що Часу це може не сподобатися. І він правий. Хоча час не може ображатися, він може помститись.

Те, що людина час, з яким не знає, що робити, не означає, що в неї є тимчасовий резерв, який можна буде витратити за потребою. Адже, коли формуються певні обставини, людина повертається до стану білки в колесі, що біжить від одного завдання до іншого. Власне тут знову постає інша крайність – дефіцит/нестача часу. Час у дефіциті та час у надлишку-це різні часи, але єдиної системи координат. Той час, якого людині не вистачає-це час справ. А час, який ставить перед нею проблему, як ним розпорядитися-це вільний час, час очікування, «час дороги». Але, все ж таки чим є час і чи відчуває він якусь «нестачу» чи «надмірність»?

Розглядаючи екзистенційну/буттєву/онтологічну природу часу Мартін Хайдеггера, вказує на те, що говорити про час є сенс лише в якості дечого іманентного людині, чогось, що існує лише завдяки людському відчуттю. М. Хайдеггер зауважує, що час існує в двох станах: суб'єктивна та об'єктивна форми. Основною особливістю екзистенційного часу є те, що він «людиновимірний», антропний, а його тимчасові модуси нерівноправні: у ньому домінує майбутнє, яке не має безперервності, а здатне здійснюється лише в якості дискретного потоку подій. Суб'єктивний час має найважливішу особливість об'єктивного часу: воно сутнісно пов'язане з простором. Як наслідок, людські турбота, проектування себе, відчуття буття через події трансформуються у людському сприйнятті у властивості об'єктивного часу (фактично, відбувається підміна одного часу іншим) та визначають особливості екзистенційного, суб'єктивного, особистого часу, власного часу людського існування.

Людині важко збагнути об'єктивну сутність часу, яка існує попри людину, але виражатися може лише через неї. Це парадокс часу: він досконалий, безвідностей, але знання про нього неможливе без втручання людини. М. Хайдеггер корелює зв'язок минулого, сьогодення та майбутнього часу з пізнавальними здібностями людини. При цьому об'єктивний час постає як «троїста єдність». Минуле представлене як таке, що є результатом дії трансцендентальної уяви, сьогодення – це «тепер», результат споглядання, а майбутнє-наслідок синтезу у понятті, тобто чистого мислення. Майбутнє виявляється таким що неможливе було б споглядання, уяви, тобто воно виявилися б безпредметними.

Виходячи з цього, ми отримуємо розуміння того, що об'єктивний час дозволяє людині проводити різноманітні процедури з часом, який для неї оприявнений, адже людині дана палітра інструментів завдяки яким вона може проводити будь-які процедури. Але рівно на стільки, на скільки те дозволено суб'єктивізацією об'єктивного.

Таким чином, ми приходимо висновку, що людина має повне право говорити про «нестачу», «дефіцит», «зайвість», «надмірність», але не просто часу, а

подієвого, часу справ чи їх відсутності. Ця поправка має важливе значення, адже сутнісна природа часу є такою, що будь-які доступні людині скіли для його вимірювання, крайня та інші процедури не впливають, жодним чином, на його онтологічний статус.

Ключові слова: соціальна-філософія; феномен; проблема «нестачі часу».

Список використаних джерел

1. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления / М. Хайдеггер ; сост., пер. с нем. и ком-мент. В. В. Бибихина.-М. : Республика, 1993.-447 с.

Соціальний порядок та людська природа: обумовленість необхідності стратифікації

Анна Криволапова

*дійсний член КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,
відділення філософії та суспільствознавства секції «Філософія»,
учениця 10 класу ЦДО «Джерело Плюс», м. Київ, Україна*

Прагнення людини до визначеності та прогнозування перспектив власного життя є надзвичайно актуальним у всі часи. У нашому стрімко прогресуючому інформаційному світі людині стає все складніше побачити обриси майбутнього, зрозуміти своє призначення та шляхи особистісного, соціального, професійного розвитку. Більше того, їй складно визначити своє місце навіть в системі соціального попри якого людина, майже, не можлива. Це зумовлює інтерес до філософського осмислення місця людини у світі, в системі суспільного буття, а відповідно і до «класичних утопій», які виступають предметом нашої розвідки та фактично унаочнюють необхідність заданої системами ієрархізації/стратифікації задля порядку чи ефективної діяльності, а також задля можливості розуміння свого подальшого руху.

Утопії змальовують ідеальне суспільство для людини у специфічних формах художньої рефлексії над людським буттям. Одними із визначних представників філософів-утопістів є Томас Мор і Томмазо Кампанелла. Завдяки їх розвідками, ми власне спробуємо осмислити місце людини в державі з «найкращим устроєм» та спробуємо показати, що соціальний порядок можливий лише за умови унормовування та приборкування людської природи через відведення їй певної ролі/місця в соціальній структурі та завдяки державної підтримки принципу рівності поширеного на всіх її громадян.

Утопісти, такі як Томас Мор і Томмазо Кампанелла вірили, що в суспільних відносинах люди мають бути рівними. Нерівність серед людей породжується приватною власністю. Тож покінчивши з приватною власністю, можна установити справедливий соціальний устрій. Зокрема, Томас Мор притримувався позиції необхідності суспільної власності, загально-обов'язкової праці, суспільного розподілу продуктів праці. Він вважав, що в природі людини закладено прагнення до виконання певної роботи, яка буде приносити користь, але (на думку мислителя) досягти цього можна лише за умови ліквідації приватної власності. Т. Мор зілюстрував, як існування приватної власності веде до знищення колективності, а відповідно і рівності, оскільки наявність, принаймні, однієї людини з приватними статками стає звабою для інших та швидко на них поширюється.

В «Місті Сонця» Томмазо Кампанелли ми бачимо державо в якій діють дещо інші закони і вона побудована за іншими принципами. Повна відсутність приватної власності, загально-обов'язкова праця, визнана усіма справою почесною, громадська організація виробництва і розподілу, трудове виховання громадян-такий основний комплекс соціальних ідей Т. Кампанелли.

Т. Кампанелла допускає, що справедливий устрій забезпечить усіх громадян умовами для нормального людського існування. Вибірні посади, мудре колективне керівництво, виконання громадянами норм суспільного співжиття були додатковими гарантами в забезпеченні справедливості та добробуту. І, фактично, саме в цьому моменті ми можемо побачити, що структурування, ієрархічність та стратифікація вводяться як напередзадана умова для нормального функціонування держави.

Майже всі утопії є викликом індивідуалізові, приватній власності, релігії, жорстоким владним режимам, саме тому вони обирають за вектор спрямування колективізм, общинність, державну народну власність, істинну віру та справедливість. Насамперед рівність в такому суспільстві залежала від рівного доступу до статків та благ. Але чи є це можливим в суспільстві? Оскільки, надто ідеалістично було б думати, що людина так просто відмовиться від свого природнього бажання мати свою власність. Це проблема для роздумів і пошуків нових рішень, оскільки, істина знаходиться посередині між крайнощами.

В інтелектуальних розвідках згадуваних нами мислителів, головним питанням, є питання рівності, на це у авторів схожі погляди, але не однакові. Одним із ключових питань щодо місця людини в соціумі є соціальна рівність. Для Т. Мора і Т. Кампанелли рівність людей-це однакові права кожної людини та доступ до благ, але то лише у жителів їх міст та тільки у людей які дотримуються законів, які не мають своєї власності. Філософи вважали «що соціальна справедливість безпосередньо пов'язана з поняттям щастя, і щастя для всього народу є можливим лише у разі відсутності будь-якої приватної власності». В обох творах, ми можемо побачити, що задля того аби позбавитися соціальної нерівності, усе уніфіковано, житла людей, одяг, думки. Такий антиіндивідуалізм із необхідністю вимагає скасування приватної власності. Так, у «Місці сонця» ми бачимо, що громада робить усіх одночасно і багатими і разом із тим бідними: багатими-тому, що в них є все, бідними-тому, що в них немає ніякої власності; і тому не вони служать речам, а речі служити їм. Також у цьому ж творі на думку Кампанелли власністю людини є і його родина «власність утвориться в нас і підтримується тим, що ми маємо кожен своє окреме житло, власних дружин і дітей», тому він унеможлиблює приватну власність в моногамній родині, виводячи з неї дітей, які виховуються суспільством. На відміну цьому, Томас Мор вважав, що родина повинна залишитися повною і проживати разом (Т. Кампанелла допускає проживання поодиноці).

У своїх творах Томас Мор і Томмазо Кампанелла мріяли про суспільство, в якому соціальне походження людини не є перепорою на шляху до досягнень ними свого місця в суспільстві. Рівність, як головний принцип розвитку держави та соціальна, напередзадана ієрархізація, створювали всі умови для того аби людина змогла самотійно рухатися цим «суспільним лабіринтом», переходити з одного рівня на інший, але за умови докладання зусиль. Ми бачимо, що в обох утопіях немає людей які нічого не роблять, навіть аристократія та богослужителі, що виправдовували своє неробство, теж намагаються виконувати певні функції.

В будь-якому випадку, для того аби обримати щось людина має працювати і тоді вона зможе досягати благ, прав і свобод іншого рівня. Це такий собі поштовх, мотивація для власного розвитку, а відповідно і для покращання умов розвитку держави. Ця тема є дуже актуальною і в нашому сьогоденні. Люди повинні бути цінними, виходячи з їхніх вроджених та розвинених талантів. Але при цьому мають бути відкритими соціальні ліфти, що дозволяють талановитим людям обіймати в суспільстві посади згідно з їхніми талантами, а не довжиною родоводу та походженням батьків.

Ключові слова: соціальний порядок; людська природа; стратифікація.

Список використаних джерел

1. Кампанелла Т. *Город солнца* / Томаззо Кампанелла.-М.: Изд-во Академии наук СССР, 1954.-228 с.
2. Мор Т. *Утопия* / Томас Мор; [пер. с лат. Ю. М. Каган].-М.: Наука, 1978.-415 с.

Візит Іоанна Павла II в Україну

Микита Тищенко

керівник секції МАН,

ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна

Поліна Махинько

дійсний член секції «Теологія, релігієзнавство та історія релігії»,

учениця 10 класу, ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна

КПНЗ «Київська Мала академія наук учнівської молоді»,

відділення філософії та суспільствознавства

В червні 2001 р. стався офіційний візит Голови Ватикану Папи Римського Іоанна Павла II до України на запрошення тогочасного українського уряду і ієрархів католицької церкви. Візит Папи Іоанна Павла II до України став його 94-м міжнародним візитом. Мета візиту полягала у підтримці католиків України у їхній вірі, та надання допомоги в налаштуванні товариських стосунків між різними конфесіями на території України. Відповідно до програми візиту, Папа відвідав міста Київ та Львів. Папу Римського прийняв Президент України Леонід Кучма, який у свою чергу взяв також участь у церемоніях зустрічі та супроводжував Понтифіка під час офіційних літургій в Києві та Львові. Під час візиту відбулись зустрічі Папи Римського з представниками політичної та культурної сфер України, а так само з учасниками засідання Всеукраїнської Ради Церков окрім УПЦ МП (РПЦ в Україні). Іоанн Павло II прийняв участь у Києві (на спорткомплексі «Чайка») та Львові (на іподромі) в чотирьох службах (дві у латинському і дві у візантійському обрядах), зібрав на свої меси понад один мільйон шістсот тисяч осіб та мільйон прочан. Під час свого візиту він виголосив одинадцять проповідей і промов. Промови понтифіка можна охарактеризувати виключно як прояв виваженості і доброзичливості. Папа позитивно оцінив той внесок який був зроблений Україною у процес забезпечення миру та стабільного стану в Європі та світі. Візит відбувся за абсолютної відсутності будь яких проявів міжконфесійних конфліктів. Під час свого перебування Папа Римський зміг привернути в Києві у різних дійствах понад двісті тисяч прочан, а у Львові аж більше ніж два мільйони віруючих, він отримав вітання вздовж усіх маршрутів свого офіційного слідування. Проповіді Папа Іоанн Павло II виголошував виключно українською мовою. В кінці свого візиту з борту літака Папа Римський надіслав повідомлення, в якому він висловив «зворушену подяку за гостинність», яка була виявлена йому «в улюбленій Україні».

В першу чергу святий папа Іван Павло II хотів здійснити візит в Україну в якості паломника. Він мав відчуття, що українська земля просякнута кров'ю величезної кількості жертв за христову віру і він постійно даний меседж повторював, стосовно мучеників. Наша Церква була однією з тих, що найбільш постраждали в двадцятому столітті. І папа мав бажання приїхати до України саме для того, щоб винести на престоли слави, беатифікувати святих мучеників нашої Церкви. Певною мірою він хотів показати Церкву світові-Церкву, яка

внесла своєю кров'ю вірність, тому єднанню яке є з наступником апостола Петра Київської Церкви, яку УГКЦ має у своїй ідентичності. Тому стає очевидним, що на початку другого десятиліття Незалежної України, другого десятиліття відбудови структур засад УГКЦ, коли Церква вийшла з підпілля на рідній землі, в час коли нашу Церкву тільки, що очолив Блаженніший Любомир кардинал Гузар, такий візит вдячності Папи римського до України і українців, вдячності нашій Церкві за її прояви віри, випечатане кров'ю мучеників, був чимось неймовірно важливим. Важливість полягала не тільки для нашої Церкви, але й персонально для папи. І в якості прочанина, він приїхав вклонитись Церкві-мучениці, яка тріумфально воскресла з мертвих.

В одній із своїх промов він зазначив, що неймовірно добре знає, що саме сталось на цих землях на теренах Східної Європи в часи, які він назвав, комуністичним апокаліпсисом. Папа був у курсі, що він приїздить до країни, яка наразі переживає процес видозміни, здійснює рух від пострадянського колоніального простору, тобто країни яка була невід'ємною частиною радянської імперії. І тому папа дивився на Українське суспільство з погляду певних стандартів і певного уявлення своєї власної батьківщини: Польща колись так само рухалась шляхом звільнення від прорадянського комуністичного впливу. І як на мене, він приїхав на початку першого десятиліття Незалежної України, щоб надати нам рецепт який полягає у тому, як саме вибудовувати вільну та незалежну Україну. Його сильно вразив цей візит. В першу чергу вразив через побачене, а також вражений тими зустрічами які відбулись, вражений тією кількістю людей, які прийшли його зустрічати-людей, які були присутні і в Києві, і у Львові на вулицях, по периметру його переміщення, і які щиро його вітали. Папа після повернення до Риму, у молитві «Ангел Господній» у неділю розповів людям своїми враженнями. Ця молитва як правило проводиться з вікна Папського палацу, а люди які моляться знаходяться на площі яка є чистою, просторою, гарною, вимощеною стародавньою бруківкою. І папа промовив до них: «Ось, ви стоїте на гарній чистій площі, а зі мною в Україні молилися півтора мільйона людей: вони стояли по коліна в болоті, але навіть цього не зауважували...». Таким чином сила молитви яка їх зібрала разом, була настільки потужною, що всі ці проблеми цілковито відійшли на другорядний план.

Ключові слова: Іоанна Павла II; Україна; Голова Ватикану.

Список використаних джерел

1. Гербст О. Іоанн Павло II. Його святість і подорож Його святості в Україну. К.: Саммит-Книга. 2015. 208с.
2. Примаченко Я. Візит Івана Павла /Цей день в історії 2021. [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: <https://www.jnsm.com.ua/>
3. Садловська К., Онисько Н. Візит Папи Івана Павла II до Львова. Хроніка подій 20-річної давнини / Суспільні новини 2021. [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: <https://suspilne.media/142120-vizit-papi-ivana-pavla-ii-do-lvova-hronika-podij-20-ricnoi-davnini/>

4. Терещук Г. 20 років тому Україну відвідав Іван Павло II. Спогади про папу Римського його особистого секретаря 2021. [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/papa-vizyt-ukrayina-vatykan-vira/31316262.html>
5. Терещук Г. 23 червня 2001 року папа Іван Павло II приїхав в Україну, попри спротив Росії/Радіо Свобода. 2021. [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/papa-rymskyu-ukrayina-vizyt/31321145.html>

Історія становлення і розвитку християнської церкви у період від першого століття нашої ери до Костянтина Великого

Микита Тищенко

керівник секції МАН,

ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна

Нікіта Олійніченко

дійсний член КПНЗ

секції «Теологія, релігієзнавство та історія релігій»,

учень 10 класу, ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна

«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,

відділення філософії та суспільствознавства

Достеменно саме невідомо, де як і коли виникло християнство. Будь-яка релігія народжується у напруженій соціальній атмосфері, яка ще до виникнення самого вчення є релігійною за своєю суттю. Це-атмосфера сильного незадоволення навколишнім світом, становищем людей у ньому. В час коли людина розуміє свою нездатність щось змінити і народжується віра в свою надлюдську силу, яка може все змінити. Це атмосфера очікування чогось надзвичайного та прекрасного.

Тому найлегше відслідкувати соціально-політичні та ідеологічні передумови виникнення та поширення християнства. Воно виникло у I столітті н. е., коли після розгрому римського революційного руху у II-I століттях до н. е. нижчі верстви римського суспільства охопив відчай та апатія. У них не було ніяких надій на майбутнє. Раби і катакомбне християнство не змогли протистояти гніту Рима. Та наскільки жалюгідним не було б становище нижніх верств римського суспільства і наскільки низькою була їх класова ідентичність за кілька століть християнство завоювало імперію.

Але чому ж потрібна була нова релігія, чому старі боги не задовольняли потреб імперії? Коли під владою Риму опинилося майже все узбережжя Середземного моря. Італія зазнала великих змін у господарському та соціальному житті. Багатоманіття старих релігій почало ставати проблемою, через складнощі управління представниками різних релігійних культів. Населення імперії стало неймовірно багатонаціональним, людська неоднорідність все більше призводила до атомізації імперського конструкту. Старі римські боги вже не мали колишнього монопольного статусу, у той самий час Рим ввів у свій склад простори східного Середземномор'я. На сході в Єгипті, Сирії, Вавилонії здавна існували містичні культи. В Єгипті-це були містерії Ісиди та Осіріса, в Малій Азії та Сирії Аттіса і Кібели, в Вавилонії –Таммуза та Іштарі, у Греції Діоніса. Вони були пов'язані вірою у божество, яке помирає, а потім воскресає. Вони як раз і почали поширюватись на теренах Римської імперії, складаючи конкуренцію старим і традиційним для римлян віруванням.

Будучи спочатку формою релігії землеробів, культи помираючого божества, під впливом загострення соціальних конфліктів, почали ускладнюватися.

Боги почали приймати риси богів-ізбавителів, які своєю смертю спокутували гріхи людські, а воскресінням давали надію на вічне життя. Культів ці були утаємниченими та мали свою специфіку пов'язану з вірою в кінцевий результат і його корегування в залежності від обставин бутійного характеру. Богослужіння носило театральний характер намагаючись сильніше вразити віруючих. Велику роль при цьому грала музика чередування яскравого і темного світла, що мало ще сильніше вплинути на уяву віруючих.

В протиставленні з сухою та офіційною римською релігією ці східні культу дуже добре притягували маси, даючи той наркотик, який тамував біль кризи.

Саме тому Констянтин I вирішив утвердити християнство в якості державної релігії, на той час ще в єдиній Римській імперії. Він керувався бажанням уніфікувати релігійний державний культ на рівні всієї Римської державної структури.

А християнство з його універсальною ідейною складовою і позиціонуванням як релігії для всіх людей в не залежності від походження, більш ніж підходило на цю роль у функціональному плані.

Серед манускриптів минулого можна знайти багато цінних відомостей про життя Імперії, яка давно загинула. Одним із таких джерел є Codex Vaticanus Graecus 156, котрий по сьогоднішній день зберігається у бібліотеці Ватикана. Є звичайно багато інших візантійських рукописів, але цей особливий, його власники не бажають, щоб цей рукопис читали, кілька сторінок тексту навіть були обережно вирвані, зміст яких ми більше ніколи не дізнаємося. Датована X століттям Graecus 156, пізньою копією праці V століття. Автором, якого був Зосима, держслужбовець про життя, якого майже нічого не відомо. Проте він залишив важливі відомості про перехід від Римської імперії до Візантії, від язичництва до християнства. Зосима скоріше за все був представником старої римської консервативної аристократії, тобто свідком сторони, яка програла. У той час, коли Зосима писав свою працю більшість території старої імперії була втрачена, західними провінціями керували ті, кого Зосима та йому подібні називали «варварами». На Дунаї імперії погрожували кочівники-степовики, які численними ордами пересікали Дунай, а на сході імперії погрожувала набираюча міць Персія. Рим був захоплений остготами, а столиця перенесена до нового міста Константинополя. Імператор тепер керував тим, що залишилося від імперії: частиною Балкан, Малою Азією, Палестиною, Сирією, Єгиптом. Як же так сталося, Імперія втратила половину своєї території, місто Рим, та потерпала від нападів варварів. Зосима вважав, що основною причиною бід та невдач, які градом, нескінченним потоком сипалися на імперію стала відмова від старих богів, мешканців Олімпа, які саме і привели Імперію до багатства та могутності, та звернулася до новомодної релігії християнства.

Не сумнівався Зосима і в тому, хто саме винен у цьому, точніше всю вину Зосима покладає на плечі Констянтина I, який правив імперією з 306 по 337 рр. Саме його Зосима вважає «джерелом та початком розпаду імперії». По версії Зосими Констянтин, будучи позашлюбним сином свого батька Костанція,

відправився вслід за батьком до Британії. Коли в 306 р. Констанцій помирає в Йорці, солдати проголошують імператором Константина, який вдало опинився поруч. Але на престол були ще й інші претенденти. В 312р. у битві біля Мальвінського моста Константин перемагає Максенція, а в 324р. розправляється зі своїм колишнім союзником Ліцинієм. Стаючи єдиним правителем Імперії.

Ключові слова: християнська церква; до нашої ери; розвиток.

Список використаних джерел

1. Головащенко С. І. Історія християнства: курс лекцій: навч. Посібник К.: Либідь, 1999. 352 с.
2. Калінін Ю. А. Релігієзнавство: підручник /Ю. А. Калінін, Є. А. Харьковченко. К.: Наукова думка, 2002. 352 с.
3. Колосок Б. В. Римо-католицькі святині Луцька / Б. В. Колосок. К.: Техніка, 2004. 224 с.
4. Лубський В. І. Релігієзнавство: Підручник / В. І. Лубський, Т. Г. Горбаченко, М. В. Лубська, А. І. Яковенко.- К.: Центр учбової літератури, 2010.- 448 с.
5. Овсійчук В. А. Оповідь про ікону / В. А. Овсійчук, Д. П. Кравич. Львів: Інститут народознавства НАН України, 2000. 398 с.
6. Шугаєва Л. М. Релігії світу: навч. посіб. / Л. М. Шугаєва. К.: Академвидав, 2011. 256 с.

Іслам в Великобританії: історія та сучасний стан

Микита Тищенко

керівник секції МАН,

ЦТ «Шевченківець», м. Київ, Україна

Владислав Паюк

дійсний член КПНЗ секції

«Теологія, релігієзнавство та історія релігії»,

учень II класу, ЦТ «Шевченківець»

«Київська Мала академія наук учнівської молоді»,

відділення філософії та суспільствознавства, м. Київ, Україна

Ключовим є питання яким саме чином формувались і утворювались мусульманські громади на території об'єднаного королівства у нинішньому їх вигляді. І якою саме є структурна та компонентна складові цих соціальних утворень.

З середини XIX століття можемо говорити про виникнення перших сталих мусульманських громад на території країн. Це пов'язують з відкриттям Суецького каналу в 1869 р. Зафіксовано, що перша британська мечеть була побудована на вулиці Глін Рондда, 2, Кардіффі, у 1860 році.

Британська мусульманська асоціація, найстаріша мусульманська організація, діє у Великобританії з 1889 року. В свою чергу перша мечеть у Лондоні з'явилася в 1924 році.

Після Другої світової війни ситуація почала кардинально змінюватись. Так, Великобританія стала притулком для вихідців з Індії та Пакистану, Багато іммігрантів у 1950–60-х роках прибули з Індії та Пакистану в пошуках кращого матеріального життя. У Великобританії вони могли заробити в 30 разів більше, ніж у Пакистані. Хоча багато хто планував привезти свої сім'ї до Британії, коли вони досягнуть фінансової безпеки, інші сподівались заощадити гроші, щоб купити землю в Пакистані, а потім повернутися до сімей, які вони залишили.

Протягом декількох десятиліть складнощі соціально-економічного і демографічного характеру змушували, країни Європи, зокрема Великої Британії, легалізувати та навіть пропагувати імміграцію з мусульманських країн. Політики Великої Британії поширювали ідею толерантності стосовно представників мусульманських країн. Навіть думка побутового характеру, що інтеграція мусульманської діаспори в європейській соціум сприяє зближенню християнської і мусульманської цивілізацій.

Таким чином до середини минулого сторіччя, мусульманська ума у Великій Британії, не була чисельною. Мусульмани асово з'явилися , там в результаті трудової іграції. Ця іграція була виключно чоловічою з тих причин що, країна відчула брак низькокваліфікованої обочої сили, у зв'язку з тим, що вихідці з країн третього світу, були готові працювати на низькокваліфікованих та низькооплачуваних роботах, які не хотіло виконувати місцеве населення. Це сприяло тому, що уряд раїни був змушений заохочувати переселення мігрантів

зі своїх колишніх колоній.

Отже, ці події прийнято вважати першою хвилею міграції мусульман до Великої Британії (1950-ті р.р.).

Так, приблизно з 50-х років ХХ ст. можемо спостерігати безперервне зростання мусульманських громад на території Сполученого королівства. Основна маса з них прибула до Великобританії в 1950-х на початку 60-х років у пошуках заробітку. Значний вплив некваліфікованих працівників, змусив британський уряд скасувати режим посиленого сприяння іммігрантам.

Другу хвилю пов'язують із початком 1960-х. На початку 1960 років ситуація почала змінюватись. Законодавство, яке надавало громадянам колишніх колоній особливий статус привілейовані права на отримання британського паспорту, сприяло збільшенню імміграційних потоків, але в той час економічна доцільність в яких перестала бути актуальною.

Отже з початком 1970- 80-х роках ХХ століття в зв'язку з конфліктами в Країнах Близького Сходу та в деяких країнах Азії та Африки, починається третя хвиля міграції, яка переважно складалася з біженців та шукачів політичного притулку, тому в Великобританії зростає чисельність політичних мігрантів. Таким чином потік трудових мігрантів з країн мусульманського світу змінився потоком біженців та політичних мігрантів, яким надавався притулок у Великобританії.

Загальною проблемою як для Великобританії, так і для всіх Європейських держав є наслідки всезростаючої міграції мусульман до Європи. Свого вирішення потребує проблема взаємодії європейського та мусульманського населення. демографічної ситуації в країні.

Мусульмани-друга за чисельністю громада, її склад дуже складний як за етнічним походженням, так і за течіями ісламу.

Так наприклад, пакистанські та бангладешські громади давно зайняли своє місце, особливо на півночі країни.

Більшість мусульман вихідці з арабського світу, а також з деяких неарабських країн, наприклад Сомалі.

Рада мусульман Британії, яка об'єднує 500 мечетей мусульманські громади та інші мусульманські організації, стверджує, що на 26 виборчих округах мусульманське населення складає 20% населення. Рада випустила документ «Справедливість, а не милість», в яких перераховані, як говорять автори стандарти на які орієнтуються виборці мусульмани. Вони включають право на ношення деяких видів релігійного одягу, наприклад хіджабу та нікаба, що викликало неоднозначні емоції в суспільстві. Жодна з ведучих партій до цього питання не зверталася. Рада також хоче, щоби парламентарі захищали громадянські свободи, особливо на фоні повідомлень що, служба безпеки слідкує за мусульманами частіше, ніж за іншими мешканцями країни. Невдоволення деяких мусульман викликає те що, багатьом ісламським проповідникам заборонений в'їзд до країни.

Відбуваються зміни в соціально-економічній структурі населення. Рівень освіченості серед мусульманського населення, навіть у другому та третьому поколіннях, залишається доволі низьким, що погіршує їхні шанси

працевлаштування та високого заробітку. Як наслідок, мусульмани поповнюють прошарок бідного населення. Це часто у поєднанні з небажанням працювати, робить їх залежними від соціальних виплат, що також негативно відзначається на бюджеті європейських країн (більше половини мусульман Британії безробітні, що обходиться бюджету країни у понад 8,5 млрд. фунтів щорічно). Більше того, розхитуванню соціальної стабільності в регіоні сприяють масові напливи біженців та шукачів політичного притулку з охоплених революціями країн Північної Африки та Близького Сходу.

Ключові слова: іслам; Великобританія; історія.

Список використаних джерел

1. Горбач О. Арабсько-мусульманська культура та іслам: політологічні аспекти// *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку.*-2013.-Вип. 25.-С. 21-26.
2. Горбач О. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку.* –2013.-Вип.25 – С. 25-29.
3. Захарченко А. Исламские общества внутри Евросоюза? // *Международные процессы.* 2003. № 34 (3435). [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: www.intertrends.ru/fourteen/007/htm
4. Кудрявцев А. Вторая религия Франции. Мусульманский вопрос на галльской земле // *Независимая газета.* 2002. – №7. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://religion.ng.ru/problems/2002-09-18/4_france.html.
5. Макманус Д., Ли Р. За кого голосуют британские этнические меньшинства?/ *BBC201.* [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: https://www.bbc.com/russian/uk/2015/04/150413_britain_elections_minorities
6. У Великобританії за останні 15 років відкрили більше 400 мечетей /Іслам в Україні. 2018. [Електронний ресурс]-Режим доступу: URL: <https://islam.in.ua/ua/novyny-u-sviti/u-velykobrytaniyi-za-ostanni-15-rokiv-vidkryly-bilshe-400-mechetey>

**ДЕРЖАВА, РЕГІОНИ, ПІДПРИЄМНИЦТВО:
ІНФОРМАЦІЙНІ, СУСПІЛЬНО-ПРАВОВІ,
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

Всеукраїнська науково-практична
Інтернет-конференція
молодих учених та студентів

м. Київ, Україна, 02 грудня 2021 р.

Підписано до друку 20.12.2021 р. Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 19,8. Наклад 300 прим.
Зам. 232

Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Табірна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: Print@krok.edu.ua